

Brigit Helms

LA FINANCE *pour tous*

Construire des systèmes financiers inclusifs



Groupe consultatif d'assistance aux pauvres

LE CGAP : 10 ANS D'EXPÉRIENCE



Brigit Helms

LA FINANCE pour tous

Construire des systèmes financiers inclusifs



Groupe consultatif d'assistance aux pauvres

LE CGAP : 10 ANS D'EXPÉRIENCE



Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives Canada

Helms, Brigit

La finance pour tous : construire des systèmes financiers inclusifs

Traduction de : Access for all.

Publ. en collab. avec : Banque mondiale.

Comprend des réf. bibliogr. et un index.

ISBN 2-89035-398-2

1. Microfinance – Pays en voie de développement. 2. Crédit – Pays en voie de développement. 3. Services financiers – Pays en voie de développement. 4. Pauvres – Pays en voie de développement. 5. Microfinance – Politique gouvernementale – Pays en voie de développement. I. Banque mondiale. II. Titre.

HG178.33.D44H4514 2006

332.109172'4

C2006-940891-2

Canada

Les Éditions Saint-Martin bénéficient de l'aide de la SODEC pour l'ensemble de leur programme de publication et de promotion.

Société
de développement
des entreprises
culturelles

Québec 

Les Éditions Saint-Martin sont reconnaissantes de l'aide financière qu'elles reçoivent du gouvernement du Canada qui, par l'entremise de son Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition, soutient l'ensemble de ses activités d'édition.

Montage : DVAG

Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec, 3^e trimestre 2006

Imprimé au Québec (Canada)

©2006 The International Bank for Reconstruction and Development / THE WORLD BANK
1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433, États-Unis, Téléphone (1) 202-473-1000,
www.worldbank.org, courriel : feedback@worldbank.org

Publié par :

 **ÉDITIONS
SAINT-MARTIN**

© 2006 Les Éditions Saint-Martin inc.

5000, rue Iberville, bureau 203

Montréal (Québec) H2H 2S6

Tél. : 514-529-0920

Télec. : 514-529-8384

st-martin@qc.aira.com

www.editions-saintmartin.com

Membre de Coopsco

Les informations, interprétations et conclusions figurant dans le présent ouvrage sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion du Conseil d'administration de la Banque mondiale ou des États que ses membres représentent.

La Banque mondiale n'offre aucune garantie quant à l'exactitude des données présentées au sein de cet ouvrage. Les frontières, couleurs, intitulés et autres informations figurant sur les cartes de cet ouvrage ne reflètent aucun jugement de la part de la Banque mondiale quant au statut juridique de quelque territoire que ce soit ni une acceptation des dites frontières.

Tous droits réservés

Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite ou transmise sous aucune forme ou par quelque moyen électronique ou mécanique que ce soit, par photocopie, enregistrement ou par quelque forme d'entreposage d'information ou système de recouvrement, sans la permission écrite de l'éditeur.

Table des matières

Avant-propos	vii
Remerciements	ix
Le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres	xi
Principes clés de la microfinance	xiii
Chapitre 1. Introduction	1
Chapitre 2. Les clients pauvres et à faible revenu	19
Chapitre 3. Les prestataires de services financiers : le niveau micro	39
Chapitre 4. L'infrastructure financière : le niveau méso	65
Chapitre 5. L'État : le niveau macro	83
Chapitre 6. Les sources de financement	105
Chapitre 7. Défis transversaux	127
Chapitre 8. Conclusion	157
Postface	163
Conseils de lecture et sites internet recommandés	165
Références bibliographiques	169
Index	181

Avant-propos

La *finance pour tous* est plus qu'un slogan. Depuis 10 ans, les plus grandes agences d'aide internationale du monde coopèrent sous les auspices du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP) et consacrent personnel, fonds et un nombre infini d'heures à mettre en place des systèmes financiers dits plus « inclusifs », c'est-à-dire des systèmes financiers qui servent aussi les pauvres.

Les efforts déployés par ce consortium et par ses nombreux partenaires – réseaux, bailleurs de fonds, institutions de microfinance – sont sans précédent. À travers ses publications, ses missions de formation et ses campagnes de sensibilisation, le CGAP a contribué à créer un consensus quasi-universel autour des principes fondamentaux d'un système financier accessible à tous : de la réglementation et de la surveillance au niveau des pouvoirs publics, à une politique du prix juste au niveau de la clientèle, en passant par un engagement en faveur de la publication et de la diffusion de l'information financière de la part des institutions.

Tous ensemble, nous avons créé ce consensus en le fondant sur une volonté de recherche cohérente, en le dotant d'outils opérationnels pratiques et en l'appuyant d'un effort de communication soutenu à l'égard du public. Tous les participants à cet effort ont contribué à la *professionnalisation* de la microfinance, une activité considérée à ses débuts comme marginale, d'ordre charitable même, par les professionnels de la finance. Dans le même temps, nous avons aidé la microfinance à sortir des salles de conférence des agences d'aide internationale et à pénétrer les salles de réunion des conseils d'administration des banques commerciales et des décideurs politiques.

Les Principes clés de la microfinance élaborés par le CGAP – qui recommandent notamment l'adoption, par les pays bailleurs de fonds, de politiques plus réalistes en matière de microfinance – ont été cautionnés et soutenus par le Groupe des Huit nations les plus industrialisées, tout comme par les gouvernements de divers pays en développement. La reine Rania de Jordanie en a fait l'assise de son activité de présidente de l'initiative de microfinance du CGAP pour le monde arabe.

Dans le monde entier, les « bonnes pratiques » en microfinance sont en train de devenir les pratiques standard. Près de 600 institutions de microfinance rendent compte de leur activité et de leurs résultats sur le site du Microfinance Information eXchange (MIX), le portail d'information créé par le CGAP et devenu « le Bloomberg de la microfinance », offrant ainsi une image réaliste d'un secteur de la microfinance soucieux de transparence, de rentabilité à long terme et de croissance. On observe même que les institutions de microfinance figurent désormais dans les analyses des agences de notation traditionnelles.

En termes d'efficacité de l'aide, les membres du CGAP ont accepté de se soumettre à des revues croisées, tout en effectuant des efforts sans précédent et des choix difficiles

dans le but d'améliorer leur soutien au développement du secteur financier : ils unissent leurs capitaux pour garantir la mise en œuvre des bonnes pratiques, se concertent au sujet de l'adoption d'un format commun de publication de l'information financière et élaborent et appliquent des directives concertées sur les bonnes pratiques, aussi bien au niveau du siège que sur le terrain.

Jusque-là, le tableau est saisissant. Alors que la microfinance se composait généralement à ses débuts de projets fortement subventionnés, elle met désormais en jeu des centaines de prestataires de microfinance opérant de manière rentable sous les formes institutionnelles les plus diverses et offrant une gamme étendue de services financiers – transferts de fonds, dépôts, assurance – à une clientèle pauvre toujours plus importante. On ne peut plus douter que la microfinance soit entrée au rang des activités reconnues lorsque l'on retrouve parmi les intervenants des banques commerciales, nationales et internationales, attirées par les excellents rendements de la clientèle pauvre et par les économies de coûts et la réduction des risques que permettent les nouvelles technologies dans le domaine de l'information et de la prestation de services.

On peut citer de nombreux exemples. Au Kenya, la Equity Bank procède chaque mois à 18 000 ouvertures de comptes auprès de la clientèle pauvre. La K-Rep bank, une ancienne ONG de petite taille, est devenue une banque commerciale à part entière et affiche l'un des taux de croissance les plus élevés du pays. Grâce à ses alliances avec des institutions de microfinance et des ONG, la ICICI Bank en Inde s'est enrichie de 1,2 million de clients de microfinance au cours des trois dernières années. Au Mexique, Compartamos n'est plus une institution financée par des bailleurs de fonds mais une institution financière agréée servant plus de 400 000 clients, une habituée des marchés obligataires locaux.

Ces institutions doivent leur succès à leurs pratiques saines, à l'utilisation de normes solides et à l'engagement de leurs dirigeants. Mais ces institutions ne doivent pas faire oublier l'essentiel. Près de 3 milliards de personnes restent privées de l'accès à un produit financier de base : un prêt qui leur permettrait de financer une microentreprise ou une urgence médicale, un endroit sûr où déposer leurs économies, un mécanisme fiable de transfert de fonds, y compris au-delà des frontières nationales.

Alors que le CGAP célèbre ses dix premières années au service du secteur de la microfinance, nous conservons intact notre engagement en faveur d'une expansion majeure de l'accès aux services financiers. C'est le thème du présent ouvrage, qui reprend et explore les 10 ans d'une expérience partagée par le personnel du CGAP et ses partenaires. Au fil des pages, le lecteur découvrira les raisons pour lesquelles une telle expansion est importante, les obstacles qui en bloquent la réalisation et les nombreux signes favorables qui suggèrent que cette expansion est non seulement possible, mais qu'elle est même à portée de notre effort.

Bien au-delà d'un simple recueil des expériences et des conclusions du CGAP au cours de la décennie écoulée, ce livre entame un nouveau chapitre pour la poursuite de notre œuvre. Nous vous invitons à venir y travailler avec nous.

ELIZABETH LITTLEFIELD

Présidente-directrice générale

Groupe consultatif d'assistance aux pauvres

Remerciements

Le présent ouvrage reflète l'expérience collective du CGAP, une organisation dont l'activité consiste à garantir aux pauvres l'accès aux services financiers qui permettent d'améliorer leur existence.

Les idées présentées dans ces pages ont émergé du CGAP au fil des dix dernières années, mais elles reflètent également une discussion permanente au sein de l'ensemble de la communauté de la microfinance.

Ce sont les efforts et l'engagement communs de nos 31 membres donateurs qui rendent possible l'activité du CGAP et sa contribution à la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous. Leur soutien a donné au CGAP la possibilité de s'enrichir de l'expérience des intervenants de la microfinance et de partager cette expérience avec l'ensemble du secteur. Beaucoup des idées et des exemples qui figurent dans « La finance pour tous » sont également issus de leur expérience. Plusieurs d'entre eux ont également apporté leur assistance en assurant la relecture du présent ouvrage, notamment Kate McKee de l'U.S. Agency for International Development (USAID), Nimal Fernando de la Banque asiatique de développement, ainsi que Frank deGiovanni de la Fondation Ford à qui je dois des remerciements pour le temps qu'il a consacré à la relecture intégrale de ce livre pendant ses vacances d'été.

Ce livre s'appuie sur la recherche et la réflexion originales de plusieurs esprits remarquables du CGAP. J'aimerais remercier Elizabeth Littlefield, Bob Christen, Syed Hashemi, Martin Holtmann, Jennifer Isern, Alexia Latortue, Tim Lyman, Xavier Reille, Rich Rosenberg, Ousa Sananikone, Eric Duflos, Rani Deshpande, Patricia Mwangi et Gautam Ivatury. Je dois des remerciements particuliers à Jasmina Glisovic-Mezieres et à Hannah Siedek en raison de leur recherche et de leur soutien inépuisables lors de l'élaboration du présent ouvrage. Cet effort n'aurait pas pu être mené à terme sans leur curiosité insatiable.

Un grand nombre d'autres experts ont participé généreusement à la relecture du document. J'aimerais remercier Monique Cohen, Kathryn Imboden, David Porteous, Stuart Rutherford, Beth Rhyne, Alex Silva et Graham Wright pour leur expertise dont ils nous ont fait profiter. Je suis en outre reconnaissante à Jeanette Thomas, Maggie Dugan et Andrew Mainhart des commentaires qu'ils m'ont offerts.

Même si j'accepte l'entière responsabilité de ses erreurs, omissions et distorsions, le présent ouvrage représente véritablement l'œuvre de l'ensemble du personnel du CGAP. Grâce à lui, les 10 années que je viens de passer au CGAP ont été les plus enrichissantes de ma vie professionnelle.

Le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres

Plus de 3 milliards de pauvres souhaitent avoir accès aux services financiers élémentaires essentiels pour faire face aux conditions précaires de leur existence.

La mission du CGAP est d'œuvrer au sein des pays en développement pour y mettre en place des systèmes financiers qui soient accessibles à tous, des systèmes qui servent la population tout entière et pas simplement une minuscule minorité. Pourquoi? Parce que nous avons été témoin des résultats exponentiels de la microfinance. Nous avons constaté de quelle façon l'accès aux services de prêt et de dépôt a aidé des millions de personnes à émerger de la pauvreté.

Pour de nombreux pauvres dans le monde, la microfinance est efficace. Mais si nous voulons atteindre les milliards de personnes supplémentaires qui pourraient retirer un bénéfice des services financiers, il nous faut élargir l'accès à ces services à une échelle nettement plus ambitieuse. Nous devons convaincre les banques commerciales et les institutions non financières que la clientèle pauvre et à faible revenu représente un projet commercial rentable.

Le monde pour lequel nous œuvrons ne voit plus la microfinance comme un secteur marginal ou créneau particulier : désormais, les pauvres y sont considérés par le système financier de leur pays comme des clients importants, et une gamme variée d'institutions financières offre aux pauvres un accès permanent aux différents services financiers dont ils ont besoin. Nous croyons que la microfinance fait partie intégrante d'un système financier compétitif et diversifié, source d'innovation et de croissance pour tous les segments de la société.

Le CGAP constitue une source mondiale d'information offrant normes, outils opérationnels, formation et prestations d'expertise-conseil en microfinance. Ses 31 membres – qui comprennent des bailleurs de fonds bilatéraux, multilatéraux et privés – se sont donné pour mission de mettre en place des systèmes financiers plus accessibles aux pauvres.

Principes clés de la microfinance

Le CGAP est un consortium de 31 organisations d'aide au développement publiques et privées qui œuvrent de concert pour élargir l'accès des pauvres aux services financiers, en soutenant la « microfinance ». Les principes suivants ont été élaborés et promus par le CGAP et ses 31 membres bailleurs de fonds, et adoptés en outre par les chefs d'État du Groupe des Huit lors du Sommet du G8 le 10 juin 2004 (Sea Island, Géorgie, États-Unis).

1. **Les pauvres ont besoin de toute une gamme de services financiers et non pas seulement de prêts.** Outre le crédit, ils désirent disposer de produits d'épargne, d'assurance et de transfert d'argent.
2. **La microfinance est un instrument puissant de lutte contre la pauvreté.** Les ménages pauvres utilisent les services financiers pour augmenter leurs revenus, accumuler des biens et se prémunir contre les chocs extérieurs.
3. **La microfinance est le moyen de mettre des systèmes financiers au service des pauvres.** La microfinance ne pourra accomplir tout son potentiel que si elle est intégrée au cœur du système financier général d'un pays.
4. **Il est possible et nécessaire d'assurer la viabilité financière de la microfinance pour pouvoir toucher un grand nombre de pauvres.** À moins d'adopter une politique tarifaire leur permettant de couvrir leurs coûts, les prestataires de microfinance seront toujours limités par la précarité des subventions offertes par les bailleurs de fonds et les gouvernements.
5. **La microfinance implique la mise en place d'institutions financières locales permanentes** capables d'attirer des dépôts locaux, de les convertir en prêts et de fournir d'autres services financiers.
6. **Le microcrédit n'est pas toujours la solution.** D'autres types d'assistance peuvent être plus appropriés pour les populations qui sont si démunies qu'elles ne disposent pas de revenus ni de capacité de remboursement.
7. **Le plafonnement des taux d'intérêt est néfaste pour les pauvres à qui il rend plus ardu l'accès au crédit.** Il est plus coûteux d'accorder un grand nombre de prêts de faible montant que quelques prêts importants. Le plafonnement des taux d'intérêt empêche les institutions de microfinance

de couvrir leurs coûts et réduit par conséquence l'offre de crédit disponible pour les pauvres.

8. **Les pouvoirs publics doivent faciliter la prestation de services financiers, mais non les fournir directement.** Les pouvoirs publics ne font pratiquement jamais de bons prêteurs, mais ils peuvent créer un environnement politique propice.
9. **Les financements des bailleurs de fonds doivent compléter les capitaux du secteur privé, ils ne doivent pas les remplacer.** Ils doivent être une assistance temporaire au démarrage d'une institution jusqu'au moment où elle peut faire appel à des sources privées de financement, telles que les dépôts.
10. **Le manque de capacités institutionnelles et humaines constitue le principal obstacle.** Les bailleurs de fonds doivent consacrer leur assistance au renforcement des capacités.
11. **La microfinance est plus performante lorsqu'elle mesure – et publie – ses résultats.** Non seulement la publication des états financiers permet aux intervenants d'évaluer les coûts et les bénéfices d'une institution, mais elle permet à celle-ci d'améliorer son rendement. Il est nécessaire que les institutions de microfinance publient des rapports fiables et comparables sur leur rendement financier (par ex., taux de remboursement des prêts et de recouvrement des coûts) et sur leur rendement social (par ex., importance et niveau de pauvreté de la clientèle pauvre servie).

Introduction

Nous voulons que la pauvreté devienne un concept du passé. Ce cri de ralliement galvanise les chefs d'État et l'opinion publique des pays développés comme jamais auparavant.

Nous vivons une nouvelle ère durant laquelle les conversations des dîners en ville, de Seattle à Stuttgart en passant par Sydney, portent régulièrement sur les moyens de lutter contre la pauvreté : commerce équitable, réduction de la dette et accroissement de l'aide internationale. Ces débats de fond sont effectivement essentiels pour une réduction à long terme de la pauvreté. Mais pour les 3 milliards de personnes qui subsistent avec moins de 2 dollars par jour, l'accès aux services financiers les plus élémentaires peut constituer un élément crucial de l'allègement de la pauvreté.

La plupart des habitants des pays en développement, c'est-à-dire la majorité de la population mondiale, n'a pas accès à des services financiers formels. Très peu d'entre eux bénéficient d'un compte d'épargne, d'un prêt ou d'un moyen pratique de transférer des fonds. Ceux qui parviennent, par exemple, à ouvrir un compte bancaire doivent souvent se contenter d'une qualité de service inférieure.

En quoi cela devrait-il nous concerner ? Parce que le manque d'accès aux services financiers empêche les populations pauvres et à faible revenu de prendre des décisions quotidiennes qui semblent évidentes à la plupart des convives de ces dîners. Comment vais-je régler les frais de scolarité de mon enfant, ou même acheter ses manuels scolaires, l'an prochain ? Où trouver l'argent nécessaire pour enterrer un membre de ma famille ? Comment faire pour envoyer de l'argent depuis la capitale où j'habite à ma famille au fin fond de la campagne ? Comment financer la réparation des fuites du toit ? Comment faire pour acheter le stock d'articles nécessaire à un commerce ?

Les services financiers destinés aux pauvres, souvent regroupés sous le nom de microfinance, ne peuvent pas résoudre tous les problèmes causés par la pauvreté. Mais ils peuvent aider à placer des ressources et des moyens entre les mains des pauvres et des personnes à faible revenu eux-mêmes, en leur donnant la capacité de prendre ces décisions quotidiennes et de négocier eux-mêmes leur sortie de la pauvreté. Le potentiel est énorme, tout comme les obstacles qui l'accompagnent.

Le présent ouvrage se propose d'apporter une solution à ces problèmes. C'est également la mission principale du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres

(CGAP), un consortium de bailleurs de fonds qui s'est donné comme objectif de faire progresser la microfinance.¹ La vision du CGAP est celle d'un monde dans lequel tous les pauvres, où qu'ils soient, bénéficient d'un accès permanent à un éventail de services financiers offerts par différents prestataires et au moyen d'une gamme variée de mécanismes de prestation. C'est un monde dans lequel les habitants pauvres et à faible revenu des pays en développement ne sont plus considérés comme relevant d'une clientèle marginale mais comme une clientèle centrale et légitime des systèmes financiers de leur pays.

En d'autres termes, cette vision débouche sur des *systèmes financiers accessibles à tous*, qui représentent le seul moyen de toucher largement les populations pauvres et à faible revenu. Pour atteindre cet objectif, il est nécessaire d'adopter des approches diversifiées : il n'existe pas de solution unique efficace. Il convient d'utiliser des mécanismes différents pour placer des services financiers différenciés à la portée des divers groupes de population qui n'y ont pas droit à l'heure actuelle. Cette vision ne pourra devenir une réalité qu'à la condition d'abattre les murs – réels et imaginaires – qui séparent encore la microfinance de l'univers infiniment plus vaste des systèmes financiers.

Une brève histoire de la microfinance²

Depuis environ 10 ans, la microfinance a connu un rythme accéléré d'évolution et d'expansion à partir du créneau relativement étroit du crédit à la microentreprise, en passant par le concept plus complet de la microfinance (qui inclut une gamme de services financiers destinés aux pauvres, notamment l'épargne, les instruments de transfert d'argent et l'assurance) pour aboutir au défi immense que représente la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous (voir la figure 1.1).

Les idées et les aspirations qui sous-tendent la microfinance ne sont pas nouvelles. Cela fait des siècles que des petits groupes informels offrent épargne et crédit dans le monde, du Ghana au Mexique en passant par l'Inde et d'autres pays. En Europe, dès le début du 15^e siècle, l'église catholique avait créé des boutiques de prêt sur gage pour offrir une solution autre que celle des prêteurs à taux usuraire. Tout au long du 15^e siècle, ces boutiques de prêt sur gage se sont implantées dans toutes les zones urbaines européennes. Les pauvres ont également à leur disposition, depuis des générations, des institutions de crédit et d'épargne qui offrent des services financiers à une clientèle que négligeaient traditionnellement les banques commerciales. Créé au début du 18^e siècle, le Système de fonds de prêt irlandais (*Irish Loan Fund*) en est un

1. On trouvera des informations plus complètes au sujet du CGAP sur le site www.cgap.org.
2. La présente section reprend les informations des publications de Zeller, « Promoting Institutional Innovation in Microfinance: Replicating Best Practices Is Not Enough » ; Wenner, *Lessons Learned in Rural Finance, The Experience of the Inter-American Development Bank* ; Cunningham, « Microfinance: Flavour of the Month or Practical Development Alternative? » ; Hollis, *Women and Microcredit in History: Gender in the Irish Loan Funds* ; et Lhériaux, « Précis de réglementation de la microfinance ».

exemple précoce (et durable). Durant les années 1840, ce système comptait environ 300 caisses en Irlande.

Au début du 19^e siècle, l'Europe connut l'émergence d'établissements d'épargne et de crédit plus importants et plus formels, destinés principalement aux populations pauvres rurales et urbaines. C'est en Allemagne qu'a été conçue la coopérative financière. Elle devait aider la population rurale à se libérer de l'emprise des prêteurs et à améliorer ses conditions d'existence. Le mouvement a débuté en France en 1865 et au Québec en 1900. Beaucoup des coopératives financières existant à l'heure actuelle en Afrique, en Amérique latine et en Asie sont issues du mouvement européen. Un autre exemple précoce est celui d'Indonesian People's Credit Banks (BPR), créé en 1895 et devenu le système de microfinance le plus important en Indonésie, où il compte près de 9000 agences.

Au début du 20^e siècle, on a vu apparaître de nouvelles formes d'établissements d'épargne et de crédit en milieu rural, en Amérique latine et ailleurs. Ces initiatives financières en milieu rural visaient à moderniser le secteur agricole, à mobiliser l'épargne « improductive », à accroître l'investissement grâce au crédit et à diminuer l'oppression des relations féodales qui se nourrissaient de l'endettement. Dans la plupart des cas, ces nouvelles banques destinées à la clientèle pauvre n'appartenaient pas aux pauvres eux-mêmes, contrairement à ce qui avait été le cas en Europe, mais à des organismes d'État ou à des banques privées. Avec le temps, ces institutions sont devenues inefficaces et, parfois, sujettes à la corruption.

Entre les années 1950 et les années 1970, les gouvernements et les bailleurs de fonds privilégiaient l'offre de crédit agricole aux petits paysans et aux paysans marginalisés dans l'espoir de relever leur productivité et leur revenu. Ces efforts d'élargissement de l'accès au crédit agricole s'appuyaient sur les institutions financières publiques de développement, ou dans certains cas les coopératives d'agriculteurs, pour accorder des prêts à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché. Ces programmes de prêts subventionnés échouaient la plupart du temps. Les banques de développement rural ne pouvaient pas recouvrer leurs coûts étant donné les taux d'intérêt subventionnés. Les clients ne s'efforçaient pas réellement de rembourser leurs prêts car ils traitaient ces prêts comme des cadeaux de l'État. Par conséquent, ces institutions voyaient leur capital s'éroder et, dans certains cas, disparaître. Dans le pire des cas, ces fonds n'arrivaient même pas jusqu'aux pauvres. C'était souvent les agriculteurs financièrement plus à l'aise et dotés d'influence qui en bénéficiaient.

Au même moment, les années 1970 voyaient la naissance du microcrédit. Au Bangladesh, au Brésil et dans quelques autres pays, des programmes ont commencé d'accorder des prêts aux femmes entrepreneurs pauvres. À ses débuts, le crédit accordé aux microentreprises était fondé sur le prêt solidaire dans le cadre d'un groupe dont chaque membre se portait garant du remboursement de tous les autres membres. On peut citer parmi les pionniers du microcrédit la Grameen Bank au Bangladesh, qui était à l'origine une expérience du professeur Muhammad Yunus, ACCION International, qui vit le jour en Amérique latine avant de s'étendre aux États-Unis et en Afrique, et la Self-Employed Women's Association Bank en Inde, qui est une banque appar-

FIGURE 1.1 L'histoire de la microfinance

Depuis toujours...

Des groupes informels d'épargne et de crédit fonctionnent depuis des siècles dans les régions du monde en voie de développement.

Le Moyen Âge

En Europe, un moine italien crée la première **boutique de prêt sur gage** en 1462 pour lutter contre les pratiques usuraires. En 1515, le pape Léon X autorise les boutiques de prêt sur gage à facturer des intérêts pour couvrir leurs coûts de fonctionnement.

18^e siècle

Jonathan Swift crée le **Système de fonds de prêt irlandais**, qui accorde des prêts de petit montant aux fermiers pauvres qui n'ont pas de garantie à offrir. Au plus fort de son activité, le système fournit chaque année des prêts à 20 % de l'ensemble des foyers irlandais.

19^e siècle

Le concept de la **coopérative financière** est mis au point par Friedrich Wilhelm Raiffeisen et ses disciples en Allemagne. À partir de 1865, le mouvement coopératif progresse rapidement à l'intérieur de l'Allemagne et dans d'autres pays d'Europe, d'Amérique du Nord et finalement dans les pays en développement.

Début du 20^e siècle

Des formes adaptées de ces modèles commencent à faire leur apparition dans certaines zones **rurales d'Amérique latine**.

Les années 1950–1970

Les efforts d'élargissement de l'accès au crédit agricole s'appuient sur les **institutions financières publiques de développement**, ou coopératives de fermiers, ce qui permet d'avoir accès à des prêts concessionnels pour offrir à la clientèle des crédits à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché. Ces banques de développement voient s'éroder la plus grande partie de leur capital : les taux subventionnés qu'elles utilisent ne leur permettent pas de couvrir leurs coûts et notamment le coût d'une forte proportion de non-remboursement.

Début des années 1970

Le **microcrédit** voit le jour : des programmes expérimentaux octroient des prêts minuscules à des groupes de femmes pauvres pour qu'elles puissent investir dans des microentreprises. Les pionniers du secteur comprennent la Grameen Bank au Bangladesh, ACCION International, qui démarre en Amérique latine, et la Self-Employed Women's Association Bank en Inde.

Les années 1980

Les programmes de microcrédit qui fonctionnent dans le monde entier améliorent les méthodologies d'origine. Des microprêteurs, tels que la Bank Rakyat Indonesia, défient les raisonnements traditionnels dans le domaine du financement des activités des pauvres. **Des taux d'intérêt calculés pour assurer le recouvrement des coûts et un taux élevé de remboursement** leur permettent de réaliser leur viabilité à long terme et de rejoindre de nombreux clients.

Début des années 1990

Le terme « **microfinance** » commence à remplacer le terme « microcrédit » : le secteur ne se limite plus au simple crédit, mais comprend également l'épargne et d'autres services, tels que l'assurance et les transferts d'argent.

Aujourd'hui

Les cloisons qui séparaient la microfinance traditionnelle et l'ensemble du système financier commencent à s'estomper. Dans certains pays, les banques et d'autres intervenants commerciaux s'intéressent à la microfinance. Le nouvel ordre du jour est de mettre en place des systèmes financiers qui servent aussi les pauvres.

tenant à une association de femmes. Ces institutions poursuivent leur carrière magnifiquement de nos jours et leur exemple a incité de nombreuses autres organisations à imiter leur réussite.

Durant les années 1980, les programmes de microcrédit sur la planète ont amélioré les méthodologies d'origine et défié les raisonnements traditionnels au sujet du financement des activités des pauvres. En premier lieu, des programmes bien gérés ont pu démontrer que les pauvres, et particulièrement les femmes, remboursaient leurs prêts de façon plus fiable que les clients plus aisés empruntant auprès de banques commerciales. En deuxième lieu, ils ont prouvé que les pauvres étaient désireux et capables de payer un niveau de taux d'intérêt suffisant pour permettre aux institutions de microfinance (IMF) de recouvrer leurs coûts. Une IMF qui couvre ses coûts peut devenir une entreprise viable capable de mobiliser les dépôts, de contracter des emprunts commerciaux et d'attirer des capitaux. Elle peut toucher un grand nombre de clients pauvres sans être gênée par une source limitée et incertaine de subsides accordés par des gouvernements ou des organismes bailleurs de fonds. La Bank Rakyat Indonesia (BRI) est un exemple notoire de ce qui peut se produire lorsqu'une IMF veille à recouvrer ses prêts et à couvrir ses coûts. Le système d'agences villageoises de BRI répond à l'heure actuelle à plus de 30 millions d'épargnants et d'emprunteurs à faible revenu.

Durant les années 1990, les organismes et réseaux de développement international ont affiché un enthousiasme grandissant pour l'adoption de la microfinance comme stratégie de lutte contre la pauvreté. La microfinance s'est propagée dans de nombreux pays où de multiples IMF répondaient aux besoins des microentrepreneurs et des foyers pauvres. Ces progrès tendaient toutefois à se concentrer dans les zones urbaines ou dans les zones rurales à forte densité de population.

Au début des années 1990, le terme « microfinance » a commencé à supplanter le terme « microcrédit » pour décrire une gamme de services financiers destinés aux pauvres, dont le crédit, l'épargne, l'assurance et les instruments de transfert d'argent.

Afin de rejoindre une clientèle pauvre toujours plus importante, les IMF et leurs réseaux ont été de plus en plus nombreux à suivre une stratégie de « commercialisation », devenant ainsi des sociétés à but lucratif capables de mobiliser plus de capital et de devenir des éléments plus permanents du système financier. L'une des principales tendances actuelles est la volonté de créer et de développer des institutions robustes et non plus de mettre en place des mécanismes d'octroi de fonds à des groupes spécifiques.

La microfinance aujourd'hui

Les réussites accomplies par la microfinance en 30 ans sont extraordinaires. Elle a apporté la preuve que les pauvres sont des clients viables, elle a créé un grand nombre d'institutions robustes organisées autour du financement des activités des pauvres et elle a commencé à attirer l'attention des investisseurs privés. Mais en dépit de tous ces succès, il reste encore un long chemin à parcourir si l'on veut offrir l'accès aux services financiers à tous ceux qui en

ont besoin. De manière plus spécifique, trois objectifs définissent l'horizon de l'offre de services financiers destinés aux pauvres :

1. Augmenter l'offre de services financiers de qualité de façon à servir une clientèle plus vaste (échelle)
2. Atteindre des segments de population toujours plus pauvres et plus éloignés (portée)
3. Diminuer les coûts des clients comme ceux des prestataires de services financiers (coûts)

La question est la suivante : Comment surmonter ces obstacles ? Réponse : Ces services financiers destinés aux pauvres doivent devenir partie intégrante du système financier général de chaque pays.

Tout comme le terme « microcrédit » a été supplanté par le terme « microfinance » durant les années 1990, nombreux sont ceux qui préconisent désormais l'abandon du terme « microfinance ». Ils soutiennent qu'il ne sera possible de surmonter les obstacles énumérés précédemment que lorsque toutes sortes de prestataires de services financiers – et pas seulement les spécialistes du secteur – admettront que la clientèle pauvre et à faible revenu constitue un projet commercial viable. Ils estiment que le préfixe « micro » donne l'impression de quelque chose de petit ou de marginal. Mais la microfinance d'aujourd'hui ne devrait pas se trouver marginalisée ou reléguée au sein d'une niche étroite du système financier. Le marché potentiel, qui représente la majorité des habitants du monde en voie de développement, est tout simplement trop considérable.

On peut certainement se réjouir que l'intégration au sein de l'ensemble du système financier ait démarré (encore que le processus s'avère inégal suivant les régions ou les pays). Les cloisons qui séparaient la microfinance traditionnelle du système financier global commencent à s'estomper. Un grand nombre d'IMF spécialisées dédiées aux populations pauvres continuent d'accroître leur échelle. Les banques commerciales et autres institutions financières formelles s'efforcent d'élargir leur clientèle à des segments plus pauvres pour rejoindre des clients plus démunis et plus isolés. Lorsque ces différentes institutions se rencontrent « au milieu du terrain », elles semblent promettre de servir toujours plus de clients potentiels.

Il n'existe malheureusement pas de base de données assez complète pour évaluer la taille du marché, actuel ou potentiel, en matière de services financiers auprès de la clientèle pauvre et à faible revenu. Pour commencer à avoir une idée de la dimension de ce marché, le CGAP vient d'effectuer une enquête auprès de toute une série d'institutions financières qui ciblent les clients trop pauvres pour être servis par les banques commerciales traditionnelles.³

Ces institutions – banques publiques agricoles ou de développement, caisses postales ; mutuelles d'épargne et de crédit ; autres banques d'épargne ; banques communautaires ou rurales à faible capital et IMF spécialisées de toutes sortes – ont en commun la caractéristique d'avoir un « double objectif de résultat ». Elles ont pour dessein de cibler les segments plus pauvres du marché, mais elles veulent également couvrir leurs coûts et même réaliser un

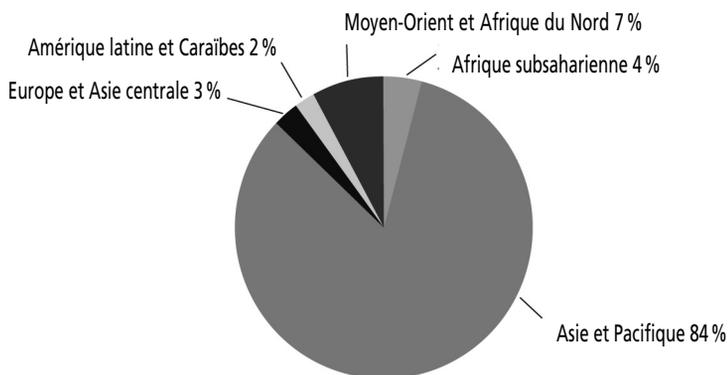
3. Christen, Rosenberg et Jayadeva : « Financial Institutions with a 'Double Bottom Line' : Implications for the Future of Microfinance ».

bénéfice. Les travaux de recherche du CGAP révèlent le chiffre étonnant de 750 millions de comptes d'épargne et de prêts.

Le fait que le nombre de comptes existants semble déjà très élevé n'indique pas que le travail est achevé et que les pauvres bénéficient déjà de systèmes financiers efficaces. Au contraire, si l'on revoit ce chiffre en tenant compte des comptes inactifs et des clients détenant plusieurs comptes, ces 750 millions de comptes peuvent ne plus concerner que (tout au plus) 500 millions de clients actifs, ce qui ne constitue qu'une fraction du marché potentiel de 3 milliards de pauvres. En outre, la qualité des services offerts par certaines institutions laisse à désirer lorsque l'on considère les besoins véritables de la clientèle pauvre et à faible revenu. L'accès ne se limite pas à l'ouverture d'un seul compte bancaire. Il s'agit également du niveau de commodité et de sécurité de ce compte. Il faut également que les services considérés soient tarifés de manière équitable, qu'ils correspondent aux besoins de la clientèle et qu'ils soient offerts par une institution robuste qui survivra suffisamment longtemps pour aider ses clients à gérer leurs questions financières. Même si de nombreuses institutions ne réussissent pas encore à fournir l'accès général à des services financiers de qualité, elles représentent une possibilité considérable de rejoindre un nombre élevé de clients pauvres.

Les données de la figure 1.2 et du tableau 1.1 reflètent une forte concentration des comptes, aussi bien d'un point de vue géographique qu'en termes de type d'institutions prestataires. Près des trois quarts des comptes ont été ouverts auprès de banques publiques (dont les caisses postales). Parallèlement, 84 % de tous les comptes sont en Asie, et plus de la moitié d'entre eux sont situés dans deux pays : la Chine et l'Inde. D'une manière générale, ce sont les IMF, les coopératives financières et les banques rurales qui ont fait les efforts les plus prononcés pour fournir à une clientèle pauvre et à faible revenu des services financiers de qualité et accessibles. Le tableau 1.2 présente une analyse statistique au niveau mondial, et plus particulièrement de ces institutions plus spécialisées.

FIGURE 1.2 Répartition géographique des comptes



Source : Christen, Rosenberg et Jayadeva : « Financial Institutions with a 'Double Bottom Line' : Implications for the Future of Microfinance ».

TABLEAU 1.1 Total des comptes de prêt et d'épargne (en milliers)^a

	IMF	Coopératives et mutuelles de crédit	Banques rurales	Banques d'État agricoles, de développement	Caisses postales	Total	Pourcentage du total	Nombre de comptes par centaine d'habitants
Asie et Pacifique ^b	107 255	14 579	17 677	140 752	277 388	557 651	84	17
Moyen-Orient et Afrique du Nord	1 422	11	n.d.	30 712	16 525	48 670	7	13
Afrique subsaharienne	6 246	5 940	1 117	634	12 854	26 791	4	4
Europe et Asie centrale	495	5 692	n.d.	28	11 503	17 718	3	5
Amérique latine et Caraïbes	5 156	8 620	162	81	179	14 198	2	3
Total	120 574	34 842	18 956	172 207	318 449	665 028	100	13

Source: Christen, Rosenberg et Jayadeva: « Financial Institutions with a 'Double Bottom Line': Implications for the Future of Microfinance ».

^a Ces chiffres ne comprennent pas les caisses d'épargne (non postales) dont le nombre de comptes n'était pas disponible. Les auteurs de la recherche ont émis l'hypothèse que les caisses d'épargne non postales ajouteraient 150 millions, ce qui porterait le total de tous les comptes des établissements financiers non traditionnels à bien plus de 750 millions.

^b Chine et Inde inclus : Chine = 156 924; Inde = 187 812.

TABLEAU 1.2 Implantation régionale de la microfinance dans le monde

Région				
 Asie				
Caractéristiques générales du secteur de la microfinance			Tendances	
<ul style="list-style-type: none"> Le secteur asiatique de la microfinance se caractérise par une forte orientation sociale. Les zones rurales à forte densité de population sont privilégiées. À quelques exceptions près, les institutions de microfinance offrent surtout du crédit aux entreprises (plutôt qu'une gamme diversifiée de services financiers). Le secteur de la microfinance rentable des deux géants asiatiques, la Chine et l'Inde, est très peu important si on le compare à l'importance de leur population, en grande partie en raison de l'ingérence historique de l'État au sein du secteur financier. Le Bangladesh et l'Indonésie sont des géants du point de vue de la microfinance. Mais ils ont adopté des approches complètement différentes : Au Bangladesh, les microcrédits dont bénéficient les 24,6 millions de clients de la microfinance proviennent en général d'ONG de grande taille et d'autres IMF traditionnelles qui privilégient l'aspect social de leur mission.^a L'acteur principal du secteur de la microfinance indonésien est la BRI, la plus importante IMF du monde historiquement et à l'heure actuelle. La BRI est une société affiliée d'une banque publique restructurée, ayant fait récemment l'objet d'une privatisation partielle, et qui fonctionne sur une base plus commerciale.^b 			<ul style="list-style-type: none"> Dernièrement, la microfinance en Inde a commencé à évoluer, quelques banques commerciales se joignant aux groupes communautaires traditionnels d'entraide (self-help groups) pour offrir des services financiers à la clientèle pauvre. 	
	Coopératives financières	ONG	Banques et IMF	Toutes les institutions
Nbre d'emprunteurs (en milliers)	11,2	96,0	248,3	119,3
Montant brut du portefeuille de prêts (millions de \$)	2,3	12,7	59,0	29,9
Encours de prêt par emprunteur en % du RNB par habitant	28,9	17,1	91,6	48,5
Montant déposé par épargnant en % du RNB par habitant	6,1	25,0	34,0	25,6
Rendement des actifs	8,9	-4,5	1,0	-0,7
Coûts par emprunteur (\$)	37,9	32,0	75,0	50,0

Remarque : Toutes les données figurant dans les tableaux sont des moyennes; BRI = Bank Rakyat Indonesia ; ECA = Europe de l'Est et Asie centrale ; RNB = revenu national brut ; IMF = institution de microfinance ; IFNB = institutions financières non bancaires ; ONG = organisation non gouvernementale. Ces tableaux utilisent les données fournies par un petit groupe d'institutions ayant communiqué ces renseignements à une ou plusieurs bases de données existantes et ne reflètent donc pas l'activité de l'intégralité du secteur de la microfinance pour chaque région. Les tableaux comportent des données correspondant aux moyennes institutionnelles dans les pays en développement. Des données proviennent également d'un entretien effectué avec Adrian Gonzalez, analyste de recherche, le CGAP/The MIX, sur la base de données communiquées par des IMF pour l'exercice 2003 au Microbanking Bulletin (MBB)-11, dans le cadre du rapport sur la Campagne du Sommet du Microcrédit de 2004 (uniquement en ce qui concerne le nombre d'emprunteurs) et le Mix Market.

a. Forum sur le crédit et le développement, 19, 23, 248 ; entretien par messagerie électronique avec Iftekhar Hossain, expert-conseil.

b. Robinson : « The Future of Commercial Microfinance Industry in Asia », 3.

TABLEAU 1.2 Implantation régionale de la microfinance dans le monde (suite)

Région	
 Amérique latine	
Caractéristiques générales du secteur de la microfinance	Tendances
<ul style="list-style-type: none"> • L'Amérique latine est la région du monde où la tradition de viabilité commerciale de la microfinance est la plus ancienne. • La plupart des clients de microfinance de la région ont recours à des institutions soumises à la réglementation. • Dans certains pays, la concurrence est intense, notamment en zone urbaine. • Cette concurrence a entraîné une baisse notable des taux d'intérêt dans certains pays : en Bolivie, par exemple, les taux d'intérêt ont plongé de 50 %, en moyenne, vers le milieu des années 1990, à 21 % en 2004.^c 	<ul style="list-style-type: none"> • Même si la majorité des institutions financières privilégient l'offre de micro-crédits, les plus dynamiques mettent à la disposition de leurs clients une gamme de services financiers de plus en plus diversifiée, y compris l'épargne et la gestion de transferts d'argent internationaux et domestiques. • En dépit du niveau de pénétration du marché et de la diversification des services offerts dans certains pays, les possibilités sont considérables dans les pays les plus vastes encore largement dépourvus d'activités de microfinance (Mexique et Brésil, par exemple), dans les villes d'importance secondaire et dans les zones rurales.

L'Amérique latine et les Caraïbes en chiffres				
	Coopératives financières	ONG	Banques et IMF	Toutes les institutions
N ^{bre} d'emprunteurs (en milliers)	12,6	17,0	36,0	21,0
Montant brut du portefeuille de prêts (millions de \$)	35,2	10,1	36,9	22,1
Encours de prêt par emprunteur en % du RNB par habitant	72,2	47,3	71,7	58,4
Montant déposé par épargnant en % du RNB par habitant	30,9	55,3	213,4	129,3
Rendement des actifs	-0,3	-1,0	1,4	-0,1
Coûts par emprunteur (\$)	156,2	150,3	224,7	176,1

Remarque : Toutes les données figurant dans les tableaux sont des moyennes ; BRI = Bank Rakyat Indonesia ; ECA = Europe de l'Est et Asie centrale ; RNB = revenu national brut ; IMF = institution de microfinance ; IFNB = institutions financières non bancaires ; ONG = organisation non gouvernementale. Ces tableaux utilisent les données fournies par un petit groupe d'institutions ayant communiqué ces renseignements à une ou plusieurs bases de données existantes et ne reflètent donc pas l'activité de l'intégralité du secteur de la microfinance pour chaque région. Les tableaux comportent des données correspondant aux moyennes institutionnelles dans les pays en développement. Des données proviennent également d'un entretien effectué avec Adrian Gonzalez, analyste de recherche, le CGAP/The MIX, sur la base de données communiquées par des IMF pour l'exercice 2003 au Microbanking Bulletin (MBB)-11, dans le cadre du rapport sur la Campagne du Sommet du Microcrédit de 2004 (uniquement en ce qui concerne le nombre d'emprunteurs) et le Mix Market.

c. Gonzalez-Vega et Ibarregaray : *Las Microfinanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia*, 92.

TABLEAU 1.2 Implantation régionale de la microfinance dans le monde (suite)

Région				
 <p>Afrique subsaharienne</p>				
Caractéristiques générales du secteur de la microfinance			Tendances	
<ul style="list-style-type: none"> • D'une manière générale, le secteur africain de la microfinance est peu développé et affiche des coûts opérationnels plus élevés que dans les autres régions. Dans la plupart des pays d'Afrique, seule une très petite minorité de la population possède un compte bancaire. Même dans l'économie la plus développée, celle de l'Afrique du Sud, la moitié de la population adulte n'a pas accès aux services bancaires, et l'immense majorité des petits travailleurs indépendants des deux autres poids lourds économiques, le Kenya et le Nigeria, sont « non bancarisés ». Ils ne sont que 11 % et 10 % respectivement à posséder un compte bancaire dans ces pays.^d • Les coopératives financières constituent le modèle dominant en Afrique francophone et touchent plusieurs centaines de milliers de clients. • En Afrique anglophone (en dehors de l'Afrique du Sud) et dans les pays lusophones, il existe également un grand nombre de coopératives financières, mais les ONG spécialistes de la microfinance y jouent un rôle plus important que dans les autres parties du continent. 			<ul style="list-style-type: none"> • Les banques commencent à entrer sur le marché. On peut citer en exemples Equity Bank au Kenya et la Teba Bank en Afrique du Sud. 	
L'Afrique subsaharienne en chiffres				
	Coopératives financières	ONG	Banques et IMF	Toutes les institutions
N ^o e d'emprunteurs (en milliers)	11,6	17,9	24,3	17,4
Montant brut du portefeuille de prêts (millions de \$)	4,3	2,3	4,5	3,7
Encours de prêt par emprunteur en % du RNB par habitant	144,6	59,9	140,1	115,9
Montant déposé par épargnant en % du RNB par habitant	32,7	25,0	85,6	49,8
Rendement des actifs	-1,6	-16,8	-3,9	-7,3
Coûts par emprunteur (\$)	136,9	256,1	346,3	237,7

Remarque : Toutes les données figurant dans les tableaux sont des moyennes ; BRI = Bank Rakyat Indonesia ; ECA = Europe de l'Est et Asie centrale ; RNB = revenu national brut ; IMF = institution de microfinance ; IFNB = institutions financières non bancaires ; ONG = organisation non gouvernementale. Ces tableaux utilisent les données fournies par un petit groupe d'institutions ayant communiqué ces renseignements à une ou plusieurs bases de données existantes et ne reflètent donc pas l'activité de l'intégralité du secteur de la microfinance pour chaque région. Les tableaux comportent des données correspondant aux moyennes institutionnelles dans les pays en développement. Des données proviennent également d'un entretien effectué avec Adrian Gonzalez, analyste de recherche, le CGAP/The MIX, sur la base de données communiquées par des IMF pour l'exercice 2003 au Microbanking Bulletin (MBB)-11, dans le cadre du rapport sur la Campagne du Sommet du Microcrédit de 2004 (uniquement en ce qui concerne le nombre d'emprunteurs) et le Mix Market.

n.d. = non disponible

d. Oxford Analytica, « South Africa : Banking the 'unbanked' proves viable » et « Africa : Low banking penetration constrains growth ».

TABLEAU 1.2 Implantation régionale de la microfinance dans le monde (suite)

Région				
 Europe de l'Est et Asie centrale				
Caractéristiques générales du secteur de la microfinance			Tendances	
<ul style="list-style-type: none"> Les régions de l'Europe de l'Est et de l'Asie centrale viennent de découvrir la microfinance et on y constate une domination des ONG et des autres institutions privilégiant l'offre de crédit (malgré quelques exceptions importantes telles que les banques de ProCredit implantées dans plusieurs pays et qui offrent une gamme diversifiée de services). La microfinance s'est développée de façon différente dans cette région par rapport au reste du monde. Un niveau plus élevé de revenu et d'instruction explique en partie la taille plus importante des prêts accordés dans la région. Il est intéressant de constater par ailleurs que les institutions ont pu y réaliser leur indépendance financière plus rapidement que dans le reste du monde. 			<ul style="list-style-type: none"> Les obstacles les plus importants à l'atteinte de la viabilité à l'avenir sont le niveau élevé des coûts et l'affranchissement de la dépendance vis-à-vis des bailleurs de fonds qui doit être remplacée par la mise en relation avec les systèmes financiers. Dans cette région, la microfinance offre encore des possibilités significatives d'expansion de la clientèle en faveur des segments de population plus pauvres et plus isolés.^e 	
L'Europe de l'Est et l'Asie centrale en chiffres				
	Coopératives financières	ONG	Banques et IMF	Toutes les institutions
Nb. d'emprunteurs (en milliers)	0,7	5,2	5,1	4,8
Montant brut du portefeuille de prêts (millions de \$)	1,3	4,2	12,4	7,0
Encours de prêt par emprunteur en % du RNB par habitant	52,8	77,6	264,6	144,3
Montant déposé par épargnant en % du RNB par habitant	87,2	n.d.	92,9	89,6
Rendement des actifs	-0,2	-0,1	1,9	0,6
Coûts par emprunteur (\$)	392,6	263,7	362,0	309,8

Remarque : Toutes les données figurant dans les tableaux sont des moyennes ; BRI = Bank Rakyat Indonesia ; ECA = Europe de l'Est et Asie centrale ; RNB = revenu national brut ; IMF = institution de microfinance ; IFNB = institutions financières non bancaires ; ONG = organisation non gouvernementale. Ces tableaux utilisent les données fournies par un petit groupe d'institutions ayant communiqué ces renseignements à une ou plusieurs bases de données existantes et ne reflètent donc pas l'activité de l'intégralité du secteur de la microfinance pour chaque région. Les tableaux comportent des données correspondant aux moyennes institutionnelles dans les pays en développement. Des données proviennent également d'un entretien effectué avec Adrian Gonzalez, analyste de recherche, le CGAP/The MIX, sur la base de données communiquées par des IMF pour l'exercice 2003 au Microbanking Bulletin (MBB)-11, dans le cadre du rapport sur la Campagne du Sommet du Microcrédit de 2004 (uniquement en ce qui concerne le nombre d'emprunteurs) et le Mix Market.

e. MIX : « Benchmarking Microfinance in Eastern Europe and Central Asia ».

TABLEAU 1.2 Implantation régionale de la microfinance dans le monde (suite)

Région				
 <p>Moyen-Orient, Afrique du Nord</p>				
Caractéristiques générales du secteur de la microfinance			Tendances	
<ul style="list-style-type: none"> • 70 % des IMF du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord sont des ONG et dépendent de bailleurs de fonds. • La microfinance y est largement perçue dans une perspective caritative et non pas comme pouvant procéder d'un système financier général. • Cependant, les banques commerciales de la région (notamment en Égypte) commencent à cibler le marché en lançant des produits destinés à la clientèle pauvre. 			<ul style="list-style-type: none"> • La microfinance est en expansion rapide et affiche un taux moyen de croissance annuelle de 50 %, même si l'essentiel de cette croissance concerne deux pays seulement : le Maroc, où deux IMF rejoignent plus de 300 000 clients^f, et l'Égypte, où les banques commerciales cherchent à toucher des segments inférieurs de clientèle. 	
Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord en chiffres				
	Coopératives financières	ONG	Banques et IMF	Toutes les institutions
N ^{bre} d'emprunteurs (en milliers)	1,6	29,6	4,7	22,7
Montant brut du portefeuille de prêts (millions de \$)	n.d.	6,9	2,1	6,1
Encours de prêt par emprunteur en % du RNB par habitant	n.d.	17,4	35,7	20,6
Montant déposé par épargnant en % du RNB par habitant	n.d.	2,4	0,8	2,1
Rendement des actifs	n.d.	85,9	258,4	116,4

Remarque : Toutes les données figurant dans les tableaux sont des moyennes ; BRI = Bank Rakyat Indonesia ; ECA = Europe de l'Est et Asie centrale ; RNB = revenu national brut ; IMF = institution de microfinance ; IFNB = institutions financières non bancaires ; ONG = organisation non gouvernementale. Ces tableaux utilisent les données fournies par un petit groupe d'institutions ayant communiqué ces renseignements à une ou plusieurs bases de données existantes et ne reflètent donc pas l'activité de l'intégralité du secteur de la microfinance pour chaque région. Les tableaux comportent des données correspondant aux moyennes institutionnelles dans les pays en développement. Des données proviennent également d'un entretien effectué avec Adrian Gonzalez, analyste de recherche, le CGAP/The MIX, sur la base de données communiquées par des IMF pour l'exercice 2003 au Microbanking Bulletin (MBB)-11, dans le cadre du rapport sur la Campagne du Sommet du Microcrédit de 2004 (uniquement en ce qui concerne le nombre d'emprunteurs) et le Mix Market.

n.d. = non disponible.

f. www.mixmarket.org

À l'intérieur de chaque région, les pays affichent des modèles de croissance très divergents. Les marchés des pays émergents, tels que l'Inde, le Brésil et l'Afrique du Sud, constitueront probablement des terrains fertiles pour l'expérimentation de nouvelles méthodes conçues pour toucher de grands nombres de pauvres. Ils sont tous dotés d'une infrastructure financière et non financière très développée, ainsi que d'options technologiques avancées. Les investisseurs privés s'affrontent fébrilement au seuil de ce marché. On peut citer les exemples de la ICICI Bank, qui est en train d'implanter en zone rurale plus de 2000 bornes internet qui fourniront une gamme limitée de services financiers dans l'Inde tout entière, et de la banque Caixa, qui est en train d'accorder des franchises de services financiers par l'intermédiaire de près de 14 000 kiosques de loterie, supermarchés et magasins locaux au Brésil.⁴ Certains praticiens de la microfinance prédisent que ces pays « survoleront » la trajectoire traditionnelle de la microfinance et utiliser une approche plus commerciale qui débouchera immédiatement sur l'offre massive de services, permettant ainsi de modifier les conditions d'existence de millions (peut-être de centaines de millions) de clients pauvres et à faible revenu.

À l'inverse, des pays déjà habitués à la microfinance, tels que la Bolivie, l'Ouganda et le Bangladesh, vont probablement connaître un type de croissance différent. La microfinance y jouit déjà d'un beau succès, certains segments de marché affichant une certaine saturation pour quelques types de services financiers. Il reste néanmoins des groupes importants de population non touchés, par exemple dans les régions rurales les plus isolées de la Bolivie et de l'Ouganda. Même si ces pays ne connaissent pas le rythme de croissance spectaculaire des pays à « démarrage ultra-rapide », leur passé d'innovateurs suggère qu'ils pourraient développer de nouvelles manières de servir les pauvres et les régions rurales les plus excentrées.

D'autres pays en sont encore au tout début du processus d'apprentissage et de croissance. Ces pays (notamment les pays en situation d'après-conflit), qui incluent par exemple certains pays africains et du Moyen-Orient, bénéficieront des progrès réalisés ailleurs. Dans la mesure où ces pays partent de zéro, il leur sera peut-être donné d'éviter les erreurs de leurs prédécesseurs. Beaucoup sont caractérisés par un gouvernement faible, des systèmes financiers fragiles et des infrastructures (réseaux routier et de télécommunication) limitées. Le défi consiste à profiter des leçons, de l'énergie et de l'expertise des économies à croissance plus rapide pour aider ces pays défailants à mettre en place des systèmes financiers efficaces pour la majorité pauvre.

4. La ICICI Bank achemine les services en ligne par le biais de bornes internet dans l'Inde rurale en juin 2005 : www.finextra.com ; Littlefield et Rosenberg, « Microfinance and the Poor : Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance » et Ivatury, *Using Electronic Payments to Build Inclusive Financial Systems*.

L'infrastructure d'un système financier accessible à tous

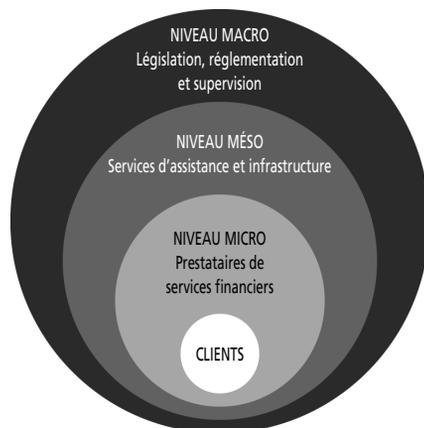
Lors du sommet de 2004 à Sea Island (Géorgie) aux États-Unis, le G8 a adopté les *Principes clés de la microfinance* élaborés par le CGAP. Le présent ouvrage convertit ces principes en une infrastructure débouchant sur un système financier accessible à tous. Cette infrastructure prend en compte le fait que l'immense majorité des populations exclues ne jouira de l'accès aux services financiers que si des services financiers conçus pour les pauvres sont intégrés à chacun des trois niveaux du système financier : niveau micro, niveau méso et niveau macro (voir la figure 1.3). En fin de compte, l'intégration à l'intérieur du système financier pourrait ouvrir les marchés financiers à la majorité des habitants des pays en développement, y compris à des clients plus isolés et plus pauvres que ceux touchés à l'heure actuelle.

Clients. Les clients pauvres et à faible revenu occupent le centre du système financier. Leurs besoins en services financiers sont à l'origine des actions des intervenants à tous les autres niveaux.

Micro. La base des systèmes financiers reste les prestataires de services financiers qui servent directement les clients pauvres et à faible revenu. Les prestataires de services opérant au niveau micro varient infiniment, depuis les prêteurs informels ou les clubs d'épargne jusqu'aux banques commerciales, en passant par tous les autres types d'établissements.

Méso. Ce niveau intermédiaire comprend l'infrastructure financière de base ainsi que la gamme de services nécessaires pour réduire le coût des opérations, élargir la portée, renforcer les compétences et assurer la promotion de la transparence auprès des prestataires de services financiers. Il regroupe une grande diversité d'intervenants et d'activités : auditeurs, organismes de notation, réseaux professionnels, associations professionnelles, centrales des risques, systèmes de transfert et de paiement, technologie informatique, prestataires de

FIGURE 1.3 Un système financier accessible à tous



services techniques et formateurs. Ces intervenants peuvent déborder des frontières nationales et fonctionner à l'échelle régionale ou mondiale.

Macro. L'existence d'une infrastructure législative et politique appropriée est nécessaire au succès et à la pérennité de la microfinance. Les principaux intervenants au niveau macro sont les banques centrales, les ministères des finances et autres instances publiques nationales.

Bien que jusqu'à présent la microfinance ait été fortement dépendante des financements des bailleurs internationaux, la vision de systèmes financiers incluant les pauvres répond à un objectif de mise en place de marchés nationaux, sur lesquels un grand nombre de prestataires solides et durables se disputent une clientèle de personnes pauvres et à faible revenu. Dans l'idéal, ces prestataires de services financiers assureraient leur financement auprès de sources domestiques : dépôts du public ou investissements acheminés par l'intermédiaire des marchés financiers. Même si de nombreuses institutions ont réussi à mobiliser des fonds à l'échelle nationale, les capitaux internationaux continueront d'avoir un rôle pour élargir l'accès aux services financiers. En fait, les capitaux internationaux peuvent se révéler utiles à tous les niveaux du système financier – micro, méso et macro – lorsqu'il s'agit de démarrer et d'accélérer le processus de mise en place d'un système national.

Le présent ouvrage

Le présent ouvrage décrit ce que nous, au CGAP, ainsi que d'autres spécialistes du domaine du développement, avons appris au cours des 10 années écoulées au sujet de la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous. Il ne s'agit pas d'un manuel technique. Ce n'est pas davantage une chronique historique de la microfinance. Il se propose par contre de rassembler des sources d'information disparates pour offrir au lecteur non spécialiste une description de la situation actuelle de la microfinance, ainsi que des opportunités et des défis qui se présentent à son horizon.

Le présent ouvrage explique les implications concrètes d'un concept assez confus – les systèmes financiers accessibles à tous – en développant ce que nous savons déjà, ce qu'il nous faut encore découvrir et où nous pouvons obtenir des renseignements supplémentaires.

Le chapitre 2 commence avec une discussion au sujet des clients qui sont au cœur de la réflexion. Il pose des questions (et y répond en partie) : Qui sont les clients de la microfinance ? Quel type de services financiers désirent-ils ? Et quel est l'impact des services financiers sur leur existence ?

Les chapitres 3, 4 et 5 examinent tour à tour les niveaux micro, méso et macro du système financier. Chaque chapitre offre une présentation générale des différents intervenants à chaque niveau, ainsi que des informations sur ce qui est efficace, ce qui ne l'est pas et ce qui reste à apprendre. Ces chapitres décrivent des pratiques et des modèles prometteurs, avec quelques avertissements concernant certains risques potentiels.

Le chapitre 6 analyse les rôles respectifs des sources de financement internationales et nationales. Il démontre qu'il est important que chaque financeur identifie ses points forts relatifs et limite ensuite ses activités de financement à celles pour lesquelles il possède un avantage comparatif.

Ces six chapitres offrent des suggestions cruciales sur la façon de traiter les nouveaux défis liés à l'échelle, la portée et les coûts de l'offre de services financiers aux pauvres. Le chapitre 7 examine cinq questions qui contribuent également à repousser l'horizon financier : des problèmes dont la solution semble particulièrement insaisissable, ou des scénarios très prometteurs mais encore hors de portée. Ces nouveaux défis comprennent l'optimisation de la technologie, une meilleure exploitation des transferts d'argent des migrants et autres transferts, la pénétration des segments de marché occupés par les paysans et autres clients des zones rurales enclavées, la mesure du rendement social et la protection des consommateurs pauvres. La résolution de ces questions et d'autres questions fondamentales abordées par le présent ouvrage permettra de déboucher sur des systèmes financiers ouverts qui réaliseront la promesse de l'accès pour tous.

En dernier lieu, le chapitre 8 résume ce que nous avons appris, puis expose les défis qui se présentent à nous.

Les clients pauvres et à faible revenu

Pour qu'un système financier soit véritablement accessible à tous, il doit satisfaire les besoins de tous les individus aptes à utiliser avantageusement des services financiers, et les pauvres font partie de ce groupe. Les personnes pauvres des pays en développement, comme tout le monde, ont besoin d'accéder à une vaste gamme de services financiers pratiques, souples et d'un prix raisonnable. Cette simple observation a transformé la théorie et la pratique de la microfinance de ces dix dernières années. Une meilleure connaissance de la demande de la clientèle actuelle (et potentielle) a motivé l'évolution du microcrédit à la microfinance et, plus récemment, à des services financiers accessibles à tous.

Jadis, deux caractéristiques marquaient la microfinance : (1) une concentration sur le crédit aux microentreprises (des petits prêts pour satisfaire les besoins de fonds de roulement des entrepreneurs) ; et (2) une approche de prestation de services de crédit largement dominée par l'offre. Par conséquent, des services de crédit très peu diversifiés ont attiré un segment de clientèle également étroit. Aujourd'hui, on reconnaît de plus en plus que toutes les personnes pauvres ne sont pas nécessairement des entrepreneurs, mais qu'elles ont effectivement besoin et usent de divers services financiers. Le défi consiste à comprendre et à satisfaire cette demande parmi les populations de plus en plus pauvres et de plus en plus isolées.

La reconnaissance de la diversité des personnes exclues des services financiers (et pas seulement les microentrepreneurs) a des incidences considérables sur la création de systèmes financiers accessibles à tous. Les agriculteurs peuvent avoir besoin de crédit pour des intrants agricoles, mais aussi d'un endroit sûr pour mettre de côté les recettes de leurs récoltes, qu'ils pourront utiliser durant les périodes creuses. Les retraités ont besoin d'un système fiable pour recevoir leur pension. Les ouvriers d'usine ont besoin qu'on les aide à assurer le quotidien entre les jours de paie. En bref, ces clients divers nécessitent des services financiers divers. Ces services vont des prêts d'urgence ou du crédit hypothécaire au crédit à la consommation, aux services de dépôt de toute sorte, jusqu'aux méthodes de transfert de fonds et aux produits d'assurance.

Le présent chapitre aborde les questions suivantes : Qui sont les clients ? Quel est leur niveau réel de pauvreté ? Quels services financiers les clients pauvres veulent-ils et comment les utilisent-ils ? Quel est l'impact des services financiers sur la vie des personnes pauvres ?

Les caractéristiques des clients de la microfinance

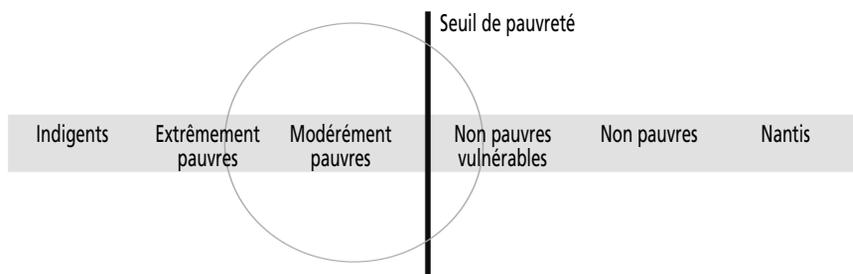
Il existe deux façons de considérer la première question (« Qui sont les clients ? »). D'abord, les clients potentiels dépassent largement le cadre des microentrepreneurs, car ils comprennent toutes les personnes exclues des services financiers formels. On les appelle parfois les « non bancarisés ». Parmi ces clients potentiels figurent, par exemple, les agriculteurs, les ouvriers d'usine et les retraités, et d'autres individus. Ils varient de la catégorie des « très pauvres » à celle des « non pauvres vulnérables ». Bien que l'on connaisse mal cet univers de clients potentiels, le nombre de ménages exclus est certainement énorme, même dans les pays industrialisés. Aux États-Unis, par exemple, un pays où le système financier est bien développé, selon les estimations, plus de 50 millions de personnes ne possèdent pas de compte en banque.¹

Nous disposons de plus de renseignements sur les clients *actuels* de la microfinance. En général, les clients de la microfinance sont de petits entrepreneurs indépendants, travaillant souvent à domicile. Dans les zones rurales, ils sont de petits agriculteurs ; ils peuvent aussi mener de petites activités génératrices de revenus, comme la transformation alimentaire et le petit commerce. Dans les zones urbaines, la population touchée est souvent plus variée et comprend non seulement les marchands ambulants mais aussi les propriétaires de boutiques, les fournisseurs de services, les artisans, etc. Dans certains cas, des différences régionales prévalent en ce qui concerne la clientèle. En Amérique latine et en Afrique de l'Est, la microfinance traditionnelle est centrée principalement sur les entrepreneurs urbains ou quasi urbains, pour la plupart des commerçants. En Asie du Sud, de nombreux programmes se concentrent sur les femmes rurales qui commencent à peine des activités génératrices de revenus. L'encadré 2.1 présente l'histoire de trois clients de la microfinance.

Ces dernières années, de nombreux débats ont fait rage sur le niveau de pauvreté des clients de la microfinance, évalué par rapport aux mesures standard de pauvreté, comme le seuil de pauvreté ou le nombre de personnes vivant avec moins de un ou de deux dollars par jour. Ce débat a revêtu des formes diverses. D'abord se pose la question morale de l'action auprès des plus pauvres : la microfinance ne devrait-elle pas être considérée comme une activité de lutte contre la pauvreté ciblant les plus pauvres parmi les pauvres ? De nombreux praticiens d'Asie du Sud et plusieurs organisations non gouvernementales (ONG) internationales adoptent cette approche. La deuxième forme est une question de politique d'intérêt public. En raison du fait que les subventions de bailleurs de fonds remplissent une fonction importante dans le financement de la microfinance, les autorités ne devraient-elles pas exiger

1. Anft, « A New Way to Curb Poverty », 8.

FIGURE 2.1 Où se situent les clients pauvres de la microfinance ?



Source : Cohen, « The Impact of Microfinance ».

que les fonds publics aillent à ceux qui sont dans le plus grand besoin ? L'encadré 2.2 décrit le cas précis de l'Agence américaine pour le développement international.

La plupart des clients actuels de la microfinance semblent se situer autour du seuil de pauvreté ou juste en-deçà (voir figure 2.1). Les indigents, c'est-à-dire les ménages qui représentent les 10 % de ménages les plus pauvres, ne sont généralement pas des clients du microcrédit, mais ceux qui sont plus fortunés ne le sont pas non plus. La plupart des clients tombent dans la catégorie des « modérément pauvres » (soit la moitié supérieure des ménages vivant en dessous du seuil de pauvreté). Cependant, certains ménages extrêmement pauvres participent aux programmes de microfinance, ainsi que les non pauvres vulnérables (ceux qui se situent juste au-dessus du seuil de pauvreté et risquent de glisser en dessous). On définit comme « extrêmement pauvres » les ménages qui figurent parmi les 10 à 50 % des ménages les plus pauvres parmi ceux vivant en dessous du seuil de pauvreté, et les « non pauvres vulnérables » comme ceux qui vivent au-dessus du seuil de pauvreté mais qui risquent de glisser vers la pauvreté.²

Ce profil des clients de la microfinance traditionnelle a été consolidé par des recherches fondées sur des méthodes qualitatives et quantitatives pour comparer les clients de sept IMF à des non-clients dans quatre pays (Bolivie, Bangladesh, Ouganda et Philippines). Le tableau 2.1 rend compte des résultats de la recherche qualitative.³ La recherche a confirmé ce qui suit :

- La plupart des clients proviennent de foyers modérément pauvres et de foyers non pauvres vulnérables, certains clients de foyers extrêmement pauvres participant également ;
- Les programmes qui ciblent de façon explicite les couches les plus pauvres de la population comprennent généralement un plus fort pourcentage de clients provenant de ménages extrêmement pauvres ; et
- Les ménages indigents sont hors de la portée des programmes de microfinance.

Les données rapportées spontanément par 2 931 IMF et recueillies par le Sommet du microcrédit suggèrent qu'une plus grande part des clients très pauvres

2. Sebstad et Cohen, *Microfinance, Risk Management, and Poverty*, 4.

3. *Ibid*, 3, 30.

ENCADRÉ 2.1 Prudence au Kenya, Amina au Bangladesh et Marcelino en Colombie

Les clients de la microfinance sont d'une très grande diversité mais ils partagent tous une même caractéristique : ils ont tous besoin d'une gamme de services financiers pour les aider à organiser leur vie financière, accumuler des actifs, se prémunir contre l'adversité et saisir certaines occasions. Voici quelques histoires typiques.

Prudence est vendeuse sur le marché de Karatina au Kenya et membre de plusieurs associations d'épargne informelles ou *merry-go-rounds*, comme on les appelle dans ce pays. Elle utilise ces différentes tontines à des fins différentes : l'une d'elle, dont elle perçoit la levée une fois par mois, lui sert à payer les frais de scolarité de ses petits-enfants (dont elle s'occupe depuis que leurs parents sont morts du sida) ; elle en utilise une autre, qui lui verse une somme utile chaque semaine, pour réapprovisionner son étalage au marché. En plus, elle est membre d'une autre tontine qui lui permet de bénéficier périodiquement de petits prêts à court terme lorsqu'elle en a besoin, et dont le montant total est réparti entre les membres du groupe juste avant Noël (l'an dernier, elle a reçu 109 dollars pendant la période des fêtes). Elle appartient aussi à une association informelle d'assurance obsèques pour garantir que sa dépouille mortelle sera transportée jusqu'à son village natal après sa mort. Prudence garde chez elle quelques dollars et une vache qui constitue une épargne bloquée à long terme, dont son frère prend soin dans son village natal. Enfin, elle a aussi contracté un prêt auprès de Faulu, une IMF kényane, qu'elle utilise pour faire des améliorations dans sa maison en vue de louer quelques chambres pour lui garantir des revenus réguliers lorsqu'elle sera vieille.

Amina est une femme au foyer de Pathrail au Bangladesh. Elle dépend fortement de ses voisins pour ses services financiers. Elle leur prête de l'argent et leur en emprunte tour à tour, ce qui crée un enchevêtrement complexe d'ententes mutuelles. Cependant, ces ententes peuvent être imprévisibles, car quelquefois les voisins n'ont pas d'argent à prêter ou exigent un prix beaucoup plus élevé.

Parfois, elle éprouve certaines difficultés à récupérer de l'argent qu'elle a prêté à d'autres personnes. Amina est elle aussi membre d'une association d'épargne, auprès de laquelle elle emprunte seulement lorsque les voisins ne peuvent pas l'aider. Cette association d'épargne est dissoute juste avant le festival d'Eid, et lui apporte ainsi une somme utile juste au moment propice. Amina cache une petite somme économisée dans une tirelire (qu'elle cache de son mari dans le toit de chaume de sa maison) dont elle se sert seulement en cas d'urgence. Elle emprunte aussi auprès de l'IMF BURO, Tangail, pour financer le commerce de pousse-pousse de son mari et pour des urgences qui ne peuvent être couvertes par des moyens plus informels. Amina envisage de recourir à l'un des produits d'épargne contractuelle de BURO pour économiser en vue du mariage de sa fille, un événement qui arrivera selon elle dans cinq ans environ.

Marcelino a été contraint de fuir son village de la campagne colombienne il y a quelques années, en raison des menaces que faisait peser la guérilla sur la sécurité de sa famille. Avec environ 300 dollars en espèces et pas grand-chose de plus, avec sa famille, il a rejoint des milliers d'autres personnes à Barrio Nelson Mandela, un bidonville situé aux portes de Carthagène, l'une des plus belles villes de la Colombie. Marcelino était résolu à trouver de l'argent pour améliorer les conditions de vie de sa famille. Ils vivaient dans une tente en plastique, ce qu'il trouvait inacceptable. L'IMF Fundación Mario Santo Domingo a ouvert un programme de crédit dans la zone, dans le but précis d'aider des migrants comme Marcelino. Avec son premier prêt de 95 dollars, il a ouvert une petite boutique. À peine un an plus tard, Marcelino tient la boucherie la plus prospère du quartier. Grâce aux bénéfices dégagés par le magasin, il a déménagé sa famille et vit maintenant dans une maison en béton sur la route principale. La maison, qui comporte une petite devanture et un comptoir, fait également office de magasin.

Sources : Pour les articles concernant Prudence et Amina : Wright, *Understanding and Assessing the Demand for Microfinance*, 1, 2 ; et pour Marcelino, www.accion.org.

est servie. Ces institutions rapportent que les deux tiers de leurs clients se situent bien en-deçà du seuil de pauvreté ou vivent avec moins de un dollar par jour.⁴

L'usage de l'Outil d'évaluation de la pauvreté du CGAP souligne le fait que, en général, les IMF qui s'efforcent de rejoindre les personnes très pauvres atteignent leur cible. Par exemple, au Népal, la Nirdhan Uttan Bank Ltd. cible activement les femmes très pauvres. Une évaluation de la pauvreté réalisée par cette organisation a révélé que cette dernière atteignait des clients qui, en moyenne, étaient plus pauvres que la population générale de ses zones d'intervention.⁵

La prestation de services financiers à un plus grand nombre de clients plus pauvres et plus isolés que ceux touchés actuellement pose un défi à la

ENCADRÉ 2.2 Cibler ou ne pas cibler ?

Tout au long de l'histoire de la microfinance, la question du ciblage de la clientèle est demeurée une question brûlante. Par ciblage, on entend le recours à des méthodes précises pour identifier les pauvres (par exemple en recherchant la propriété d'actifs comme un toit en tôle ou des chaussures, ou en procédant à une classification participative par niveau de richesse, au moyen de laquelle la communauté établit elle-même qui est pauvre et qui ne l'est pas). Il n'est pas surprenant de constater que les institutions qui ciblent les pauvres tendent à atteindre des clients plus pauvres. Ceci est un bon argument en faveur du ciblage, tout au moins pour les institutions dont la mission fondamentale est d'essayer d'atteindre les personnes très pauvres. Les opposants au ciblage avancent que « choisir de cibler exclusivement les plus pauvres revient à dire aux clients : selon notre enquête, vous n'êtes pas suffisamment pauvres ; allez-vous-en, traversez une crise grave dans votre foyer et revenez nous voir lorsque vous serez vraiment parmi les plus pauvres d'entre les pauvres... à ce moment-là, nous nous occuperons de vous. »^a

Inversement, la prestation de services financiers à une plus large gamme de clients peut permettre de servir un plus grand nombre de personnes très pauvres sur une base permanente. Une clientèle plus diverse peut faciliter l'atteinte de la viabilité financière, ce qui peut se traduire en retour par une meilleure portée. Les institutions qui couvrent leurs coûts en combinant la prestation de prêts plus importants

à moindre coût à des individus moins pauvres et de prêts très petits, plus coûteux, à des personnes plus pauvres, peuvent attirer des capitaux plus importants et connaître une croissance plus rapide.

Cette stratégie qui consiste à diversifier le risque au moyen d'un portefeuille varié peut permettre d'atteindre de nombreuses personnes pauvres, tout en permettant aussi à ceux qui sont moins pauvres (mais qui demeurent exclus et vulnérables) d'obtenir des services.

En septembre 2003, le CGAP a lancé un débat sur une nouvelle législation américaine qui imposerait l'allocation d'une certaine part des fonds de l'Agence américaine pour le développement international (USAID) à des partenaires ciblant les plus pauvres (que l'on définit comme ceux vivant avec moins de un dollar par jour ou appartenant à la moitié inférieure vivant en dessous du seuil de pauvreté d'un pays). De plus, les partenaires seraient contraints de prouver qu'ils ont rejoint cette population en utilisant un outil fiable de mesure de la pauvreté. Les partisans de cette législation jugent qu'il est nécessaire de recourir à des mesures obligatoires pour compenser les pressions financières et de gestion quotidiennes susceptibles d'écarter le ciblage des pauvres de la liste des priorités des IMF. Cependant, les adversaires de cette législation répondent que de telles directives augmentent les coûts de prestation des services des IMF, ce qui entrave leurs activités au service des pauvres et de toutes les autres personnes éventuellement exclues.

a. Wright et Dondo, « Are You Poor Enough ? » Client Selection by MicroFinance Institutions, 5.

4. Daley-Harris, *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004*, 3.
5. www.microfinancegateway.org/poverty/pat/closer.html.

TABLEAU 2.1 Quels sont les clients rejoints par les institutions de microfinance ?

	Philippines (CARD)	Ouganda (UWFT)	Bolivie (4 programmes)	Bangladesh (BRAC)
Indigents	Négligeable	Négligeable	Négligeable	Négligeable
Extrêmement pauvres	Certains	Peu	Presque pas	~40 %
Modérément pauvres	Nombreux	Nombreux	Nombreux	~35 %
Non pauvres vulnérables	Certains	Nombreux	Nombreux	~25 %

Source : CGAP, « Microfinance and Risk Management : A Client Perspective. »

Remarque : CARD = Centre for Agriculture and Rural Development ; UWFT = Uganda Women's Finance Trust ; BRAC = Bangladesh Rural Advancement Committee.

communauté de la microfinance. Il n'est pas toujours aisé d'atteindre les personnes très pauvres, et il est particulièrement difficile de le faire d'une façon durable. Le fait que les clients actuels vivent généralement autour du seuil de pauvreté indique qu'il est nécessaire d'innover pour mieux répondre aux besoins d'une gamme plus vaste de clients potentiels, qui s'étend des personnes extrêmement pauvres aux personnes non pauvres vulnérables.

Comment les personnes pauvres utilisent les services financiers

Les personnes pauvres ont besoin d'une gamme complète de services financiers, qu'elles obtiennent pour la plupart auprès de sources informelles (voir au chapitre 3 une description des prestataires de services financiers tant formels qu'informels). Elles ont besoin de plusieurs types de services différents pour résoudre une vaste gamme de problèmes financiers à diverses périodes. L'ouvrage révolutionnaire de Stuart Rutherford, *The Poor and Their Money*, indique qu'il existe trois types d'événements principaux qui nécessitent des dépenses supérieures aux sommes habituellement à la portée des ménages : les événements du cycle de vie, les besoins d'urgence et les possibilités d'investissement.⁶

Les **événements du cycle de vie** comprennent ceux qui arrivent une fois dans la vie (naissance, mariage, décès) et les événements récurrents (les frais de scolarité, les fêtes comme Eid ou Noël, les récoltes) que rencontrent tous les ménages. Au Bangladesh et en Inde, le système de la dot rend le mariage des filles très coûteux. Dans certaines régions d'Afrique, l'enterrement des parents décédés peut revenir assez cher. Parmi les autres événements du cycle de vie figurent la construction d'un logement, le veuvage, la vieillesse et le souhait de léguer une somme conséquente aux héritiers. En général, il est possible de prévoir ces obligations, même si l'on ne connaît pas toujours la

6. Les paragraphes suivants s'inspirent largement de : Rutherford, *The Poor and Their Money*, 8. Une traduction française a été publiée sous le titre *Comment les pauvres gèrent leur argent*, éd. Gret-Karthala, 2002

date exacte. La conscience de l'approche de ces dépenses est une source de grande anxiété pour de nombreuses personnes.

Parmi les **besoins d'urgence** figurent les crises d'ordre personnel comme la maladie ou les accidents, la mort d'un soutien de famille ou la perte d'un emploi, ou encore le vol. Nombreuses sont les urgences sur lesquelles les ménages ne peuvent exercer aucun contrôle, comme la guerre, les inondations, les incendies, les cyclones et (dans le cas des résidents des bidonvilles) la démolition au bulldozer de leurs maisons par les autorités. Toutes ces urgences occasionnent un besoin soudain de liquidités.

Certaines **possibilités d'investissement** dans une entreprise, un terrain ou des biens d'équipement ménager se présentent aussi périodiquement. Les investissements commerciaux ne sont qu'un type d'investissement susceptible d'être réalisé par les pauvres. Ces derniers souhaitent aussi investir dans des articles chers qui apportent un certain confort à la vie, comme un meilleur toit, de meilleurs meubles, un ventilateur, un téléviseur. Bien entendu, il faut de l'argent pour réaliser ces investissements.

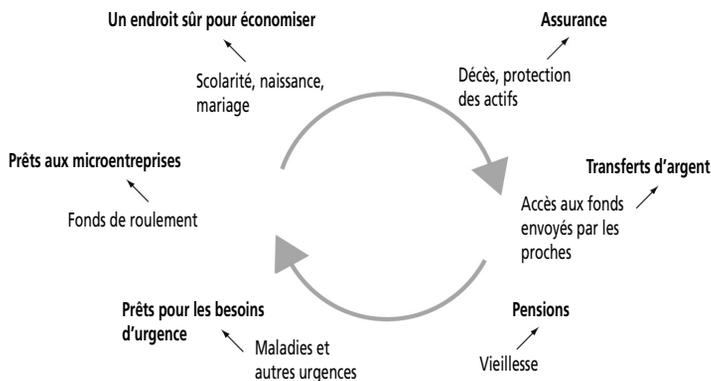
Les clients pauvres n'ont pas seulement besoin de crédit. À l'heure actuelle, le crédit aux microentreprises (qui sert à couvrir les frais d'exploitation des petites entreprises) est le produit principal offert par la plupart des IMF spécialisées. Pour répondre à leurs besoins variés, les clients sont contraints d'adapter le microcrédit à plusieurs utilisations. Bien trop souvent, cette pratique est loin d'être adéquate. Par conséquent, il faut davantage que le microcrédit pour mobiliser les ressources nécessaires pour faire face aux événements du cycle de vie, aux urgences et aux occasions qui se présentent. Les personnes pauvres doivent disposer d'une gamme d'options qui vont du crédit (au-delà du financement de leurs entreprises) à l'épargne, aux facilités de transfert d'argent jusqu'à plusieurs produits d'assurance. La Equity Bank, au Kenya, est un exemple de banque qui a rencontré un certain succès auprès de sa clientèle de personnes pauvres et à faible revenu car elle offre des services divers. Elle a connu une croissance exponentielle depuis qu'elle a introduit des systèmes informatisés en 2000 et qu'elle offre une gamme complète de services financiers, notamment des prêts agricoles, des prêts d'urgence, des avances sur salaire, des prêts d'appui au développement d'entreprise, des comptes d'épargne ordinaires et contractuels (par lesquels les clients peuvent épargner dans un but particulier) et des produits de transfert d'argent. En quatre ans seulement, la clientèle de la Equity Bank a grossi de 75 000 à près de 450 000 individus; cette tendance s'est maintenue en 2005, année durant laquelle, pour le premier trimestre seulement, environ 50 000 nouveaux clients ont ouvert des comptes.⁷

La figure 2.2 illustre le lien existant entre les besoins financiers typiques et les services financiers offerts aux ménages pauvres et à faible revenu.

Crédit. La « révolution » de la microfinance a été marquée par l'introduction de méthodologies de crédit qui démontrent que les personnes pauvres

7. Wright, *Understanding and Assessing the Demand for Microfinance*, 3, 4.

FIGURE 2.2 Les clients pauvres ont besoin de services divers



sont « bancarisables ». Elles peuvent contracter des prêts et les rembourser. En fait, les clients du microcrédit remboursent souvent leurs prêts de façon plus fiable que les clients du secteur bancaire commercial. De plus, ils sont disposés à payer les taux d'intérêt généralement élevés que les prestataires sont obligés d'imposer pour couvrir les coûts (relativement élevés) inhérents à l'offre de très petits prêts, et ils sont en mesure de le faire.

Habituellement, ce qui fait le succès du microcrédit, c'est la promesse d'un accès permanent au crédit futur qui motive les clients à rembourser pour garantir leur accès à ce service. Un autre facteur essentiel de ce succès est l'usage de garanties de substitution pour atténuer le risque. Les personnes pauvres n'ont pas de garanties et c'est la principale caractéristique qui les exclut des sources formelles de financement. Pour faire face à cette situation, certains pionniers de la microfinance ont introduit des systèmes de groupes de caution solidaire, par lesquels les individus du groupe garantissent les prêts des autres. D'autres programmes se basent sur la connaissance de la communauté, par l'intermédiaire d'agents de crédit « de terrain » et sur des formes non traditionnelles de garantie, comme le bétail ou les réfrigérateurs, au lieu de recourir à des systèmes solidaires. Un autre facteur crucial pour la réussite du microcrédit est la garantie que les ménages clients disposent d'un flux de trésorerie suffisant aujourd'hui (au lieu d'une projection des flux de trésorerie qui devraient, selon les estimations, surgir de l'activité financée) pour assurer le remboursement des intérêts et du principal. L'une des méthodes permettant de s'assurer que les emprunteurs seront en mesure de rembourser leur prêt consiste à collecter des remboursements modestes et très fréquents, que les ménages peuvent facilement prélever sur leur flux de trésorerie régulier.

Cependant, ce mode de remboursement régulier et fréquent présente certains inconvénients, particulièrement lorsqu'il s'agit des personnes très pauvres.

Quoique cette méthode aide les personnes à rembourser leurs prêts peu à peu, elle nécessite également un flux de revenus constant. Les vendeurs sur le marché, qui connaissent une rotation rapide, peuvent effectuer des remboursements fréquents, tandis que les ménages paysans, qui sont lourdement tribu-

taires des vicissitudes des cycles de plantation et de récolte, peuvent les trouver plus difficiles à gérer. Les remboursements de prêts réguliers augmentent aussi les coûts pour les clients, car ceux-ci consacrent du temps aux réunions régulières avec leurs groupes ou avec leurs agents de crédit. En reconnaissance de cette difficulté, la Grameen Bank, pionnière des remboursements de prêts hebdomadaires réguliers, a commencé à assouplir les conditions de remboursement et les échéanciers. À l'avenir, la technologie, comme les guichets automatiques fonctionnant en permanence ou les services bancaires par téléphone portable, pourrait élargir l'accès des clients à des modes de remboursement accessibles et pratiques.⁸

Les enseignements tirés (tant les réussites que les échecs) du crédit aux microentreprises peuvent s'appliquer à d'autres types de crédit aux personnes pauvres. Les personnes pauvres et à faible revenu veulent choisir. Ces dernières années, de nombreuses IMF ont réussi à introduire des produits de crédit novateurs, notamment les prêts à l'amélioration de l'habitat, les prêts d'urgence ou de consommation. Par exemple, en 2000 au Pérou, Mibanco a introduit Micasa, un produit de prêt pour l'amélioration de l'habitat. Ces prêts sont conçus pour aider les ménages à financer des travaux d'amélioration progressifs dans leurs maisons au lieu d'en acheter ou d'en bâtir de nouvelles, comme c'est le cas avec le crédit hypothécaire traditionnel. À la fin de 2004, Mibanco comptait environ 14 000 clients Micasa et possédait un portefeuille de 17,5 millions de dollars et un portefeuille à risque (à plus de 30 jours) pour Micasa de seulement 2%.⁹ Cela signifie que seuls 2% du portefeuille de prêt enregistrent des retards de paiement de plus de 30 jours.

En dépit des progrès considérables accomplis dans la prestation de services de microcrédit à des millions de personnes, la plupart des individus pauvres n'ont toujours pas accès au crédit formel, qu'ils soient des entrepreneurs ou non. Il est probable que l'avenir apportera d'autres innovations en matière de crédit, par exemple pour l'agriculture, les biens de consommation, les urgences, l'habitat et l'éducation.

Épargne. Les personnes pauvres veulent économiser et beaucoup d'entre elles le font effectivement. Cependant, elles sont limitées par les sollicitations auxquelles sont soumis leurs faible revenu et par un manque de services de dépôt. L'épargne, souvent décrite comme étant la « moitié oubliée » de la microfinance, est un service financier crucial pour les ménages pauvres et exclus.

Les personnes pauvres veulent des services de dépôt sûrs et pratiques, qui permettent de conserver des soldes de faible montant et d'effectuer de petites opérations, et qui offrent un accès facile à leurs fonds. En fait, dans le monde, il existe bien plus d'épargnants que d'emprunteurs : l'enquête de 2004 du CGAP sur les institutions financières « non traditionnelles » autour du monde a révélé qu'il existait quatre fois plus de comptes d'épargne que de prêts.¹⁰

8. Voir au chapitre 7 une plus longue description des innovations technologiques dans la prestation de services financiers aux pauvres.
9. Brown, « Building the Homes of the Poor, One Brick at a Time: Housing Improvement Lending at Mibanco », 5 ; et entretien avec Cesar Fernández Fernández, Directeur du marketing de Mibanco.
10. Christen, Rosenberg et Jayadeva, « Financial Institutions with a 'Double Bottom Line': Implications for the Future of Microfinance »

Entre 2000 et 2004, le nombre de comptes d'épargne ouverts à la Bank Rakyat Indonesia (BRI) a augmenté en moyenne de 1 million par an.¹¹ En venant ouvrir des comptes d'épargne en masse, les clients (beaucoup d'entre eux sont des personnes pauvres) manifestent concrètement leur intérêt.

Avec tant d'épargnants, pourquoi les experts du développement se concentrent-ils encore principalement sur le microcrédit? En grande partie parce que l'on en sait très peu sur la prestation, la conception et la praticité de tous ces comptes d'épargne, plus exactement sur leur degré d'adéquation réel avec les besoins des personnes pauvres. La qualité n'est probablement pas très bonne. Chose plus inquiétante peut-être, il existe relativement peu de personnes dans les courants dominants de la communauté du développement qui considèrent que l'épargne est un facteur clé du développement et de la réduction de la pauvreté. En comparaison avec le crédit, peu de ressources ont été consacrées au transfert des connaissances et des compétences relatives aux moyens à employer pour fournir des services de dépôt appropriés aux personnes pauvres.

Parallèlement, de nombreuses banques et d'autres acteurs habilités à collecter les dépôts du public n'ont pas intégré ce marché de façon résolue. Ils considèrent que les coûts d'administration de nombreux petits comptes et de très petites opérations sont prohibitifs. En général, ils n'ont pas investi dans le développement de produit pour faire correspondre leur offre aux besoins des clients pauvres, ni cherché à équilibrer les services par d'autres offres plus rentables. La Grameen Bank est une exception notable, qui a récemment introduit un certain nombre de services de dépôt très prisés dans son éventail de produits, notamment un compte d'épargne-retraite. Ce produit satisfait le besoin d'épargne à plus long terme des clients pauvres du Bangladesh, particulièrement les clients de la Grameen qui, en vieillissant, sont plus attirés par l'idée d'économiser en prévision de leurs vieux jours. Pour une période de 10 ans, la Grameen paie 12 % d'intérêt par an, ce qui double presque les dépôts des clients. Les épargnants peuvent retirer leur argent en bloc ou percevoir des revenus mensuels. De nombreux clients ont tant aimé la formule qu'ils épargnent davantage que le minimum requis et, en moins de trois ans, la Grameen a mobilisé un total de 37,2 millions de dollars de dépôts d'épargne-retraite.¹²

Le manque de services d'épargne appropriés fait que la plupart des personnes pauvres économisent de façon informelle, par exemple en cachant de l'argent liquide sous le matelas, en achetant du bétail ou des bijoux qui peuvent être vendus par la suite, en devenant membre de tontines villageoises ou en donnant de l'argent aux voisins en garde (voir à l'encadré 2.3 une analyse des pratiques d'épargne au Mexique). L'inconvénient de ces méthodes d'épargne est qu'elles sont hasardeuses : l'argent liquide peut être volé, les animaux peuvent tomber malades, le voisin peut s'enfuir. Elles peuvent aussi être peu liquides. Il est impossible de couper la patte d'une vache et de la vendre lorsque l'on a seulement besoin d'un petit montant en espèces.

11. Robinson, « Why the Bank Rakyat Indonesia Has the World's Largest Sustainable Microbanking System », 12.
12. Hirschland, *Savings Services for the Poor: An Operational Guide*, 143.

ENCADRÉ 2.3 Comment les gens épargnent au Mexique

Indépendamment de leur situation socioéconomique, par l'intermédiaire de mécanismes formels et informels, les Mexicains épargnent. La majorité épargne de petits montants pour faire face à des besoins à court terme, comme les urgences ou la consommation.

Sur les 11 types d'épargne cités dans une enquête récente, 2 étaient de nature formelle et 9 étaient informels. La plupart des personnes interrogées ont eu recours à une combinaison de produits, épargnant par exemple dans une banque pour financer un achat de terrain futur ou un autre objectif à long terme et dans une *tanda* (association d'épargne et de crédit rotative) pour rembourser un prêt à court terme ou acheter un bien ménager. Trois catégories d'épargne

ont été analysées en profondeur : l'épargne financière formelle, l'épargne financière informelle au moyen de *tandas* et l'épargne en actifs physiques.

L'utilisation des instruments d'épargne variait en fonction de caractéristiques démographiques. Les personnes interrogées les plus pauvres, celles qui vivaient dans des zones rurales (notamment les agriculteurs) et les habitants du sud avaient tendance à épargner avec des actifs physiques. La classe moyenne, les femmes au foyer, les travailleurs salariés, les habitants des villes moyennes et de la région de Bajío préféraient les *tandas*. Le recours aux banques était concentré chez les riches professionnels des zones urbaines et du nord.

Source : Campos Bolaño, *El Ahorro Popular en México : Acumulando Activos para Superar la Pobreza*.

Inversement, ceux qui disposent de choix d'épargne plus sûrs et plus formels en tirent un réel bénéfice, ainsi que l'économie générale. En Ouganda, une enquête a révélé que ceux qui ont accès aux produits formels d'épargne dans les banques ont épargné trois fois plus que ceux qui ne disposaient que de mécanismes informels d'épargne. Au Rwanda, plus de un demi-million de petits comptes d'épargne a capté 40 millions de dollars en circulation en 2001, une somme qui, dans d'autres circonstances, serait restée sous le matelas. Les répercussions nationales de l'offre de produits d'épargne sûrs et accessibles peuvent être capitales pour le soutien des économies nationales.¹³

Transferts d'argent.¹⁴ L'intérêt porté récemment aux 126 milliards de dollars de transferts de fonds des migrants à destination des pays en développement a mis en évidence le besoin pour les personnes pauvres de faire circuler l'argent d'un endroit à un autre.¹⁵ Les transferts d'argent n'englobent pas seulement les envois de fonds des migrants, c'est-à-dire la part des revenus des travailleurs migrants envoyée aux membres de la famille ou à d'autres individus du pays d'origine. Les transferts des migrants peuvent être domestiques ou internationaux.

Un très grand nombre de personnes pauvres ont des proches vivant dans d'autres villes ou d'autres pays ; ils ont de grandes difficultés pour envoyer ou recevoir de l'argent. À l'heure actuelle, il peut coûter cher de déplacer de l'argent d'un

13. UNCDF, « Challenges and Prospects in the Mobilization of Domestic Resources through Microfinancial Intermediation. »
14. Cette section emprunte beaucoup à la note de Isern et Deshpande, « Crafting a Money Transfers Strategy : Guidance for Pro-poor Financial Service Provider. » Traduction française disponible sous le titre « Elaboration d'une stratégie d'offre de services de transfert d'argent : lignes directrices destinées aux prestataires de services financiers pour les pauvres », Etude spéciale du CGAP, n° 10.
15. Ratha et Maimbo, « Remittances : An Economic Force in Many Countries ».

point A à un point B, que ce soit sur un plan international ou national ; dans certains cas, pour les personnes pauvres, c'est même dangereux. En plus, il arrive que les destinataires ne voient jamais cet argent. Dans de nombreux pays, il n'existe tout simplement pas de système domestique de virements de fonds. Au Ghana, par exemple, les études de marché sur le vaste réseau bancaire rural ont révélé que les clients éprouvaient quelques difficultés à accéder aux virements provenant des zones urbaines. La criminalité rend la tâche particulièrement difficile pour les commerçants, car ils transportent de fortes sommes d'argent liquide pour leurs affaires. En réaction à cela, la Apex Bank, organisme central de trésorerie pour les banques rurales ghanéennes, a introduit un système de transfert dont le délai varie entre 15 minutes et 24 heures. Le programme est en croissance rapide, avec quelque 24 000 virements effectués durant la première année de fonctionnement, ce qui démontre la forte demande pour ce type de service.

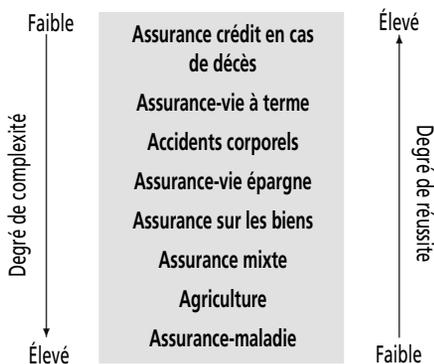
Les montants et le nombre d'opérations réalisées dans le cadre de transferts montrent qu'il y a là un moyen prometteur d'intégrer davantage de personnes au système financier. Prenant leurs racines dans les communautés pauvres, les IMF cherchent de plus en plus à former des alliances avec les sociétés de transfert d'argent, les banques et autres entités pour mettre à la disposition des personnes pauvres des services de virement sûrs, pratiques et moins chers (voir au chapitre 7 une description plus détaillée des transferts d'argent des migrants et autres transferts, véritable « défi transversal »).

Microassurance.¹⁶ Rares sont les ménages pauvres qui ont accès à des produits formels d'assurance contre des risques comme le décès d'un soutien de famille, les maladies graves ou encore la perte d'un actif, notamment le bétail et le logement. Ces chocs sont particulièrement ravageurs pour les ménages pauvres car, à l'origine, ces derniers sont plus vulnérables. La microassurance constitue pour les personnes à faible revenu une protection contre des dangers précis en échange de versements monétaires réguliers (primes) proportionnels à la probabilité de réalisation et au coût du risque en question. Comme pour tout produit d'assurance, la mise en commun des risques permet à plusieurs individus ou à des groupes de partager les coûts inhérents à la réalisation d'un risque. Pour bien servir les personnes pauvres, la microassurance doit répondre aux besoins prioritaires de protection contre le risque (en fonction du marché, ces personnes peuvent souhaiter une assurance-maladie, une assurance automobile ou une assurance-vie) et elle doit être facile à comprendre et abordable.

La microassurance est un nouveau produit et elle demeure au stade expérimental. Les IMF sont très intéressées à fournir des produits de microassurance en partenariat avec des compagnies d'assurance. Les formules existantes de microassurance qui tentent d'offrir de l'assurance-vie ou de l'assurance-maladie rencontrent certaines difficultés à assurer leur pérennité. Le grand problème est de trouver le bon équilibre entre l'offre d'une protection adéquate et d'un produit abordable pour les ménages pauvres.

16. Cette section cite largement Latortue, « Microassurance : A Risk Management Strategy ».

FIGURE 2.3 Les principaux types de produits de microassurance



Source : Churchill, *Microinsurance Products*.

ENCADRÉ 2.4 Microassurance : Le cas de COLUMNNA au Guatemala

En 1994, la fédération nationale guatémaltèque des coopératives de crédit (FENACOAC) ainsi que neuf coopératives membres ont fondé leur propre compagnie d'assurance, COLUMNNA. Aujourd'hui, plus d'un demi-million de Guatémaltèques, la plupart des membres de 35 coopératives de crédit à dominance rurale, ont souscrit des polices d'assurance auprès de COLUMNNA. Les membres des coopératives ont une police d'assurance-vie qui protège leur épargne, leurs cotisations et leurs soldes créditeurs. En outre, 54 000 membres ont souscrit une police de microassurance pour les services d'enterrement et les accidents, dénommée Plan de vida Especial.

Ce plan est un produit d'assurance-vie de groupe qui offre une indemnité qui varie entre 1 200 dollars et 6 200 dollars en cas de décès et un

montant supplémentaire pour couvrir les décès accidentels et l'invalidité. La prime d'assurance modique (qui varie entre 7,80 dollars et 39 dollars) est versée chaque année. Le produit est commercialisé et distribué dans les coopératives de crédit et tire profit de leur large couverture géographique. Certaines d'entre elles vendent la police d'assurance lorsqu'un individu devient membre de la coopérative de crédit ou demande un prêt, auquel cas le montant de la police est ajouté au prêt et est remboursé chaque mois. COLUMNNA a maintenu son niveau de risque en accord avec sa capacité de solvabilité et a souscrit une réassurance adéquate. Le plan a été rentable ; ces quatre dernières années, le bénéfice estimé du Plan de vida Especial a représenté en moyenne 26 % des primes nettes émises.

Source : Herrera et Miranda, « COLUMNNA, Guatemala : Good and Bad Practices Case Study. »

Comme l'illustre la figure 2.3, plusieurs différents types d'assurance peuvent convenir aux clients pauvres et à faible revenu. Plus le produit d'assurance est complexe, plus il est difficile de le mettre en œuvre, et moins il réussit à servir les ménages pauvres. L'assurance crédit en cas de décès est le type le plus commun et garantit que « la dette meurt avec le débiteur. »

Ce produit sert en fait à protéger les prêteurs, et non les familles, contre le décès de leurs clients et il est souvent offert directement par les IMF. L'assurance-vie à terme ou assurance accidents individuelle est souvent offerte parallèlement à l'assurance crédit en cas de décès pour protéger une famille en

cas de décès d'un emprunteur. On peut citer à titre d'exemple de ce type d'assurance la compagnie d'assurance américaine AIG en Afrique de l'Est, qui verse une indemnité de 800 dollars en cas de décès accidentel de l'emprunteur, de 400 dollars pour le conjoint et de 200 dollars pour les personnes à charge.

L'assurance-vie épargne est souvent offerte par les coopératives de crédit et elle encourage l'épargne (voir à l'encadré 2.4 l'exemple de COLUMNA au Guatemala). L'assurance sur les biens est presque toujours liée à un prêt et peut aider l'emprunteur à continuer de rembourser son prêt au cas où il arriverait quelque chose à ses biens (généralement du bétail). Dans certains cas, la protection inclut le remplacement des biens. Les polices mixtes associent l'épargne à long terme et l'assurance à des prêts d'urgence garantis par les soldes d'épargne. Dans ce cas, les primes versées accumulent de la valeur. Delta Bangladesh offre ce type de police.

L'assurance agricole est particulièrement difficile et il n'existe aucune preuve de programmes viables dans ce domaine. Le problème est que les agriculteurs assurés sont moins susceptibles de suivre des pratiques saines et, de ce fait, plus susceptibles de perdre leurs récoltes. Il est difficile de calculer la probabilité de perte car les facteurs qui influent sur le rendement des récoltes sont très nombreux. Parallèlement, les primes qui sont abordables pour les agriculteurs ne sont généralement pas assez élevées pour couvrir les coûts administratifs et ceux relatifs aux indemnités. Les innovations récentes qui associent l'assurance à la pluviosité et à d'autres conditions climatiques sont encourageantes car elles peuvent être plus mesurables, objectives et viables.

L'assurance-maladie est probablement le produit le plus demandé parmi les ménages pauvres et à faible revenu ; cependant, comme l'assurance agricole, il est difficile d'offrir cette assurance de façon viable. Il existe plusieurs modèles différents de prestation, et de nombreux observateurs avancent que ce type d'assurance ne devrait pas être offert sur une base commerciale, mais qu'il devrait être considéré plutôt comme un droit naturel dans le cadre d'un programme public de protection sociale. L'assurance-maladie est probablement le produit le plus difficile à offrir car (1) il requiert la participation d'un tiers (par exemple le prestataire de soins de santé) ; (2) un certain nombre de problèmes classiques d'assurance se présentent (ceux qui sont plus susceptibles de tomber malades sont aussi plus susceptibles de souscrire l'assurance, ceux qui sont assurés sont plus négligents et abusent des services de santé), ce qui accroît le coût de l'assurance pour tous les acteurs concernés ; et (3) les seules polices abordables pour les personnes pauvres sont celles qui imposent le plus de restrictions à l'égard des types d'avantages offerts.¹⁷

L'impact des services financiers sur les conditions de vie des personnes pauvres

Un système financier plus étendu et plus « inclusif » profite aux personnes pauvres tant indirectement, par une croissance accrue, que directement, à

17. Churchill, *Microinsurance Products*.

mesure qu'ils accèdent aux services dont ils ont besoin. De plus en plus, les recherches, dont le nombre grandit également, démontrent que des secteurs financiers plus étendus épaulent mieux la croissance et la réduction de la pauvreté.¹⁸ Lorsque les institutions financières sont efficaces, elles mobilisent de l'épargne pour l'investissement; elles facilitent et encouragent les entrées de capitaux étrangers; enfin, elles garantissent que le capital est employé de la manière la plus productive possible.¹⁹ Tous ces effets aboutissent à des niveaux accrus de croissance économique. La croissance, à son tour, a tendance à réduire le niveau de pauvreté général dans de nombreux pays (bien que la réduction de la pauvreté ne soit pas garantie lorsque la croissance reste aux mains des personnes plus fortunées).

La mesure de l'impact direct consiste à comprendre quels sont les effets des services financiers sur les conditions de vie des personnes pauvres et leurs familles. À cet égard, la recherche s'est concentrée sur le microcrédit. Dans la plupart des cas, et particulièrement en ce qui a trait à la réduction de la vulnérabilité, qui est une caractéristique constante de la vie des personnes pauvres, les avantages de l'épargne et de l'assurance n'ont pas encore été quantifiés. Étant donné que le microcrédit ne représente qu'une pièce du puzzle, l'impact qui a été démontré dans ce domaine sous-estime probablement l'impact potentiel d'un système financier accessible à tous.

Les études existantes révèlent en majorité que le microcrédit a produit des effets positifs sur les emprunteurs. La plupart des études ont décrit la manière dont le microcrédit affectait la personne ou le ménage individuellement, tandis que d'autres ont examiné l'impact du crédit sur la microentreprise ou la communauté du client. Les études d'impact suggèrent qu'il a eu un impact positif sur la réduction de la pauvreté:²⁰

- En Indonésie, les emprunteurs ont augmenté leurs revenus de 12,9 % (contre 3 % pour les revenus du groupe témoin). Une autre enquête sur les emprunteurs de BRI de l'île de Lombok rapporte que les revenus moyens des clients ont augmenté de 112 % et que 90 % des ménages sont au-dessus du seuil de pauvreté (les données ont été recueillies en interrogeant 121 femmes choisies au hasard parmi les clients qui avaient reçu un crédit au moins une année avant l'entretien).
- Une enquête des clients de la Society for Helping Awakening Rural Poor through Education (SHARE) en Inde a révélé que les trois quarts d'entre eux ayant participé au programme pendant plus de deux ans avaient constaté des améliorations considérables dans leur bien-être économique (sur la base des sources de revenus, de la possession d'actifs productifs, des

18. Voir par exemple l'enquête réalisée par Levine, « Finance and Growth: Theory and Evidence » et des recherches récentes menées par les économistes de la Banque mondiale Beck, Demirguc-Kunt et Levine, « Finance, Inequality and Poverty » et aussi Honohan, « Financial Development, Growth and Poverty: How Close Are the Links? »

19. Équipe du secteur financier du DFID, *The Importance of Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction*, 7.

20. Les exemples des paragraphes suivants sont tirés de l'examen de la documentation existante dans Littlefield, Morduch et Hashemi, « Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals? »

conditions de logement et du ratio de dépendance des ménages) et que la moitié des clients se situait au-dessus du seuil de pauvreté.

- Au Ghana, les clients de Freedom from Hunger ont augmenté leurs revenus mensuels de 36 dollars, contre 18 dollars pour les non-clients. De plus, les clients ont considérablement diversifié leurs sources de revenus. Au total, 80 % des clients disposaient de sources de revenus secondaires par rapport à 50 % chez les non-clients.

Les enquêtes incluent non seulement l'impact du crédit sur les niveaux de revenus, mais aussi des renseignements sur les modalités selon lesquelles le microcrédit peut améliorer, par d'autres moyens, les conditions de vie des personnes pauvres. Par exemple, certaines enquêtes examinent la façon dont le microcrédit a contribué à améliorer les soins de santé, l'éducation et l'alimentation des enfants, ainsi que l'autonomisation des femmes (voir encadré 2.5).

Quel que soit l'aspect étudié, de nombreuses recherches concluent qu'il est important d'avoir accès aux services à long terme avant de pouvoir constater un impact véritable. Il faut du temps et un recours répété aux services financiers, souvent en conjonction avec d'autres services, pour faire chanceler la pauvreté. Ce résultat fait partie des arguments les plus puissants en faveur de la prestation permanente et financièrement pérenne des services de crédit aux personnes pauvres.

Avec des résultats aussi impressionnants, il est tentant de surestimer le pouvoir de la microfinance et de vouloir lui faire résoudre tous les maux du développement. En fait, la microfinance *n'est pas* la seule solution pour réduire la pauvreté. Les services financiers, et particulièrement le crédit, ne sont généralement pas appropriés pour les indigents (par exemple, ceux qui souffrent de la faim ou qui n'ont pas de revenus liquides). On oublie parfois que le synonyme de crédit est dette. Les prêts aux indigents peuvent en fait appauvrir les pauvres si ces derniers n'ont pas la possibilité de générer les flux de trésorerie nécessaires pour rembourser les prêts. Souvent, les produits de base comme les aliments, le logement et l'emploi sont plus urgents que les services financiers et ils devraient être financés de manière appropriée par les pouvoirs publics et les subventions des bailleurs.²¹ Il ne faut pas voir en la microfinance un substitut aux investissements dans l'éducation, la santé et les infrastructures essentielles.

Certains prestataires, comme le programme Income Generation for Vulnerable Groups Development (IGVGD) de BRAC, ont trouvé des moyens novateurs pour conjuguer le crédit, la formation et les programmes de subventions publiques (dans ce cas précis, l'aide alimentaire) pour aider les femmes extrêmement pauvres à poser un pied sur le premier barreau de l'échelle économique. Au terme d'une période de 10 ans, les deux tiers du million de femmes (et plus) inscrites au programme n'appartiennent plus à la classe des indigents et ces femmes sont parvenues à devenir des clientes de crédit régulières des programmes de microfinance traditionnelle.²²

21. Robinson, *The Microfinance Revolution*. Vol. 1, *Sustainable Finance for the Poor*, 20.

22. Hashemi, « Linking Microfinance and Safety Net Programs to Include the Poorest: The Case of IGVGD in Bangladesh » 2.

ENCADRÉ 2.5 L'impact de la microfinance – au-delà de la faiblesse des revenus

L'impact de la microfinance ne se limite pas à l'amélioration du niveau de revenus des clients pauvres. Elle réduit aussi leur vulnérabilité aux chocs et leur permet de réaliser des investissements dans des soins de santé et de recevoir une éducation de meilleure qualité pour leurs familles. Une étude de l'impact de la microfinance sur les Objectifs du millénaire pour le développement a mis en évidence certains des résultats suivants.

Comment l'accès aux services financiers améliore-t-il l'éducation ?

Un accès accru aux services financiers et des revenus plus élevés permettent aux personnes pauvres d'investir dans l'avenir de leurs enfants. Les études portant sur l'impact de la microfinance sur la scolarisation des enfants ont révélé ce qui suit :

- Au Bangladesh, presque toutes les filles des ménages clients de la Grameen Bank ont été scolarisées, contre 60 % des filles des ménages non clients. Les niveaux de compétences en éducation fondamentale (lecture, écriture et arithmétique) parmi les enfants âgés de 11 à 14 ans dans les ménages clients de BRAC ont doublé en trois ans (ils sont passés de 12 % en 1992 à 24 % en 1995). Bien entendu, ces programmes se concentrent précisément sur l'éducation en tant que valeur fondamentale et service à la clientèle.
- En Ouganda, les clients de Foccas ont dépensé un tiers de plus que les non-clients pour l'éducation de leurs enfants.

Comment l'accès aux services financiers améliore-t-il la santé des femmes et des enfants ?

L'accès aux services financiers permet aux clients de recourir à des soins de santé lorsqu'ils en ont besoin, au lieu d'attendre qu'une maladie atteigne des proportions critiques. Les enquêtes révèlent que les services financiers ont eu un impact extrêmement positif sur la santé des femmes et des enfants, particulièrement dans les programmes qui associent le crédit à la formation aux questions de santé :

- En Bolivie, il a été constaté que les clientes de Crédito con Educación Rural (CRECER) adoptaient de meilleures pratiques d'allaitement maternel,

appliquaient plus spontanément la thérapie de réhydratation pour les enfants souffrant de diarrhée, et vaccinaient davantage leurs enfants au DTP3 (diphtérie, tétanos et coqueluche).

- En Ouganda, 95 % des clients de Foccas ont bénéficié d'un programme de microcrédit alliant des services financiers à des pratiques éducatives pour améliorer l'état de santé et la nutrition de leurs enfants, contre 72 % chez les non-clients. De plus, 32 % avaient essayé une technique de prévention du sida, soit deux fois plus que les non-clients.

Comment l'accès aux services financiers contribue-t-il à renforcer l'autonomie des femmes ?

La capacité d'emprunter, d'épargner et de gagner de l'argent renforce la confiance des femmes en elles-mêmes, et leur permet de mieux faire face aux inégalités de genre systématiques. Certaines études démontrent que cette autonomisation revêt des formes différentes :

- En Indonésie, les clientes de la Bank Rakyat Indonesia (BRI) étaient plus susceptibles que les non-clientes de prendre des décisions conjointement avec leurs maris pour déterminer l'allocation de l'argent du ménage, l'éducation des enfants, l'usage de contraceptifs et le nombre d'enfants.
- Au Népal, 68 % des membres du Women's Empowerment Program ont déclaré qu'elles prenaient des décisions sur l'achat et la vente de biens, la scolarisation des filles, le mariage des enfants et la planification familiale.
- En Inde, les clientes de la Self-Employed Women's Association (SEWA) organisée en syndicat ont exercé des pressions pour obtenir une augmentation de salaire, des droits pour les femmes dans le secteur informel et le règlement de problèmes de quartier.
- Au Bangladesh, en Bolivie, au Népal, aux Philippines et en Russie, certaines clientes des programmes de microfinance se sont portées candidates à des postes d'administration publique dans leurs communautés et ont gagné les élections.

Source : Littlefield, Morduch et Hashemi, « Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals ? »

Les débats au sein de la communauté de la microfinance ont porté sur la qualité des études d'impact. Plusieurs autres facteurs contribuent à l'amélioration (ou à la dégradation) du bien-être d'un ménage. C'est la raison pour laquelle il est difficile de considérer de façon isolée l'impact de quelques petits prêts. En outre, le succès du recours au microcrédit pour les entreprises dépend de conditions économiques locales sur lesquelles les clients et les institutions qui les servent ne peuvent exercer aucun contrôle. Les études d'impact extrêmement rigoureuses et fiables emploient des méthodes scientifiques d'enquête très chères, et certains experts se demandent si elles en valent l'investissement. Selon eux, le fait que les emprunteurs remboursent les prêts puis reviennent pour emprunter de nouveau témoigne de l'utilité et, vraisemblablement, de l'impact positif du prêt. Inversement, la communauté des bailleurs de fonds demande, à juste titre, des preuves pour garantir que les subventions dépensées pour mener cette activité réduisent effectivement la pauvreté.

D'autres observateurs se préoccupent davantage de la façon dont les IMF peuvent utiliser les données d'impact à des fins d'étude du marché, pour améliorer les services qu'elles fournissent aux pauvres.²³ Si une institution se préoccupe de réduire la pauvreté et comprend l'impact que ses services provoquent sur sa clientèle, elle peut alors prendre des mesures pour adapter ses services actuels ou en introduire de nouveaux pour réaliser ces objectifs, et, en fin de compte, améliorer son rendement. Il peut être avantageux, d'un point de vue commercial, d'aider les clients à améliorer leur situation économique.²⁴

Conclusion

La définition des clients de la microfinance s'étend maintenant à toute personne n'ayant pas accès aux services financiers. Les données disponibles sur les clients actuels suggèrent qu'un segment relativement étroit de clients est servi par des IMF spécialisées. La plupart des clients se situent autour du seuil de pauvreté, une petite part provenant des catégories « très pauvres » et « non pauvres vulnérables ». À l'heure actuelle, les clients du microcrédit sont principalement des entrepreneurs du secteur informel. De nombreux clients potentiels demeurent exclus.

Les clients pauvres ont besoin de services financiers divers, et pas seulement de prêts à court terme pour financer leurs fonds de roulement. Comme tout le monde, les personnes pauvres ont besoin d'accéder à une vaste gamme de services financiers pratiques, souples et d'un prix raisonnable. Selon leur situation, les personnes pauvres ont besoin non seulement de crédit mais aussi de produits d'épargne, de transfert d'argent et d'assurance.

La microfinance peut constituer un outil puissant de lutte contre la pauvreté. Les données actuelles concernant l'impact de la microfinance sous-

23. Voir le site Web de ImpAct : www.ids.ac.uk/impact.

24. Le chapitre 7 traite plus en profondeur la question d'impact en tant que facteur clé de la mesure du rendement social de la microfinance.

estiment probablement l'importance des services financiers pour les personnes pauvres car les études se concentrent uniquement sur une pièce du puzzle : le microcrédit. Certaines études démontrent qu'un accès permanent à des services durables de microcrédit permet aux personnes pauvres d'accroître leurs revenus, d'accumuler des actifs et de réduire leur vulnérabilité aux chocs extérieurs. La microfinance permet aux membres d'un ménage de sortir d'une situation où ils assurent leur survie au jour le jour, pour planifier leur avenir, investir dans une meilleure alimentation et de meilleures conditions de vie, et offrir à leurs enfants des soins de santé et une éducation. Si le microcrédit à lui seul produit un tel impact, alors l'accès à une gamme de services plus vaste améliorera probablement les conditions de vie des personnes pauvres de façon encore plus frappante. Espérons que les études menées à l'avenir permettront de se faire une idée plus précise de l'impact supplémentaire des services d'épargne, de transfert et d'assurance.

Cependant, la microfinance, et particulièrement le microcrédit, n'est pas toujours la solution. Le microcrédit n'est pas approprié pour les indigents et les personnes souffrant de la faim, qui ne possèdent pas de sources de revenus fiables ou n'ont pas de moyens de remboursement. Souvent, les petites subventions, les améliorations d'infrastructure, les programmes d'emploi et de formation et d'autres services non financiers peuvent mieux se prêter à la situation des personnes indigentes.

Le défi pour l'avenir est de mieux comprendre les besoins en services financiers des personnes qui sont actuellement exclues du système financier et de trouver les moyens – présentant une chance de viabilité – pour satisfaire ces besoins. Cependant, il ne suffit pas de mieux comprendre. Il faut traduire cette meilleure connaissance par un accès permanent à des services financiers de grande qualité, d'un prix abordable et de nature pratique et qui soient offerts par une gamme variée de prestataires de services financiers. Ce n'est que lorsque l'offre commencera à répondre à la demande que les personnes pauvres disposeront de moyens pour contrôler leur vie financière et tracer leur propre chemin pour sortir de la pauvreté.

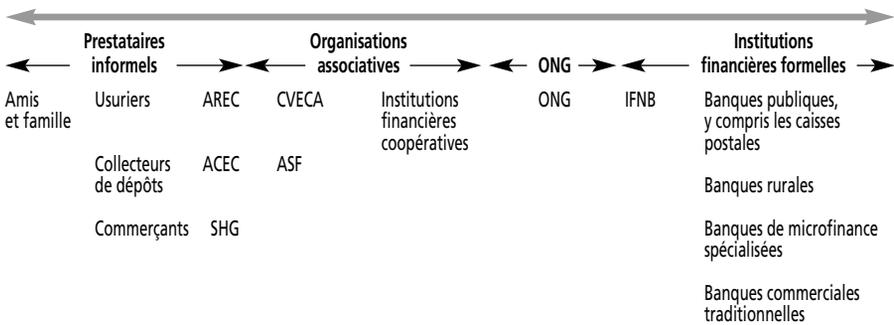
Les prestataires de services financiers : le niveau micro

Un système financier accessible à tous implique l'existence de plusieurs types de prestataires de services financiers pour répondre aux besoins divers des clients pauvres. Un type unique de prestataire de services financiers ne peut suffire à la tâche. Malheureusement, le manque d'institutions robustes et compétentes au niveau de l'offre au détail de produits constitue encore l'obstacle principal à l'expansion des services financiers à un nombre plus important de pauvres.

Les prestataires potentiels de services se distinguent par le caractère plus ou moins formel de leurs activités. Il varie en fonction du degré de sophistication de leur structure organisationnelle et de leur gestion, ainsi que de l'intensité du contrôle ou de la supervision exercés dans leur pays. Par exemple, les prestataires très informels sont dotés d'une organisation plus simple (lorsqu'ils en ont une) et ne sont pas supervisés par une instance publique, ce qui est l'exact opposé des institutions formelles. Parmi les établissements informels se rangent les usuriers, les clubs communautaires d'épargne, les collecteurs de dépôts et les fournisseurs, commerçants et transformateurs de produits et les fournisseurs d'intrants agricoles. Les banques privées et les banques publiques sont les plus formelles. Entre ces deux types de prestataires se trouvent les organisations détenues par leurs membres, les organisations non gouvernementales (ONG) et les institutions financières non bancaires. Précisons que toutes les institutions ne s'insèrent pas de façon parfaitement ordonnée dans cette classification graduée (voir la figure 3.1). Certaines grosses coopératives, en Afrique et ailleurs, exercent leur activité de façon similaire aux institutions financières réglementées, quelques ONG géantes au Bangladesh possèdent chacune des millions de clients et sont plutôt formelles, tandis que certaines banques rurales dans des pays comme les Philippines et le Ghana sont minuscules et relativement informelles bien qu'elles relèvent de la réglementation en théorie (sinon dans les faits).

Au cours des 25 dernières années, la microfinance a évolué de façon considérable, passant des prestataires informels aux prestataires formels. Les IMF spécialisées ont démontré que les pauvres sont « bancarisables ». À l'heure actuelle, les institutions formelles sont en train d'intégrer rapidement les leçons de

FIGURE 3.1 La gamme des prestataires de services financiers



Remarque : AREC = Associations rotatives d'épargne et de crédit ; ACEC = Associations cumulatives d'épargne et de crédit ; CVECA = Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées ; ASF = Associations de services financiers ; SHG = *Self-help groups* (groupes d'entraide) ; ONG = Organisations non gouvernementales ; IFNB = Institutions financières non bancaires.

l'expérience acquise au sujet du traitement bancaire des petites opérations. Un grand nombre des nouveaux acteurs de la microfinance, tels que les banques commerciales, possèdent déjà un réseau d'agences bien développé, des systèmes de points de vente bien implantés comme des guichets automatiques, et la capacité de procéder à d'importants investissements en technologie qui pourraient mettre les services financiers à portée de la clientèle pauvre. On observe, de manière croissante, l'apparition de liens entre les différents types de prestataires de services, ce qui accroît considérablement les possibilités d'expansion de l'accès à ces services.

Le présent chapitre offre une description de l'univers des prestataires de services financiers. Il traite des questions suivantes : À l'heure actuelle, quels types de prestataires de services financiers offrent des services financiers aux clients pauvres et à faible revenu ? Quelles sont leurs caractéristiques, leurs forces et leurs carences respectives ? Que peuvent-ils accomplir, individuellement ou collectivement, pour toucher un grand nombre de clients pauvres ?

Le paysage des prestataires de services financiers¹

Lors de son enquête sur l'offre de services financiers formels aux pauvres, le CGAP a identifié les types d'institutions financières suivants comme servant les clients à faible revenu : banques publiques agricoles et de développement et caisses postales ; institutions d'épargne et de crédit détenues par leurs membres ; autres caisses d'épargne ; banques de proximité à faible capital ou banques rurales et diverses IMF spécialisées. Ces institutions ont presque toujours un objectif de résultat double, car elles ont à la fois des objectifs financiers et des objectifs sociaux.

1. La présente section utilise les données de l'ouvrage suivant : Christen, Rosenberg et Jayadeva, « Financial Institutions with a 'Double Bottom Line': Implications for the Future of Microfinance ».

Les IMF spécialisées – notamment les ONG, les institutions financières non bancaires (IFNB), les banques commerciales spécialisées en microfinance et les programmes de microfinance des banques commerciales traditionnelles – totalisent environ 18 % du total des 750 millions de comptes d'épargne et de prêt (voir la figure 3.2). Les coopératives financières représentent 6 %. Les institutions financières publiques, y compris les caisses d'épargne postales, sont les plus dominantes et détiennent environ les trois quarts des comptes. Si l'on se limite aux prestations de crédit, les IMF sont responsables de 33 % des prêts (57 % si l'on exclut la Chine et l'Inde).

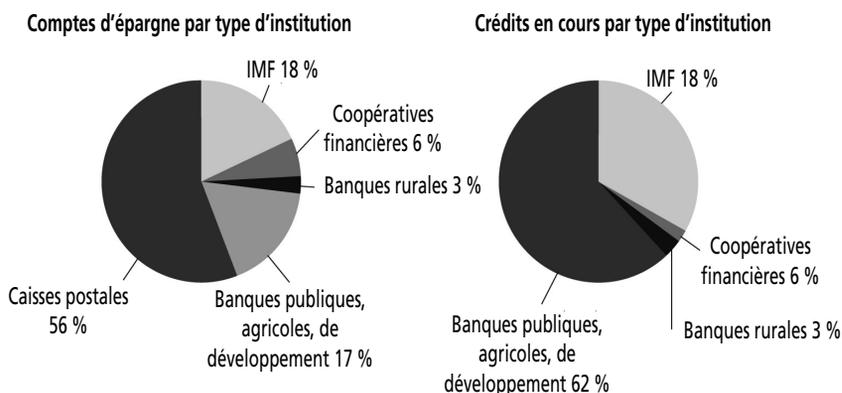
Les prestataires de services varient en outre suivant la région ou le pays où ils opèrent. Par exemple, les banques et les IFNB jouissent d'une portée plus étendue en Amérique latine qu'ailleurs; les coopératives de crédit et d'épargne dominent l'Afrique de l'Ouest et centrale, et les banques communautaires (tout particulièrement les banques rurales) sont les plus présentes dans certains pays tels que le Ghana, l'Indonésie et les Philippines.

Les prestataires informels

La plupart des pauvres se procurent des services financiers de façon informelle auprès d'amis et de voisins, et non auprès des institutions formelles étudiées par le CGAP. Il est intéressant de noter que ces mécanismes informels fonctionnent selon des approches similaires, qu'on les étudie au Mexique, au Sénégal ou au Bangladesh. On peut classer les prestataires de services financiers informels en deux grandes catégories: les prestataires individuels et les clubs et associations. (Il existe quelques exceptions, dans la mesure où le crédit commerçant et le prêt sur gage sont en général offerts par des sociétés. Ils seront examinés plus loin.)

Les prestataires informels individuels: usuriers, collecteurs de dépôts, prêteurs sur gage, commerçants, transformateurs et fournisseurs d'intrants. Le prestataire informel

FIGURE 3.2 Comptes d'épargne et crédits en cours par type d'institution



Source : Christen, Rosenberg et Jayadeva, « Financial Institutions with a 'Double Bottom Line': Implications for the Future of Microfinance ».

le plus courant est un ami ou un proche qui accorde un prêt lors d'une crise ou lorsque l'emprunteur pense avoir une bonne affaire en vue. En outre, un certain nombre d'individus gagnent leur vie, complètement ou en partie, en offrant des services financiers à d'autres membres de leur communauté.

Les usuriers sont peut-être les plus connus. En dépit de la réputation qui leur est faite d'exploiter les pauvres, les usuriers offrent en réalité un service financier précieux au sein de nombreux groupes de population. Certains observateurs soutiennent que les prêteurs formels ont beaucoup à apprendre des usuriers, notamment de leur connaissance du marché du crédit, de l'instauration de relations personnelles avec leurs clients, des méthodes éprouvées d'évaluation de la capacité de remboursement et du caractère des emprunteurs potentiels, des procédures d'octroi du crédit rapides et faciles offertes dans des endroits pratiques d'accès pour les emprunteurs, et du renouvellement du crédit pour les emprunteurs effectuant leurs remboursements dans les délais. Les usuriers peuvent cependant se révéler très coûteux.

Par exemple, un prêt d'usurier standard aux Philippines obéit à la règle du « 5/6 » : un prêt de cinq pesos contracté le matin doit donner lieu à un remboursement de six pesos dans la soirée. Ce qui représente un taux d'intérêt journalier de plus de 20 %.²

Les collecteurs de dépôts – des individus qui recueillent et conservent l'épargne – sont fréquents dans de nombreuses sociétés, dont l'Asie du Sud et l'Afrique de l'Ouest. Il peut être difficile de trouver un endroit sûr pour dissimuler son argent. Non seulement les collecteurs de dépôts versent rarement un intérêt sur les dépôts qu'ils collectent, mais ils facturent leur prestation. En Inde, leurs clients acceptent de verser des frais équivalents à 30 % d'intérêt annualisé à la personne qui accepte de conserver leur argent pour eux. Aberrant en apparence, ce comportement s'explique par le fait que les pauvres n'ont tout simplement pas d'autres bonnes options pour placer leur épargne. En outre, les gens préfèrent souvent épargner dans un but précis, pour régler des frais de scolarité par exemple, et ils tirent partie de la discipline imposée par les collecteurs de dépôts pour s'assurer qu'ils satisferont à leurs obligations.³

Le prêt sur gage est une autre forme de crédit informel bien que, dans de nombreux pays, il soit devenu plus formel et sujet à réglementation. Les prêteurs sur gage octroient des crédits sur garantie. Contrairement aux autres prêteurs, cependant, ils prennent possession concrètement de la garantie. En règle générale, le prêt sur gage est constitué d'un grand nombre de petites avances effectuées sur des durées relativement brèves. Les coûts entraînés par le traitement, l'évaluation et l'entreposage de l'objet placé en garantie peuvent apparaître élevés en comparaison avec le faible montant de la somme prêtée. Ces coûts sont toutefois compensés en partie par le fait que le prêteur sur gage ne prend pas le temps d'évaluer l'emprunteur ni d'assurer le suivi du prêt.⁴

2. Robinson, *The Microfinance Revolution*, Vol. 1, 172, 199.

3. Rutherford, *The Poor and Their Money*, 15.

4. Skully, *The Development of the Pawnshop Industry in East Asia*, 1.

Dans les zones à dominante agricole tout particulièrement, les commerçants, transformateurs et fournisseurs d'intrants constituent une source de crédit importante (que d'aucuns considèrent comme la plus importante) pour les paysans. Le crédit est intégré au sein des relations commerciales en place. Les prêteurs du monde agricole entretiennent déjà des relations commerciales avec les paysans dont ils achètent les produits pour les transformer ou les vendre, et les fournisseurs d'intrants leur vendent déjà des semences et des engrais. Le crédit est accordé en liquide ou en nature, sous la forme de semences ou d'engrais. Les clients remboursent souvent leur prêt en vendant leur récolte avec une décote ou en acceptant que le montant du prêt soit déduit du produit de la vente de leur récolte. Le crédit peut être associé à d'autres prestations, telles que des conseils fournis par un vendeur d'engrais sur la meilleure façon d'utiliser l'engrais. On estime qu'entre 2001 et 2003 les plus grosses entreprises agro-industrielles implantées dans le sud du continent africain ont accordé environ 91 millions de dollars de crédit à plus de 530 000 ménages vivant en milieu rural. Quatre sur cinq des rizeries étudiées par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) en Inde font crédit aux paysans pour le coût des intrants.⁵

Clubs : Les AREC et les ACEC. Les formes collectives de prestataires informels de services comprennent les associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC) et leurs cousines proches, les associations cumulatives d'épargne et de crédit (ACEC). Les AREC existent dans le monde entier : on les appelle tontines, mais aussi *merry-go-rounds* au Kenya, *tandas* au Mexique, *chit funds* en Inde, *kibati* en Tanzanie et *esusu* au Nigeria. Elles sont définies comme des associations de participants qui versent une contribution régulière dans un « pot » commun. Le contenu du pot est ensuite reversé, complètement ou en partie, à chaque participant, à tour de rôle ou par tirage au sort. Ce sont les participants qui assurent eux-mêmes la gestion des fonds. Le mécanisme est similaire pour une ACEC, à ceci près que seuls certains des membres contractent des prêts, et que le contenu du pot augmente au fil du temps. Les AREC repartent à zéro à chaque cycle, alors que les ACEC perdurent au cours des cycles. L'encadré 3.1 décrit des exemples d'AREC et d'ACEC en Asie.

La prévalence des AREC et des ACEC dans le monde entier suffit à démontrer toute l'importance que leurs participants y attachent. Les AREC et les ACEC possèdent de nombreux avantages : elles sont efficaces et d'un coût de fonctionnement peu élevé, elles sont transparentes et faciles à comprendre pour leurs participants, elles ne permettent aucune ingérence extérieure et ne demandent pas d'entreposer des fonds liquides puisque ceux-ci sont transférés de participant à participant, et le risque de détournement de fonds est faible. Elles opèrent souvent pendant une durée de temps déterminée afin d'éviter la tenue de registres, les disputes, la fraude et le détournement au

5. Un grand nombre des données de ce paragraphe proviennent de l'ouvrage de Christen et Pearce, *Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance: Features of an Emerging Model*, 26. Le chapitre 7 traite de la finance rurale et agricole plus en détail comme étant l'un des « défis de l'avenir ».

ENCADRÉ 3.1 Variations sur le thème des AREC et des ACEC

Les AREC à tirage au sort : Une AREC typique de Dhaka (Bangladesh) est gérée par un petit boutiquier. Beaucoup des membres contribuent quand ils le peuvent, souvent entre les réunions, quelquefois par versements échelonnés. Le boutiquier enregistre les paiements effectués et relance les retardataires. En échange de son travail de gestionnaire, il accepte de petites sommes des membres. Le tirage au sort permet d'éviter que l'ordre dans lequel les fonds sont distribués paraisse inéquitable. À chaque cycle, les noms font l'objet d'un tirage au sort. Le processus du tirage au sort lui-même génère un certain niveau d'excitation et attire une foule de spectateurs, ce qui contribue à l'aspect public et transparent du mécanisme.

Les ACEC avec investissement initial : Dans les collines situées au nord des Philippines, les membres

de certaines ACEC n'effectuent qu'une seule contribution initiale, souvent assez réduite. Ces investissements sont mis en commun et prêtés à des taux d'intérêt élevés (jusqu'à 10 ou 15 % mensuellement) à celui ou ceux des membres qui ont le plus besoin de liquidités. Comme les emprunteurs remboursent leur prêt avec un intérêt, le fonds augmente rapidement. Ceux qui effectuent une contribution au départ mais ne contractent pas d'emprunt voient croître leur investissement. Certaines ACEC stoppent et répartissent les bénéfices au bout de trois ans pour réduire les risques. Même au bout d'une durée aussi brève, le capital d'un épargnant qui contribue un investissement initial de 1 dollar et reçoit 15 % d'intérêt mensuel pourrait être multiplié par 133.

Source : Rutherford, *The Poor and Their Money*, 35, 36.

profit des élites bien placées. D'après un expert, « on pourrait raisonnablement affirmer que les AREC constituent le mécanisme intermédiaire le plus efficace à ce jour, dans la mesure où l'épargne d'un grand nombre de personnes est instantanément transformée, sans intermédiaire, en une somme unique mise à la disposition d'une seule personne ».⁶

Les ACEC sont dotées d'un grand nombre des avantages des AREC, et y ajoutent une souplesse supplémentaire car elles offrent plus de possibilités aux membres qui souhaitent emprunter : elles peuvent servir à des objectifs comme l'assurance et peuvent durer plus longtemps que les AREC. Toutefois, comme les fonds ne sont pas soumis à une rotation uniforme, les ACEC nécessitent plus de compétences en gestion pour bien fonctionner et elles sont plus sujettes à la fraude.

Si l'on prend en compte toute la gamme des services financiers informels dont disposent les pauvres, comment peut-on dire qu'ils n'ont pas accès aux services financiers ? Le problème est que ces services informels, en dépit de leur attrait et de leur utilité, présentent de sérieux inconvénients. En premier lieu, ils peuvent être coûteux (tout particulièrement dans le cas des prestataires individuels comme les usuriers ou les prêteurs sur gage). En deuxième lieu, ils sont souvent rigides. Par exemple, les AREC et les ACEC imposent de contribuer régulièrement des montants identiques, et l'épargne de chaque participant est bloquée jusqu'à ce qu'il ait à son tour accès aux fonds. En troisième lieu, les AREC peuvent être très risquées : les participants perdent leur mise lorsque l'un

6. Rutherford, *The Poor and Their Money*, 52.

d'entre eux arrête ses contributions après avoir eu accès aux fonds. Le système peut également se révéler inadapté si les besoins en liquidités d'un membre se produisent avant (ou après) son « tour ». En outre, les coûts peuvent être fort peu transparents et difficiles à comprendre, comme dans le cas de certains systèmes de crédit gérés par des commerçants ou des transformateurs agricoles. Tous les services financiers informels sont vulnérables à la faillite ou à la fraude. Quelle qu'en soit la raison, corruption, manque de discipline, ou crises générales comme une catastrophe naturelle ou une mauvaise récolte, les membres peuvent alors perdre leur argent.⁷ En dernier lieu, il peut être mal vu ou honteux de devoir emprunter à sa famille ou à ses amis, tout particulièrement si l'emprunteur tombe dans la dépendance d'autrui.⁸

Organisations associatives

À partir des approches réussies du système informel, il s'est créé dans le monde de nombreuses formes d'organisations financières associatives. Les mutuelles de crédit ou coopératives d'épargne et de crédit sont plus formelles, alors que d'autres organisations sont à la limite de l'informel, bien que la plupart d'entre elles bénéficient du soutien d'organisations plus formelles. Les organisations associatives font en général appel à l'épargne de leurs propres membres comme principale source de capitaux. Beaucoup d'organisations associatives (tout particulièrement les coopératives plus formelles) sont regroupées au sein de fédérations au niveau régional ou national. Ces fédérations peuvent offrir aux coopératives fédérées des prestations de supervision, de gestion de la trésorerie, de refinancement et de support technique. Grâce à leurs coûts peu élevés et aux relations étroites existant entre leurs membres, ces organisations associatives détiennent peut-être la clé pour toucher les populations isolées.

Bien qu'ils existent depuis des décennies, les *self-help groups* (SHG), ou groupes solidaires, de l'Inde connaissent un intérêt accru depuis quelques années, car ils apparaissent comme une source de services financiers en milieu rural, tout particulièrement pour les femmes pauvres. Le modèle actuel met en relation des groupes informels de 10 à 20 personnes avec des sources de financement comme des ONG ou des banques commerciales. Les SHG commencent par mobiliser l'épargne de leurs membres, et si tout se passe bien, ils auront peut-être accès au crédit bancaire. D'une manière générale, les SHG touchent les très pauvres. Des enquêtes indiquent que plus de la moitié des membres de SHG proviennent des groupes de population les plus pauvres : les paysans sans terre et marginalisés.

Depuis quelques années, on observe une croissance exponentielle des relations entre les SHG indiennes et les banques publiques et privées. En 2003, le nombre de SHG ayant établi des relations avec des banques était d'environ 800 000, contre seulement 33 000 en 1999.⁹ La banque la plus importante en

7. Robinson, *The Microfinance Revolution*, Vol. 1, 24.

8. Ruthven, *Money Mosaics: Financial Choice and Strategy in a West Delhi Squatter Settlement*, 19.

9. Srivastava et Basu, *Scaling-up Access to Finance for India's Rural Poor*, 2.

ce sens est peut-être la National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD), une organisation bancaire faitière qui a démarré un programme associant banques et SHG en 1992. L'objectif de la NABARD est d'élargir l'accès aux services financiers à 20 millions de ménages pauvres d'ici 2008. Dès le mois de mars 2004, le montant cumulé des crédits octroyés par l'intermédiaire du programme de la NABARD atteignait 867 millions de dollars et impliquait 560 banques, qui ont pu, grâce au programme, accorder des prêts à 1,1 million de SHG servant approximativement 16 millions de ménages pauvres.¹⁰ De son côté, la Banque Nationale indienne prêtait à près de 175 000 SHG en 2004, contre environ 12 000 groupes quatre ans auparavant.¹¹

En dépit de leur aspect très prometteur, les SHG sont très fragiles : une détérioration, même légère, de la qualité de leur portefeuille de prêt peut avoir des conséquences sérieuses pour leur survie. Il arrive que des SHG poussés à prêter de trop grandes sommes ou à croître trop rapidement ne puissent plus être capables de fonctionner à long terme.¹² En outre, la plupart des SHG offrent des conditions de prêt rigides qui ne correspondent pas forcément aux besoins de trésorerie de leurs membres ou à leur demande de produits, et les calendriers de remboursement peuvent manquer de souplesse. Les SHG ne mobilisent que de petits montants d'épargne, et il s'agit pour l'essentiel d'une épargne forcée préliminaire à l'octroi des prêts (par opposition aux dépôts volontaires qui correspondent aux besoins du marché des clients pauvres en instruments d'épargne).¹³

En Afrique, les associations de services financiers (ASF) et les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA) représentent des variations du modèle associatif, et sont prépondérantes surtout dans les zones rurales isolées. Au départ, les ASF créent une base de capitaux solide grâce à l'apport en capital des membres, l'objectif étant d'utiliser ces fonds propres pour obtenir des prêts bancaires au taux d'intérêt commercial en vigueur. Les coûts de démarrage de ces organisations ont été subventionnés par des agences internationales d'aide au développement (« bailleurs de fonds ») et l'effort de promotion nécessaire à leur lancement a été effectué par des ONG. Il est difficile de trouver des données exhaustives au sujet des ASF. En 2000, on dénombrait environ 160 ASF opérant dans huit pays et regroupant plus de 50 000 actionnaires.¹⁴ Des données plus récentes pour le Kenya font état de 67 ASF disséminées dans 18 districts et servant 46 700 membres à la fin 2004.¹⁵ La question de savoir si les ASF peuvent atteindre l'autosuffisance (et s'affranchir des subventions des bailleurs de fonds) demeure.

Les CVECA, dont la promotion était assurée à l'origine par l'organisation française Centre International de Développement et de Recherche (CIDR), ont été conçues pour améliorer le modèle traditionnel des coopératives

10. Voir le site Web suivant : www.nabard.org.

11. Harper et Arora, *Small Customers, Big Market : Commercial Banks in Microfinance*, 73.

12. Srivastava et Basu, *Scaling-up Access to Finance for India's Rural Poor*, 2, 12.

13. Prakash, Pillai, Hashemi et Isern, *Self-help Groups in India : Value for Money ?* 14, 16.

14. Jazayeri, *Financial Services Association (FSA) : Concept and Some Lessons Learnt*, 19.

15. Duursma, *Community-Based Microfinance Models in East Africa*, 14.

d’Afrique de l’Ouest. Les premières CVECA ont vu le jour au Mali vers la fin des années 1980. D’autres CVECA ont été créées sur ce modèle au Mali et dans d’autres pays africains, chacune adaptant le modèle d’origine aux conditions locales.¹⁶ À la fin de 2003, les réseaux du CIDR concernaient 220 000 membres et le montant moyen des prêts s’élevait à 130 dollars. Presque tous les clients vivent en zone rurale et 70 % des prêts concernent des activités agricoles ou liées à l’agriculture.¹⁷

Les coopératives financières (que l’on appelle aussi « mutuelles de crédit » ou « coopératives d’épargne et de crédit ») adaptent le principe de la propriété des membres à des niveaux de plus en plus formels. Les institutions coopératives financières ont commencé à apparaître en Europe il y a presque 150 ans, et le mouvement s’est désormais étendu au monde entier, où il touche près de 29 millions de membres vivant dans les pays en développement ou en transition (voir le tableau 3.1).¹⁸ Dans de nombreux pays, quelques coopératives financières ont évolué de manière à devenir des institutions financières importantes et bien établies. En Afrique de l’Ouest, ce modèle touchait plus de 3,7 millions de clients à la fin de 2004, pour la plupart dans des coopératives de crédit. On peut également donner l’exemple du Kenya, où les *Savings and Credit Societies* (SACCOS) sont considérées comme faisant partie intégrante du système financier. Dans ce pays, plus de 3 000 SACCOS rejoignent près de 5 millions de membres et des actifs atteignent pratiquement un milliard de dollars.¹⁹ En Asie centrale, 72 % des emprunteurs de microfinance et 86 % des titulaires de comptes de dépôt adhèrent à une coopérative de crédit.²⁰

Les coopératives financières appartiennent à leurs membres qui en conservent le contrôle, et elles sont en général à but non lucratif. Les membres ont souvent une caractéristique commune : le lieu de travail, d’habitat, de culte, etc. Ces institutions offrent des services financiers : produits d’épargne, comptes chèques, prêts, services d’assurance et de transfert d’argent (bien que les institutions moins solides ou moins importantes ne soient pas en mesure d’offrir les services de transfert). Mais au lieu de réaliser un profit pour des actionnaires (comme le ferait une banque), les mutuelles de crédit et les coopératives financières reversent à leurs membres une part des revenus excédant leurs coûts d’exploitation. Ces profits se présentent sous la forme de dividendes distribués aux membres, de taux d’intérêt plus élevés pour l’épargne ou réduits pour les prêts, ou de prestations nouvelles ou améliorées. Les dirigeants sont issus des membres eux-mêmes, et il arrive que dans les coopératives de moindre taille ils soient également souvent bénévoles. Les dirigeants bénévoles sont, par définition, moins professionnels et cela peut présenter un risque pour la viabilité financière de la coopérative. Dans la plupart des coopé-

16. Pearce et Reinsch, *Caisses villageoises d’épargne et de crédit autogérées (CVECA)*, 1–3.

17. Entretien effectué par messagerie électronique avec Renée Chao-Béroff, directrice de recherche, Centre international de développement et de recherche.

18. World Council of Credit Unions, www.woccu.org.

19. Ndiï : *Role and Development of Microfinance and Savings and Credit Cooperatives in Africa*, 1.

20. Pytkovska, *Overview of the Microfinance Industry in the ECE Region in 2003*, 1, 2.

TABLEAU 3.1 Les coopératives financières dans les pays en développement et en transition

	Coopératives financières	Membres	Épargne (million \$)	Prêts (million \$)	Montant moyen d'épargne/membre (\$)	Encours moyen de prêt/membre (\$)
Asie	14 085	6 010 725	10 948	825	1 821	137
Afrique	7 856	7 162 689	1 872	1 658	261	231
Amérique latine et Caraïbes	2 113	12 065 323	10 173	9 776	843	810
Europe de l'Est et NEI	4 606	3 635 513	1 575	1 351	433	372
TOTAL	28 660	28 874 250	24 568	13 610	851	471

Source : Rapport statistique du World Council of Credit Union, 2003, www.woccu.org.

Remarque : NEI = Nouveaux États Indépendants.

ratives financières, chaque membre reçoit une voix : le pouvoir n'est donc pas fonction du nombre de parts détenues.²¹

Comme l'indique le tableau 3.1, l'encours moyen de prêt, ou le solde moyen du compte d'épargne, des membres des coopératives financières est relativement peu élevé. Cependant, comme leur base de clientèle est assez diversifiée, il est difficile de déterminer le nombre réel de pauvres parmi les clients de coopératives financières. Certaines indications montrent que, dans certains pays, la clientèle des coopératives financières est au moins aussi pauvre, sinon plus pauvre, que celle d'autres IMF plus spécialisées (voir l'encadré 3.2).

Les coopératives financières pourraient toucher une clientèle plus pauvre, notamment dans les villes et villages isolés. Aux Philippines, par exemple, les coopératives de crédit jouent un rôle important dans le développement des zones rurales (alors même qu'elles ont une taille plus importante en zone urbaine).²² Elles touchent des régions isolées qui ne sont pas servies par les banques et une enquête réalisée en 2001 faisait état de 24 coopératives dont les 41 248 clients avaient contracté des prêts d'un encours moyen de 98 dollars.²³

Deux conditions essentielles doivent être réunies pour permettre la réussite d'une coopérative financière : (1) le nombre de ses membres doit être assez faible pour qu'ils puissent se contrôler mutuellement avec facilité (dans le cas contraire, il convient de mettre en place des systèmes similaires à ceux qu'utilisent les institutions financières formelles pour protéger les déposants), et (2) ce nombre doit être suffisamment élevé pour garantir qu'un groupe d'emprunteurs nets ne puisse pas prendre le contrôle de l'organisation. Si ces conditions

21. Voir le site Web de World Council of Credit Unions, www.woccu.org.

22. Llanto, *Micro Finance and Rural Finance Options in the Philippines*, 31.

23. Charitonenko, *Commercialization of Microfinance, The Philippines*, 16.

ENCADRÉ 3.2 Les facteurs institutionnels déterminant la portée de la microfinance auprès des pauvres

Les coopératives financières et les banques rurales parviennent-elles à toucher une clientèle aussi pauvre que celle des ONG de microfinance spécialisées ? En collaboration avec d'autres, le CGAP s'est servi de son Outil d'évaluation de la pauvreté pour évaluer cette question au Sénégal et au Ghana. L'université du Maryland a effectué des recherches similaires au Pérou.

Ces recherches indiquent que, contrairement à ce que l'on avait l'habitude de penser, le type institutionnel des organisations n'a pas forcément d'impact sur le niveau de pauvreté de la clientèle. Qu'il s'agisse des banques, des coopératives financières ou des ONG, le facteur le plus important semble être l'emplacement de leurs agences.

Au Sénégal, l'étude a conclu que FENAGIE-PECHE, une coopérative polyvalente, comptait dans sa clientèle la proportion la plus importante de clients très pauvres : les deux tiers de ses clients provenaient du tiers le plus démuné de la population. FENAGIE-PECHE recrutait ses membres au sein des communautés de pêcheurs en milieu rural et sélectionnait donc des clients qui étaient plus pauvres que ceux des IMF. D'autres coopératives – comme l'Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée (ACEP), la Cooperative

and Mutual Solutions (CMS) et le Programme d'Appui aux Mutuelles d'Épargne et de Crédit au Sénégal (PAMECAS) – servent une gamme étendue de clientèle, et en raison de leur taille considérable, elles parviennent à toucher un nombre de clients pauvres important en chiffres absolus.

Au Ghana, l'analyse indiquait que les banques rurales avaient une portée plus étendue que les ONG. Vingt-six pour cent de la clientèle des banques rurales provenaient des 20 % les plus pauvres de la population ghanéenne, contre 16 % seulement de la clientèle des ONG-IMF. Un grand nombre des banques rurales sont implantées dans le nord du pays, région où la pauvreté est la plus intense et dont les ONG sont en général absentes. Au Pérou, le Center for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS) de l'université du Maryland a effectué une étude auprès de la clientèle de six institutions financières différentes et de groupes de contrôle, et a conclu que la coopérative parvenait à toucher le plus grand nombre de pauvres au sein de l'échantillon, suivie par un réseau réglementé de microbanques et une caisse rurale d'épargne et de crédit. Là encore, l'emplacement des agences importait plus que la forme institutionnelle de l'organisation.

Sources : Entretien effectué par messagerie électronique avec Syed Hashemi, spécialiste en chef, Microfinance, CGAP ; CGAP et Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). *Determining the Outreach of Senegalese MFIs*, 2.

ne sont pas maintenues, il peut en résulter une certaine instabilité de la coopérative. Comme pour les autres institutions financières, si la direction ne fait pas l'objet d'un contrôle suffisant, le risque de fraude et autres faits de mauvaise gestion s'élève dangereusement. En outre, lorsqu'il se produit un conflit structurel entre des emprunteurs (qui préfèrent des taux d'intérêt plus bas et un rythme de remboursement ralenti) et les déposants nets (qui demandent des taux d'intérêt élevés et un placement prudent de leurs dépôts), ce sont souvent les emprunteurs qui ont « gain de cause » car ils sont fréquemment dotés de plus d'influence et de richesse, ce qui peut déboucher sur une politique de prêt risquée et menacer l'épargne des membres.²⁴ Une autre cause potentielle de danger provient des conflits possibles entre les membres élus au conseil d'administration, qui sont des bénévoles, et les gestionnaires professionnels salariés qui possèdent une formation et une expérience techniques.

24. Ledgerwood, *Microfinance Handbook*, 103.

La nécessité d'améliorer leur supervision constitue l'un des défis que devront traiter les futures institutions détenues par leurs membres, de quelque sorte qu'elles soient. Dans certains pays, comme ceux de l'Union monétaire Ouestr africaine (UMOA), les coopératives sont placées sous la réglementation des instances bancaires, mais ce n'est pas toujours le cas. Par exemple, le Mexique vient d'adopter une loi qui délègue la supervision des coopératives financières à leurs fédérations. Dans la plupart des pays, les autorités responsables du contrôle de toutes les sortes de coopératives – pas seulement des coopératives financières – sont également responsables de la supervision des coopératives financières. Ces entités ne possèdent en général pas les compétences nécessaires, et l'absence générale de contrôle financier n'est pas favorable à la sécurité ni à la solidité de ces organisations, ce qui représente un problème encore plus important lorsqu'elles collectent l'épargne des pauvres.

En revanche, certaines observations qualitatives au sujet de l'Ouganda suggèrent que l'épargne des pauvres court moins de risques si elle est placée dans des institutions associatives, même non réglementées ou mal réglementées, que si elle est confiée à des mécanismes d'épargne informels. Les recherches récentes menées auprès de groupes de discussion ont conclu que la quasi-totalité de la clientèle du secteur d'épargne informel déclarait avoir subi des pertes. À l'opposé, seule une petite partie de la clientèle confiant ses économies aux institutions financières formelles et semi-formelles (y compris les coopératives de crédit) déclarait avoir subi des pertes.²⁵

Les organisations non gouvernementales

Les ONG ont pallié l'incapacité des banques à servir la clientèle pauvre, et elles ont agi en véritable pionnier au sein de la communauté de la microfinance. Depuis le milieu des années 1980, les ONG ont œuvré avec un souci accru de la pérennité financière. Bien qu'on ignore le nombre exact des ONG, le *Microcredit Summit Council* a recueilli des renseignements au sujet d'environ 3 000 IMF (des ONG pour la plupart) fournissant des services financiers à plus de 80 millions de clients.²⁶ On estime qu'il pourrait exister jusqu'à 9 000 ONG offrant des services financiers dans le monde.

Certains ONG se consacrent intégralement, ou presque intégralement, à la microfinance, tandis que d'autres ajoutent la microfinance à d'autres services. Une ONG peut être complètement locale ou affiliée à des réseaux internationaux. Parmi les ONG nationales les plus célèbres, on peut citer le Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), ASA et PROSHIKA au Bangladesh qui, à elles trois, affichent le chiffre stupéfiant de 5,6 millions de clients. Mais il existe des ONG plus petites dans le monde entier. Les réseaux internationaux ont joué un rôle important dans la propagation de la microfinance, car ils ont participé à la création et au soutien d'ONG dans toutes les parties du globe.²⁷

25. Wright et Mutesasira, *The Relative Risks to the Savings of Poor People*, 2.

26. Daley-Harris, *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004*, 3.

27. Les réseaux internationaux font l'objet d'une discussion plus approfondie au chapitre 4.

Bien que les ONG aient clairement été à l'avant-garde du mouvement de la microfinance, elles sont limitées par un certain nombre de contraintes et la plupart en ont été gênées dans leur croissance. On peut faire remarquer par exemple que le taux moyen de croissance du nombre d'emprunteurs des institutions communiquant leurs données dans le cadre du Sommet du microcrédit était d'environ 15 % entre 1999 et 2003.²⁸ Elles sont souvent dépendantes de leurs bailleurs de fonds, particulièrement celles de taille réduite, car un grand nombre d'entre elles ont été créées à l'aide de subventions. Leur structure de gouvernance n'encourage pas la responsabilité fiduciaire, dans la mesure où les membres du conseil d'administration ne représentent pas d'actionnaires ou de propriétaires-membres dont l'investissement serait en jeu. Elles ne peuvent offrir qu'une gamme limitée de services financiers. Les ONG ne peuvent en général pas légalement mobiliser l'épargne ; cette fonction est limitée aux banques et autres intermédiaires soumis à la réglementation des autorités bancaires.

Les 10 années écoulées ont révélé deux tendances (en partie contraires) chez les ONG de microfinance : la commercialisation et le désir de lutter toujours plus intensément contre la pauvreté.

Certaines des ONG les plus dynamiques ont adopté un comportement de plus en plus « commercial ». Elles expliquent cette approche, souvent décrite comme un effort de pérennité, par leur désir de s'affranchir de leur dépendance envers les bailleurs et de recourir aux sources commerciales de capitaux, ce qui leur permettrait de financer leur croissance et de toucher plus de pauvres. Il est exact que les données recueillies auprès du MIX Market suggèrent que les institutions pérennes (celles qui parviennent à couvrir leurs coûts grâce à leurs revenus) touchent une clientèle pauvre bien plus importante que les institutions non pérennes. Sur les 146 ONG communiquant leurs résultats de 2003 à la base de données, la moitié seulement (53 %) sont pérennes, mais ces institutions pérennes touchent plus de 90 % du total de la clientèle servie.²⁹

La réussite de la commercialisation de ces ONG a prouvé aux institutions financières formelles que la microfinance est une activité valable et rentable. Mais toutes les ONG ne comprennent pas la commercialisation de la même façon. Pour une ONG polyvalente offrant un éventail de services (fréquemment à caractère social), il peut s'agir de professionnaliser les activités de microfinance et de les séparer opérationnellement et financièrement des autres prestations offertes.

Pour une ONG spécialisée, la commercialisation peut impliquer la transformation en intermédiaire financier agréé (voir l'encadré 3.3). Dans le secteur

28. Entretien avec Adrian Gonzalez, analyste de recherche, CGAP/The MIX, à partir de la base de données du Sommet du microcrédit.

29. Données du MIX Market www.mixmbb.org/en/index.html consultées en juillet 2005. On définit une institution comme pérenne si ses revenus lui permettent de couvrir au moins 110 % de ses coûts. Il convient de remarquer que les IMF qui communiquent leurs résultats au MIX Market sont en moyenne plus rentables que les autres IMF, et que ces conclusions ne doivent pas être généralisées à l'ensemble des institutions financières servant la clientèle pauvre.

ENCADRÉ 3.3 Expériences de transformation des ONG

Plusieurs ONG se sont transformées en institutions financières formelles, notamment dans certains pays d'Amérique latine (Bolivie, Pérou), en Europe de l'Est, au Kenya et maintenant en Ouganda. Jusqu'ici, l'expérience montre que le processus de transformation, bien que coûteux, permet aux institutions de fournir des services de meilleure qualité, d'améliorer leur accès aux financements et, en définitive, d'accroître le nombre de clients qu'elles peuvent toucher de façon permanente.

Le **Fondo Financiero Privado para el Fomento a Iniciativas Económicas (FFP-FIE)** est une institution financière non bancaire qui a vu le jour en tant qu'ONG en 1984 à La Paz (Bolivie). Le FIE envisageait depuis le début de son existence de devenir une entité financière formelle et la voie lui a été ouverte lorsque le gouvernement bolivien a créé une structure juridique de formalisation de la microfinance, intitulée *Fondos Financieros Privados* (FFP, ou Fonds financiers privés). Le processus de demande était long et compliqué. Le premier dossier de demande du FIE, déposé en 1995, a été refusé, en partie parce que l'ONG désirait conserver un rôle dominant au sein de l'actionnariat de la nouvelle entité financière. Après trois nouvelles années de préparation, le FIE a enfin pu former un FFP (FFP-FIE) en 1998. À la fin de l'année, le FFP-FIE comptait 20 040 emprunteurs actifs et 121 épargnants, et il affichait un actif total de 17 millions de dollars.^a Six ans plus tard, FIE faisait état de presque

45 000 emprunteurs actifs et de 31 000 comptes d'épargne, et détenait un actif de plus de 60 millions de dollars. En 2004, l'ONG FIE détenait presque la moitié des parts ; les autres actionnaires principaux comprenaient l'Andean Development Corporation (CAF), OIKOCREDIT, Hivos-Triodos Fonds, Vincent Emanuel Burgi et la Direction suisse du développement et de la coopération.^b

Lors de sa création en 1999, l'ONG **Opportunity Bank Montenegro (OBM)** prévoyait déjà de se transformer en banque commerciale.^c Dès le milieu de 2002, OBM était devenue une banque agréée. Elle procédait à des investissements considérables en systèmes informatiques, ressources humaines, opérations bancaires et mobilisation des dépôts. Elle consacrait en outre des sommes importantes à la rénovation des bureaux de son siège et de ses agences, à l'installation de coffres et de matériel de sécurité, à l'embauche de personnel et à la mise en œuvre de nouvelles procédures. En 2003, OBM assurait ses coûts et affichait 5 700 clients, pour un portefeuille de près de 17 millions de dollars. La banque compte au total 13 actionnaires ordinaires. Opportunity International, une organisation américaine à but non lucratif, détient 75 % des actions ordinaires et la totalité des actions privilégiées. Les actionnaires minoritaires comprennent Rabo Investment Advisory Services (une filiale du groupe RaboBank) et des investisseurs privés hollandais, anglais et américains.^d

- a. Données figurant sur le site www.ffpie.com ; données de rendement provenant du MIX Market : www.mixmarket.org.
- b. Entretien effectué par messagerie électronique avec Enrique Soruco, directeur général, Fondo Financiero Privado para el Fomento a Iniciativas Economicas, Bolivie.
- c. Exemple tiré de l'ouvrage de Coates et Wilson Shrader, « Turning an NGO into a Bank ». Données provenant du site www.opportunity.org.
- d. Entretien avec Mark Crawford, Directeur financier, Opportunity Bank, Monténégro.

de la microfinance, le terme « transformation » désigne le processus au moyen duquel une organisation à but non lucratif, ou une ONG, devient une institution financière soumise à la réglementation.³⁰

L'évolution vers la commercialisation a conduit certains à s'interroger sur le risque d'une « dérive de la mission », craignant que les ONG adoptant un comportement plus commercial tendent à délaisser leur clientèle pauvre d'origine. Cette inquiétude est particulièrement ressentie au sujet des IMF

30. Voir le site Web de ACCION International, www.accion.org/micro_glossary.asp.

ayant effectué leur transformation. La rentabilité constitue un objectif essentiel pour toutes les institutions financières agréées. Certains experts estiment qu'il n'est possible de pratiquer la microfinance de manière rentable qu'en ciblant les clients facilement accessibles, plus riches, qui contractent des prêts plus importants et confient des dépôts plus élevés. En ce qui concerne la dérive de la mission, les observations ne permettent pas d'arriver à une conclusion. Dans certains cas, la taille moyenne des prêts augmente à mesure que l'IMF gagne en expérience et adopte un comportement plus commercial, ce qui pourrait être une indication qu'elle cible une clientèle plus riche, mais cela ne signifie pas nécessairement qu'elle délaisse ses clients plus démunis.

L'augmentation de la taille des prêts pourrait également signifier que les clients existants sont en mesure d'accroître leur endettement. Au fil du temps, une proportion croissante des clients deviennent des clients habituels (par opposition aux nouveaux emprunteurs dont le premier crédit est en général assez faible). Ce phénomène entraîne donc une augmentation de la taille moyenne des prêts, même si l'IMF ne procède à aucune modification stratégique au niveau du ciblage de sa clientèle. Dans d'autres cas, comme celui de la CARD Bank aux Philippines, on observe que la taille moyenne reste très faible, alors même que l'institution demeure rentable et se transforme en banque. Les prêts de la CARD Bank n'ont pas dépassé le seuil de 20 % du revenu national brut (RNB) par habitant aux Philippines au cours des dernières années.³¹

La question de la dérive de la mission débouche directement sur un autre sujet de discussion intense parmi les ONG de microfinance : les IMF peuvent-elles réellement toucher des groupes de population très pauvres et être rentables ? On pourrait penser que la relation inverse entre ces deux objectifs est évidente : des clients plus aisés peuvent contracter des prêts plus importants en effectuant un nombre moindre d'opérations, ce qui peut sembler moins coûteux à gérer. Certaines institutions parviennent néanmoins à réaliser ces deux objectifs. Par exemple, sur les 231 institutions qui ont communiqué leurs résultats en 2003 au MicroBanking Bulletin, 139 étaient rentables (y compris après le retrait des subventions des bailleurs de fonds). Parmi ces 139 institutions, les 41 ciblant les clients les plus pauvres affichaient une rentabilité moyenne supérieure à celle de l'ensemble du groupe. Ces 41 institutions touchaient en outre trois fois plus de clients que les autres institutions financièrement pérennes réunies. En d'autres termes, celles que le MIX désigne comme les institutions servant la partie inférieure du marché affichaient de meilleurs résultats que l'échantillon total des institutions communiquant leurs résultats au bulletin.³² L'analyse d'un ensemble de données plus récentes du MIX Market ne révèle aucun lien notable entre la taille des prêts et la rentabilité. Cela signifie que les institutions dont les prêts sont plus importants ne

31. Données provenant du MIX Market www.mixmarket.org.

32. Entretien avec Adrian Gonzalez, analyste de recherche, CGAP/The MIX. Distribution régionale des 41 institutions servant la partie inférieure du marché : Asie = 19 (y compris 7 institutions en Asie méridionale) ; Amérique latine et Caraïbes = 11 ; Moyen-Orient et Afrique du Nord = 5 ; Afrique subsaharienne = 4 ; Europe de l'Est et Asie centrale = 2.

sont pas forcément plus rentables.³³ Ces données prouvent qu'il est possible de toucher les très pauvres de façon rentable, ou tout au moins qu'il n'est pas forcément moins rentable de servir une clientèle plus pauvre.

Bien que certaines ONG de microfinance aient opté pour la commercialisation, beaucoup d'autres s'efforcent d'atteindre une clientèle plus démunie ou plus isolée, ou des groupes à haut risque, tels que les familles affectées par le sida ou les personnes déplacées par des conflits ou des catastrophes naturelles. Cette approche ne contredit pas forcément l'effort de commercialisation et de pérennité, mais elle peut reculer le moment où l'institution sera en mesure de couvrir ses coûts et devenir rentable tout en travaillant avec ce type de clientèle.

Beaucoup des ONG (quoique pas toutes) qui ciblent une clientèle plus pauvre œuvrent par l'intermédiaire d'organisations associatives informelles ou semi-formelles. Elles suivent souvent aussi le modèle du crédit solidaire. Les exemples comprennent les banques villageoises de la Foundation for International Community Assistance (FINCA), le modèle WORTH de Pact et les programmes MMD (Mata Masu Dubara, Femmes en marche) de CARE International. Ces deux derniers programmes fonctionnent plutôt comme des SHG et se rapprochent plus des systèmes plus informels.

La FINCA est le pionnier de la méthode du microcrédit fondée sur les banques villageoises. Selon ce modèle, 10 à 50 voisins forment un groupe au sein duquel ils choisissent qui contractera un prêt, et pour quel montant. La taille moyenne des prêts s'échelonne entre 50 et 500 dollars. En 2003, le réseau de la FINCA possédait 15 affiliés dans 14 pays des continents américain, africain et asiatique. La FINCA sert plus de 50 000 emprunteurs par l'intermédiaire de plus de 1 800 banques villageoises.³⁴ Au-delà même du nombre de clients servis, l'influence du modèle bancaire communautaire de la FINCA est reflétée par le fait qu'il a été abondamment imité et adapté. Pact, une ONG internationale qui se spécialise dans le renforcement des capacités des organisations locales, a mis au point un modèle de type banques villageoises dans le sud du Népal. En 2003, le montant de l'épargne collective était estimé à près de 4 millions de dollars.³⁵ La même année, le projet MMD de CARE offrait à 70 000 femmes pauvres du Niger l'accès à un système permanent d'épargne et de crédit par l'intermédiaire de leurs propres organisations communautaires.³⁶

Le *Pro-poor Innovation Challenge* du CGAP, un concours organisé pour les IMF plus petites et plus récentes, a révélé un certain nombre d'ONG œuvrant pour toucher une clientèle plus démunie et plus isolée. Par exemple, en Inde, l'International Justice Mission (IJM) a aidé des travailleurs affranchis (de l'asservissement pour dettes) à accéder aux services financiers, grâce à un programme pilote associé à une IMF locale et qui comprenait une assistance à

33. Entretien avec Adrian Gonzalez, analyste de recherche, CGAP/The MIX, à partir de données du MIX Market.

34. Voir les sites Web suivants, www.gdrc.org/icm/finca et www.villagebanking.org.

35. Odell, *Moving Mountains: Appreciative Planning and Action and Women's Empowerment in Nepal*, 5.

36. Voir le site Web de CARE USA, www.careusa.org.

l'ouverture de comptes d'épargne auprès de banques locales pour gérer les fonds de réintégration versés par l'État au moment de leur affranchissement. Au Mexique, Alternativa Solidaria (AlSol) s'est allié avec Zurich International pour offrir des prestations de microassurance à la clientèle vulnérable de l'État du Chiapas afin de permettre à ses habitants de régler le coût de l'enterrement de leurs proches dans cette région ravagée par la violence.³⁷

Étant donné la double tendance à la commercialisation et à l'effort accru de lutte contre la pauvreté, les questions qui se posent aujourd'hui sont les suivantes : quel est exactement le rôle des ONG internationales et nationales au sein du processus de mise en place de systèmes financiers accessibles à tous ? Peuvent-elles servir à augmenter le nombre de clients touchés, comme dans le cas du Bangladesh, où 60 % des 24,6 millions de clients de la microfinance sont servis par des ONG financières ?³⁸ Dans la mesure où la loi leur interdit de mobiliser l'épargne et qu'elles n'ont en général pas accès aux systèmes de paiement de leur pays, comment les ONG pourront-elles jamais offrir la diversité de services demandés par la clientèle pauvre ? Les contraintes d'échelle (gouvernance, dépendance envers les bailleurs de fonds) sont-elles trop importantes pour être facilement surmontées ?

La communauté de la microfinance n'arrive guère à s'entendre sur la réponse à ces questions et sur le rôle futur des ONG en tant que prestataires de services financiers. Il semble néanmoins clair qu'en vertu de plus de 20 ans d'expérience et grâce à une mission bien ancrée de service aux pauvres les ONG possèdent un avantage évident sur au moins deux fronts : elles sont à même de trouver des solutions innovantes qui permettent de toucher des groupes de population de plus en plus pauvres et vulnérables, et de lier ces innovations à des sources de capitaux commerciaux pour accroître leur échelle. Cette fonction de recherche et développement peut n'être ni réalisable ni séduisante pour d'autres organisations opérant au niveau micro.

Les institutions financières formelles

Pour une grande part, l'existence même de la microfinance est attribuable à l'incapacité ou au refus historique des banques et autres institutions financières formelles de servir les pauvres. Cependant, les institutions financières formelles, et spécialement les banques qui se sont dotées d'objectifs sociaux, seraient particulièrement aptes à mettre en place des systèmes financiers véritablement accessibles à tous. Elles disposent souvent d'un réseau d'agences étendu, de la capacité d'offrir une gamme diversifiée de services (dont les produits d'épargne et de transfert d'argent) et du capital nécessaire pour investir dans les systèmes et les compétences techniques. Les institutions financières formelles peuvent tirer parti de ces points forts pour toucher un nombre considérable de pauvres, aussi bien par elles-mêmes qu'en formant des partenariats avec d'autres prestataires de services financiers, y compris les

37. CGAP, *Pro-poor Innovation Challenge*, www.cgap.org.

38. Credit and Development Forum, « *Microfinance Statistics* » 19, 23, 248.

ONG. Les recherches effectuées par le CGAP ont identifié 225 institutions financières formelles œuvrant dans le secteur de la microfinance d'une manière ou d'une autre.³⁹ Qu'elles financent des IMF établies ou forment des partenariats stratégiques avec elles, ou qu'elles introduisent directement des services financiers ciblant la clientèle pauvre, les institutions financières formelles sont de plus en plus nombreuses à découvrir le marché.

Les institutions financières formelles ne sont toutefois pas toutes semblables. Elles comprennent aussi bien des banques publiques que des banques commerciales privées, et ces deux catégories sont elles-mêmes très diversifiées. Il convient de rappeler le caractère également formel des coopératives financières, puisque ces organisations sont immatriculées, agréées et réglementées par des instances publiques, mais ces entités ont déjà fait l'objet d'une discussion à la section portant sur les institutions détenues par leurs membres.

Les banques publiques agricoles, de développement, d'épargne et les caisses postales. Les banques publiques attirent en général un grand nombre d'épargnants et disposent d'une infrastructure d'agences étendue. Une enquête du CGAP a révélé l'existence de plus de 400 millions de comptes d'épargne dans ces banques. Dans de nombreux cas, tout particulièrement dans les régions rurales, elles représentent la seule option formelle dont disposent les pauvres (et tous les autres). Les banques publiques ont souvent été créées dans une perspective de progrès social ou de développement et, dans de nombreux cas, leur mission consiste en partie à servir les pauvres et les personnes privées d'accès au système bancaire, en général dans les zones rurales.

Il est donc regrettable que le fonctionnement de la plupart des banques publiques laisse à désirer. Elles souffrent de plusieurs carences sérieuses : elles sont souvent encombrées d'un portefeuille de prêts subventionnés (fréquemment appropriés par une élite), gênées par leur faible taux de recouvrement des prêts et par leur dépendance envers les grosses subventions, soumises aux influences politiques et elles manquent de réactivité aux besoins de la clientèle pauvre.⁴⁰ Il existe cependant des exceptions remarquables, qui laissent espérer que, pour peu que des conditions satisfaisantes soient réunies et maintenues, ces immenses « géants endormis » pourraient contribuer efficacement à élargir l'offre de services financiers aux pauvres.⁴¹ On peut citer quelques exemples :

- La division microbancaire de la Bank Rakyat Indonesia (BRI) est la plus grosse – et l'une des plus rentables – IMF du monde. La BRI est une banque publique. À l'heure actuelle, sa clientèle compte plus de 30 millions d'épargnants et 3 millions d'emprunteurs servis par 4 200 guichets. Elle fut l'une des premières banques à entrevoir le potentiel offert par la clientèle

39. CGAP, *Review of Commercial Bank and Other Formal Financial Institution (FFI) Participation in Microfinance*.

40. Christen, Rosenberg et Jayadeva, « Financial Institutions with a 'Double Bottom Line': Implications for the Future of Microfinance », » 3, 11 ; voir la discussion plus approfondie au chapitre 5 concernant le rôle de l'État dans l'offre directe et indirecte de services financiers.

41. On trouvera au chapitre 5 une discussion plus détaillée des facteurs déterminant la réussite des banques publiques.

pauvre, et cela fait 20 ans qu'elle pratique la microfinance de manière rentable.⁴²

- Les réseaux postaux représentent, pour des millions de personnes, une source précieuse de services d'épargne et de transfert. Au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, par exemple, les caisses postales servent plus de 25 millions de personnes et contribuent fortement à l'offre de services en milieu rural, aux fonctionnaires et aux retraités.⁴³ Dans certains pays, comme le Bénin et le Kenya, le nombre de comptes d'épargne postaux est égal ou supérieur au nombre total de comptes d'épargne ouverts dans toutes les autres banques.⁴⁴
- La National Microfinance Bank (NMB) de Tanzanie, dotée de 115 agences rurales, a été créée en 1997 lors d'une cession d'actifs d'une banque publique, la National Bank of Commerce.⁴⁵ En décembre 2004, la NMB comptait plus de un million de déposants, et 145 650 clients emprunteurs.⁴⁶
- L'Agricultural Bank of Mongolia (Ag Bank), sous séquestre pour cause de faillite en 1999, est aujourd'hui une banque privatisée solide. Elle est devenue le prestataire de services financiers rural le plus important du pays, offrant ses produits de dépôt et de prêt par l'intermédiaire de son réseau de 379 agences (le plus étendu du pays). En février 2004, Ag Bank comptait environ 377 000 comptes de dépôt et un portefeuille de 128 000 prêts.⁴⁷

Les banques commerciales privées et les IFNB. Quatre types d'institutions financières privées participent, ou peuvent participer, à la microfinance : les petites banques communautaires ou rurales, les IFNB, les banques spécialisées en microfinance et les banques traditionnelles dont les activités comprennent la microfinance.⁴⁸ Les trois premières catégories d'institutions financières sont les plus susceptibles de traiter la clientèle pauvre comme un segment de marché essentiel. Les banques commerciales traditionnelles ont mis plus de temps à accepter le potentiel offert par la clientèle pauvre.

Les banques rurales ou communautaires ont vu le jour dans des pays spécifiques comme le Ghana, l'Indonésie, les Philippines, le Nigeria, la Tanzanie et d'autres. Au Ghana, les banques rurales et communautaires appartiennent aux membres de la communauté qui ont fait l'acquisition de parts. En 2001, il

42. Robinson : « Why the Bank Rakyat Indonesia Has the World's Largest Sustainable Microbanking System », 4, 5 ; Harper et Arora : *Small Customers, Big Market*, 18.

43. Boon, *Worldwide Landscape of Postal Financial Services (Middle East and North African Region)*, 2-3.

44. Kamewe : « Reinventing Postal Savings Institutions in Africa : A New Role as Large-scale Microfinance Providers ».

45. Dressen, Dyer et Northrup, « Turning Around State-Owned Banks in Underserved Markets », 58-67.

46. Entretien avec Robert Dressen, vice-président du groupe Economics, Business, and Finance, Development Alternatives, Inc.

47. Voir le site Web de la Banque mondiale, www.worldbank.org.

48. Bien que les IFNB soient par définition (et de nom) des institutions non bancaires, elles figurent dans la présente section sur les banques commerciales avec lesquelles elles présentent des caractéristiques très similaires du point de vue de la prestation de services aux clients pauvres.

existait 115 banques rurales et communautaires, comptant plus de 1,2 million de déposants et 150 000 emprunteurs.⁴⁹ Aux Philippines, on trouve à la fois des banques rurales, qui sont détenues à titre individuel et organisées par les membres d'une communauté donnée, et les banques rurales coopératives, qui appartiennent à des coopératives et autres associations de paysans qui en assurent l'organisation. Il existe aujourd'hui aux Philippines plus de 780 banques rurales et banques rurales coopératives implantées dans plus de 85 % des municipalités et villes.⁵⁰

Les IFNB comprennent des établissements de prêt hypothécaire, des sociétés de crédit-bail, des sociétés de crédit à la consommation, des compagnies d'assurance et certains types particuliers d'IMF. Quelques-uns de ces intervenants ont manifesté un certain intérêt pour le marché de la microfinance, les compagnies d'assurance l'ayant fait le plus récemment (voir l'encadré 3.4). Les IFNB peuvent également se spécialiser en microfinance. Le Private Financial Funds de Bolivie, par exemple, comprend cinq institutions ayant octroyé plus de 250 000 microprêts.⁵¹ D'autres exemples comprennent Compartamos au Mexique et Share en Inde. Ces deux organisations ont effectué leur transformation d'ONG de microfinance en IFNB et cela a été une grande réussite pour les deux. Compartamos est l'IMF spécialisée la plus importante d'Amérique latine : elle répond à environ 310 000 femmes pauvres emprunteuses et affichait plus de 134 millions de dollars d'actifs à la fin de 2004. Share est l'une des principales IMF indiennes : près de 300 000 clients et plus de 16 millions d'actifs à la fin de juin 2004.⁵² Du point de vue juridique et réglementaire, il est souvent plus facile d'obtenir le statut d'IFNB. Mais la loi limite en général le type de services que peuvent offrir les IFNB. Par exemple, ni Share ni Compartamos ne peuvent mobiliser l'épargne.

Les banques de microfinance spécialisées comptent aussi bien des ONG ou des IFNB ayant effectué une transformation que des banques qui se consacrent à la microfinance depuis leur création. La banque de microfinance la plus connue est peut-être BancoSol en Bolivie. En 1992, l'ONG de microcrédit PRODEM s'est associée à ACCION International, la Calmeadow Foundation, des banques boliviennes et d'autres investisseurs pour créer BancoSol, la première banque commerciale privée du monde consacrée exclusivement à la microfinance. En 1997, BancoSol est devenue la première banque de microfinance à verser des dividendes à ses actionnaires. À l'heure actuelle, BancoSol touche plus de 47 000 clients et détient la part de marché la plus importante en Bolivie. En 2005, ACCION Investments avait rejoint un consortium d'investisseurs qui avait acquis 47 % des parts de BancoSol.⁵³

49. Steel et Andah, *Rural and Micro Finance Regulation in Ghana : Implications for Development and Performance of the Industry*, 6.

50. Charitonenko, *Commercialization of Microfinance, The Philippines*, 13 et www.rbapmabs.org.

51. Entretien avec Gonzalo Paz, consultant.

52. Entretien, effectué par messagerie électronique avec Carlos Labarthe, directeur adjoint à l'exécutif, Compartamos ; www.sharemicrofin.com.

53. Voir le site Web de ACCION International, www.accion.org.

ENCADRÉ 3.4 Les prestataires de microassurance

Les produits d'assurance destinés aux pauvres sont encore rares, mais ils sont offerts par les assureurs formels, les IMF, les établissements de soins de santé, les coopératives agricoles et de santé, certaines sociétés traditionnelles (les sociétés funéraires, par exemple) et un grand nombre d'autres organisations. Les IMF sont dotées de réseaux étendus et offrent déjà des services financiers aux clients pauvres, si bien qu'il leur serait possible d'assumer un rôle plus important dans ce secteur. Certaines IMF, conscientes de leur manque d'expérience et de compétences techniques en la matière, décident de s'associer à des assureurs professionnels. Par exemple, FINCA International en Ouganda a formé un partenariat avec ALG, une importante compagnie internationale d'assurance et de services financiers. Les IMF peuvent en outre créer

des participations conjointes avec des assureurs formels avec lesquels elles partagent tout à la fois les risques et la gestion. Elles sont quelques-unes, comme la Self-Employed Women's Association (SEWA) Bank en Inde, à offrir directement des produits d'assurance-maladie et sur les biens. Le modèle d'assurance communautaire, selon lequel les souscripteurs détiennent et gèrent eux-mêmes le régime d'assurance, est en général utilisé pour l'assurance-maladie, comme UMASIDA en Tanzanie. Dans d'autres cas, les assureurs traditionnels offrent directement leurs services. Par exemple, La Equidad (Colombie) offre aux clients pauvres des polices d'assurance sur les biens, et les polices d'assurance sur la vie de Delta Life au Bangladesh concernent aussi bien la clientèle aisée que la clientèle démunie.

Sources : www.microfinancegateway.org/microinsurance/faq.htm#Q3 et entretien avec Michael McCord, expert en microassurance.

Une nouvelle génération de banques de microfinance est apparue en Europe centrale et de l'Est et dans la Communauté des États indépendants. En 2003, il s'était créé 15 banques de microfinance servant 190 000 emprunteurs, la KMB Bank en Russie et la ProCredit Bank en Géorgie affichant le nombre d'emprunteurs le plus important (29 000 et 28 000 respectivement).⁵⁴ On pourrait estimer que l'aspect le plus intéressant de la microfinance dans cette région relativement nouvelle est sa croissance rapide privilégiant dès le départ la viabilité.

Banco Solidario, une banque de microfinance spécialisée située en Équateur, a pénétré un marché à fort potentiel : les Équatoriens vivant en Espagne et en Italie et qui veulent envoyer de l'argent à leur famille, épargner pour leur retour au pays et y acheter une maison. En 2002, l'institution a lancé un nouveau produit : *mi familia, mi país, mi regreso* (ma famille, mon pays, mon retour), qui a permis à plus de 62 000 clients d'accéder à environ 19 000 guichets de vente en Espagne et en Italie pour y effectuer des opérations bancaires avec Banco Solidario.⁵⁵

Une comparaison effectuée récemment entre des IMF agréées (et comprenant à la fois des IFNB et des banques) et des banques commerciales situées dans des pays en développement a révélé que les premières sont plus rentables que les dernières. Les IFNB et banques de microfinance affichaient un taux de

54. Pytkovska, *Overview of the Microfinance Industry in the ECE Region in 2003*, 4.

55. Site Web de Banco Solidario www.banco-solidario.com et entretien effectué par messagerie électronique avec Juan Carlos P. Peñafiel S., Banco Solidario.

rendement moyen de l'actif de 3,3 %, alors que le taux moyen des banques commerciales était de 2,1 %.⁵⁶ Ces conclusions sont présentées à la figure 3.3, qui illustre comment les banques de microfinance spécialisées affichent souvent un meilleur rendement que les banques commerciales traditionnelles dans leur propre pays. Il n'est pas surprenant que cet état de fait ait commencé d'attirer l'attention des banques plus traditionnelles.

Les banques commerciales traditionnelles ont une expérience relativement récente en matière d'offre de services financiers aux pauvres. Elles éprouvent des difficultés à mener des activités de microfinance pour plusieurs raisons : leurs objectifs ne ciblent pas forcément la clientèle pauvre ; elles peuvent ne pas disposer de la structure organisationnelle, des méthodologies financières et des ressources humaines appropriées pour séduire et fidéliser les clients pauvres ; leurs procédures sont trop coûteuses pour des opérations de très faible montant et il arrive que la réglementation leur interdise d'accorder des prêts non garantis.

Un grand nombre de banques se satisfont des marges importantes qu'elles génèrent dans le cadre de leur activité traditionnelle et n'éprouvent pas le besoin de fuir la concurrence sur de nouveaux marchés. Beaucoup d'autres, en revanche, surmontent ces obstacles, fréquemment en adoptant les nouvelles technologies, telle l'offre de services bancaires au moyen de guichets automatiques et de téléphones portables.

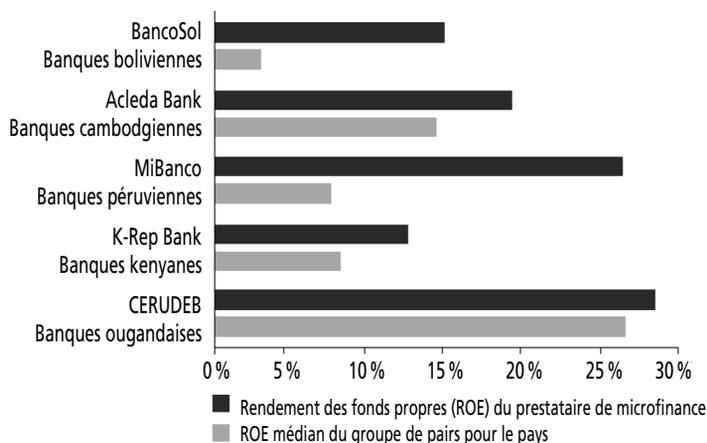
Comme l'illustre la figure 3.4, les banques ont pénétré le secteur de la microfinance de diverses façons, depuis l'engagement limité consistant à louer des bureaux à une ONG de microfinance locale (la ProCredit Bank en Géorgie) jusqu'à la décision de considérer l'offre directe de services aux clients pauvres comme l'une de leurs activités principales (la Equity Bank au Kenya). Dans certains cas, une relation initiale purement ponctuelle ou commerciale avec un prestataire spécialisé comme une ONG peut déboucher sur un engagement plus prononcé.

La ICICI Bank, la deuxième banque de l'Inde, dotée d'un actif total d'environ 33 milliards de dollars en 2004, gère un réseau de 530 agences et guichets et plus de 1 880 guichets automatiques.⁵⁷ La ICICI Bank a entrepris d'œuvrer dans la microfinance à grande échelle. Poussée en partie par une réglementation qui impose à toutes les banques d'accorder des crédits aux secteurs prioritaires, la ICICI Bank a découvert le marché en 2001 au moyen de prêts consentis à des IMF spécialisées. Elle prévoit également assurer le financement d'un réseau de bornes internet villageoises conçues comme des points de vente de services financiers, de former un partenariat avec des IMF qui assureront le traitement des prêts, et de collaborer avec des entrepreneurs sociaux pour créer des IMF *green-field* (start-ups de microfinance). La ICICI Bank considère les ONG et autres IMF spécialisées comme des partenaires qui peuvent l'aider à toucher les segments inférieurs du marché. Après deux ans d'activité, le portefeuille de microcrédit de

56. Entretien avec Adrian Gonzalez, analyste de recherche, CGAP/The MIX, à partir des données des numéros 9 et 10 du MicroBanking Bulletin et des notations du Rating Fund (pour les IMF) et de BANKSCOPE (pour les banques commerciales).

57. Voir le site Web de la ICICI Bank, www.icicibank.com.

FIGURE 3.3 Rentabilité relative des banques de microfinance spécialisées



Source : BANKSCOPE, www.bankscope.bvdep.com.

Remarque : Toutes les données sont datées de la fin de 2003. CERUDEB = Centenary Rural Development Bank Ltd. ; ROE = Rendement des fonds propres.

la ICICI Bank a progressé de 16 millions à 63 millions de dollars, et la banque prévoit que son portefeuille puisse atteindre 1 milliard de dollars sur ce marché.⁵⁸

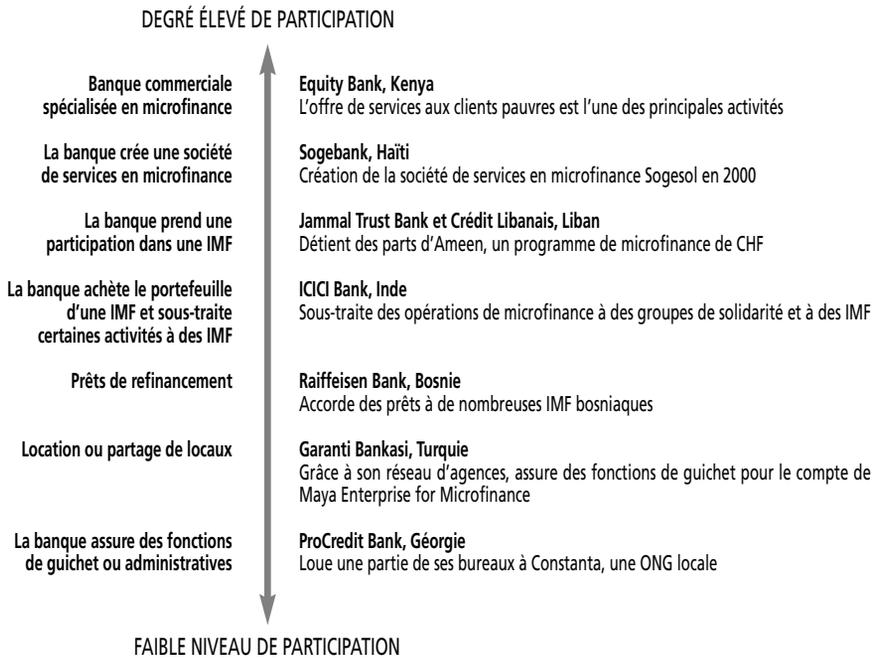
Les banques commerciales sont bien positionnées pour investir dans des innovations technologiques qui peuvent rapprocher les services financiers du lieu d'habitat ou de travail des pauvres. Il est vraisemblable qu'il ne sera jamais rentable financièrement pour une banque d'ouvrir une agence dans chaque village. Mais il serait possible d'élargir l'accès aux services financiers à une échelle considérable de façon relativement peu coûteuse en offrant ces services par l'intermédiaire des téléphones portables ou auprès d'agents tels que l'épicerie du village, une borne téléphonique ou d'autres points de vente (voir l'encadré 3.5). On trouvera des données plus détaillées sur le rôle des technologies de pointe au sein de la microfinance au chapitre 7 : « Défis transversaux ».

Aussi prometteuse qu'apparaisse l'arrivée des banques commerciales pour la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous, un grand nombre d'observateurs se demandent si ces banques parviendront réellement à toucher les clients très pauvres ou très isolés de façon permanente.

Cette question est parfaitement légitime. Il est vraisemblable que les clients les plus difficiles à atteindre resteront hors de la portée de la plupart des banques commerciales, pendant un certain temps tout au moins. Toutefois, grâce à leur vaste infrastructure d'agences, à leur capacité à investir en solutions technologiques novatrices pour comprimer les coûts afférents à la couverture d'une clientèle nombreuse – dont une grande

58. ICICI Bank, *ICICI Bank's Microfinance Strategy: A Big Bank Thinks Small*, et Harper et Arora, *Small Customers, Big Market: Commercial Banks in Microfinance*, 112.

FIGURE 3.4 Degré de participation des banques commerciales au secteur des services financiers destinés aux pauvres



Source : CGAP

Remarque : CHF = Cooperative Housing Foundation ; IMF = Institution de microfinance ; ONG = Organisation non gouvernementale.

partie est actuellement privée de l'accès aux services financiers – les banques contribueront sans aucun doute considérablement à la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous. En fait, à l'avenir, il est probable qu'il ne sera possible de toucher la clientèle pauvre à très grande échelle qu'avec la participation des banques, qu'elles appartiennent au secteur public ou au secteur privé.

Conclusion

L'objectif de la microfinance aujourd'hui est de mettre en place des intermédiaires financiers solides au niveau national, qui puissent fournir des services financiers aux pauvres de façon permanente. L'insuffisance des capacités institutionnelles de détail constitue encore l'obstacle principal à l'offre de services financiers aux pauvres.

Il est nécessaire d'assurer la pérennité financière des opérations pour pouvoir couvrir un grand nombre de pauvres de façon permanente. Toutefois, la mise en place d'institutions financièrement viables n'est pas une fin en soi. C'est le seul moyen d'obtenir un impact bien plus considérable que celui que pourraient financer les bailleurs de fonds et la plupart des

ENCADRÉ 3.5 Canaux de distribution non traditionnels

Conscients de la nécessité de réduire les coûts pour pouvoir toucher une clientèle plus pauvre, un certain nombre d'innovateurs explorent les moyens d'associer l'offre de services financiers à des infrastructures non financières : téléphonie mobile, commerces de détail, kiosques internet, bureaux de poste et même guichets de loterie. En voici quelques exemples :

- Au Brésil, Caixa Economica gère 8961 guichets de la loterie fédérale et possède 1690 agences, ce qui lui permet de desservir la totalité des 5561 municipalités brésiliennes. En 2003, l'institution avait également installé des bornes de vente dans 2250 commerces de détail (dont des supermarchés et des pharmacies), où les clients peuvent déposer ou retirer de l'argent sur leur compte de chèques ou compte d'épargne, effectuer des paiements et percevoir des prestations sociales.
- En Afrique du Sud, Capitec a associé l'implantation de ses agences autour des voies de transport (gares ferroviaires ou routières, stations de taxis) au lancement rapide de cartes de débit et de guichets automatiques dans 200 de ces agences de façon à

exercer un effet stimulateur sur l'épargne des personnes à faible revenu en plus des prêts à court terme. Cette initiative a été couronnée de succès : entre février et août 2004, le nombre d'épargnants a bondi d'environ 18 000 à plus de 60 000.

- Les sociétés de téléphonie mobile de plusieurs pays africains sont en train de mettre au point des services bancaires à faible coût utilisant la téléphonie mobile et la technologie des messages-textes, fréquemment associés à la banque mobile. Rien qu'en Afrique du Sud, Cellular Online dénombre déjà près de 19 millions d'utilisateurs, dont un très grand nombre sont des clients pauvres. Ils peuvent utiliser leur téléphone portable pour vérifier le solde de leur compte, régler une facture, être contactés au sujet d'une opération, assurer le suivi de leur compte, etc. Les nouvelles technologies informatiques promettent de réduire les risques tout comme les coûts de prestation. En Bolivie, au Mexique, en Inde et en Afrique du Sud, les banques et les IMF ont adopté cartes à puce, décodeurs d'empreintes digitales et assistants numériques personnels.

Sources : Littlefield et Rosenberg, « Microfinance and the Poor : Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance » ; Reille et Ivatury, IT Innovations for Microfinance ; Cellular Online (www.cellular.co.za) et DFID Financial Sector Team, *Banking the Underserved : New Opportunities for Commercial Banks*.

gouvernements. La pérennité permet d'assurer la poursuite des activités du prestataire de microfinance et de la prestation de services financiers aux pauvres. Qui plus est, il semble que l'arbitrage entre la protection des clients très pauvres et la viabilité financière soit en réalité moins ardu qu'au premier abord. Un certain nombre de prestataires financiers parviennent à offrir aux clients très pauvres des services financiers de bonne qualité, et ce, tout en assurant leurs coûts.

On s'aperçoit en fait que le type de l'institution financière (ONG, banque rurale ou coopérative financière) importe moins, pour toucher la clientèle très pauvre et isolée, que d'autres facteurs tels que la situation géographique des agences et la mission institutionnelle.

Aucun type unique de prestataire de services financiers ne peut répondre à tous les besoins de ceux qui restent exclus du système financier traditionnel. Le tableau 3.2 montre que chaque type de prestataire de services présente aussi bien des forces que des faiblesses du point de vue de la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous.

TABLEAU 3.2 Avantages et inconvénients des différents prestataires de services financiers

Prestataires de services	Exemples	Forces	Faiblesses
Informel	Usuriers AREC ACEC Fournisseurs d'intrants	<ul style="list-style-type: none"> • commode et rapide • proche des clients • faible coût des opérations (AREC et ACEC) • accessible aux clients pauvres et isolés 	<ul style="list-style-type: none"> • peut être risqué et instable • envergure limitée des opérations • rigides (clubs) • coûteux (usuriers)
Organisation détenue par ses membres	SHG ASF CVECA Coopératives financières	<ul style="list-style-type: none"> • local • faible coût des opérations • accessible aux clients pauvres et isolés • les bénéficiaires profitent aux membres 	<ul style="list-style-type: none"> • risques au niveau de la gouvernance (risque de mainmise des emprunteurs nets, domination des gérants) • dans de nombreux pays, absence de véritable supervision financière • envergure des opérations limitée aux membres • gamme de produits limitée
ONG	ONG affiliées à un réseau international ONG nationales	<ul style="list-style-type: none"> • connaissent la clientèle pauvre • mission sociale • plus désireux et plus capables de prendre des risques pour innover 	<ul style="list-style-type: none"> • beaucoup restent dépendants des bailleurs de fonds • éventail de services limité : peu ou pas d'épargne volontaire • échelle réduite (sauf Asie méridionale) • coût souvent élevé des opérations (quelques exceptions majeures)
Institutions financières formelles	Banques publiques Banques rurales ou communautaires IFNB Banques commerciales traditionnelles	<ul style="list-style-type: none"> • gamme de services étendue • importante infrastructure d'agences et de points de vente • fonds propres • possèdent les ressources pour investir dans l'innovation et la technologie 	<ul style="list-style-type: none"> • l'objectif de profit peut affaiblir la mission sociale • il est difficile de toucher la clientèle très pauvre et isolée • il est fréquent que tous les produits ne répondent pas aux besoins des pauvres

Remarque : AREC = Association rotative d'épargne et de crédit ; ACEC = Association cumulative d'épargne et de crédit ; CVECA = Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées ; ASF = Association de services financiers ; SHG = Self-help group (groupe d'entraide) ; ONG = Organisation non gouvernementale ; IFNB = Institution financière non bancaire.

Les prestataires de services au détail sont la pierre d'assise sur laquelle peut être édifié le reste du système financier. En œuvrant seuls ou en partenariat, les prestataires de services financiers continueront vraisemblablement d'innover tout en fournissant aux pauvres des services financiers qui soient toujours plus efficaces, pratiques et sûrs.

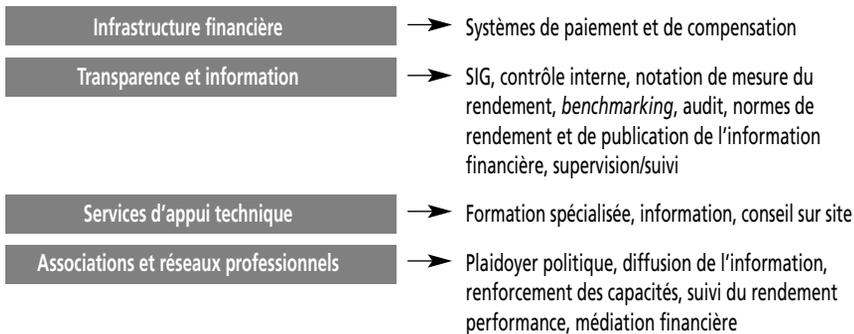
L'infrastructure financière : le niveau méso

Les systèmes financiers accessibles à tous ne sont pas seulement composés de clients et de ceux qui les servent directement. Les institutions financières ne peuvent opérer dans le vide. Elles reposent sur une infrastructure ou « architecture » financière qui fonctionne bien et sur un réseau d'autres prestataires de services. C'est le niveau intermédiaire, appelé « niveau méso ».

Qu'est-ce que le niveau méso, exactement ? Au sein de la communauté de la microfinance, le niveau méso est probablement l'élément le moins bien compris du système financier. Comme la figure 4.1 l'illustre, il comprend l'infrastructure financière proprement dite, les systèmes qui visent à promouvoir la transparence des rendements des institutions financières, les prestataires de services techniques qui offrent des services de formation et de conseil, et aussi les associations et réseaux de professionnels. La présence d'un niveau méso efficace est cruciale pour le fonctionnement du système financier dans son ensemble et, particulièrement, pour l'élargissement de l'accès des personnes pauvres aux services financiers.

- Par **infrastructure financière**, on entend les systèmes de paiement et de compensation qui permettent la circulation de fonds entre les institutions financières et facilitent un traitement rapide, fiable et sécurisé des opérations. Les institutions au service des clients pauvres ont besoin d'accéder à ces systèmes pour permettre à leurs clients de déplacer des fonds dans le pays ou à partir de pays étrangers.
- Les systèmes **d'information** au service de la **transparence** servent plusieurs objectifs. Des renseignements exacts sur le rendement permettent aux gestionnaires de prendre des décisions rationnelles sur les moyens d'améliorer leurs opérations. Ces renseignements aident aussi les investisseurs à évaluer les risques et les rendements quand ils prennent des décisions de financement. Enfin, les données détenues sur les clients réduisent le risque et diminuent les coûts.
- Les **services d'appui technique**, lorsqu'ils sont disponibles par l'entremise de consultants locaux ou internationaux et de centres de formation, offrent des services de conseil, de la formation et un appui au système pour compléter et consolider l'expertise existante des institutions financières sur

FIGURE 4.1 Niveau méso : Infrastructure et services financiers



Remarque: SIG = système d'information de gestion.

des problèmes techniques particuliers ; ces services consolident également les connaissances à l'échelle nationale, régionale ou mondiale. Ces prestataires de services apportent aussi une certaine crédibilité à la prestation de services financiers aux personnes pauvres en renforçant le professionnalisme sur le terrain en général.

- Les **associations et réseaux professionnels** permettent aux institutions de soutenir collectivement des changements de politique et de partager les coûts des infrastructures et des services financiers.

Au niveau méso, au moins trois questions essentielles font l'objet de débats nourris, et elles sont toutes liées à la prestation de services. La première question est de savoir si l'infrastructure et les services doivent être spécifiques à la microfinance ou si les compétences en microfinance doivent être absorbées par des prestataires traditionnels existants qui collaborent plus largement avec les clients du secteur privé. À mesure que les marchés de la microfinance acquièrent de l'expérience et commencent à s'intégrer au système financier, ces prestataires de services traditionnels (comme les agences de notation, les auditeurs, les consultants en gestion et les instituts de formation bancaire, entre autres) commencent eux aussi à s'adapter pour satisfaire les exigences des institutions financières au service des clients pauvres. Parallèlement, des prestataires de services plus importants et souvent plus efficaces, comme les grands cabinets d'audit, peuvent considérer que la microfinance n'est pas un marché viable. Ils peuvent aussi ignorer des détails sur les opérations de microfinance pour adapter leurs services en conséquence. Souvent, cette situation donne lieu à une offre de services de qualité inférieure (par exemple, lorsque ces prestataires désignent un personnel junior ou moins expérimenté pour s'occuper de la microfinance). Par conséquent, il s'avère souvent nécessaire d'intégrer des services spécialisés de microfinance, particulièrement lorsque la microfinance n'est pas suffisamment intégrée au système financier.

La deuxième question concerne le choix des prestataires de services les plus appropriés : prestataires nationaux ou internationaux ? Le présent chapitre est focalisé (comme la majeure partie de cet ouvrage) sur l'établissement de systèmes

financiers nationaux accessibles à tous dans les pays en développement. Dans certains pays, particulièrement ceux où il existe des marchés de microfinance concurrentiels ou à fort potentiel, comme la Bolivie et l'Inde, les prestataires nationaux dégagent des bénéfices appréciables en offrant leurs services aux IMF et à d'autres institutions financières qui servent les clients pauvres et à faible revenu.

Cependant, les prestataires de services internationaux et nationaux ont rempli une fonction particulièrement importante dans ce domaine et, selon toute probabilité, continueront de le faire à l'avenir. Ceci est vrai particulièrement pour les organisations qui facilitent l'échange d'information (comme le Microfinance Information eXchange [MIX] et le Microfinance Gateway) ; les agences de notation (comme Fitch et Standard & Poor's) ; les revendeurs de technologie (comme MicroBanc Systems, LLC, Temenos eMerge et Soft Corporación) ; les cabinets de conseil (comme Development Alternatives, Inc., Chemonics et International Project Consult) ; et les réseaux professionnels (comme ACCION International, ADA, le CIDR, le GRET, FINCA International, Women's World Banking, le Centre de microfinance (MFC) pour l'Europe de l'Est et Centrale (ECE) et les Nouveaux États Indépendants (NEI) et le Réseau africain de microfinance). Du point de vue des prestataires de services, servir les grands marchés nationaux ou mondiaux permet de réaliser des économies d'échelle. Les institutions financières bénéficient elles aussi de l'échange de connaissances et de technologies avec d'autres pays.

La troisième question consiste à savoir si les services d'appui au niveau méso doivent être fournis uniquement selon les conditions du marché, ou s'ils doivent être subventionnés par les bailleurs de fonds ou les pouvoirs publics. Pour garantir qu'ils soient disponibles en permanence, plusieurs de ces services peuvent, et devraient, être offerts par le secteur privé à des fins commerciales. Cette « approche de développement du marché » répond à une conception claire selon laquelle des prestataires nombreux, concurrentiels et présents sur les marchés locaux offrent une gamme de services à des entreprises nombreuses et diverses (y compris les institutions financières).¹ Dans beaucoup de pays et régions, cependant, il existe peu de prestataires de services compétents. La difficulté consiste à savoir si, et quand, il faut soutenir une offre nouvelle et en expansion de tels services, et ce, le plus efficacement possible.

Compte tenu de la vaste étendue et de la nature relativement nouvelle du niveau méso dans le domaine de la microfinance, à l'heure actuelle, nous savons peu de choses des moyens à employer pour établir des services efficaces. Cependant, à l'avenir, l'infrastructure financière, les prestataires de services techniques et les réseaux et associations de professionnels joueront un rôle de plus en plus important dans l'appui aux systèmes financiers plus divers et plus complexes qui servent des clients plus pauvres et plus reculés à une grande échelle.

1. Miehlsbradt et McVay, *BDS Primer*, 12.

Systèmes de paiement

Pour garantir que le système financier fonctionne de façon efficace, il est impératif d'utiliser des systèmes de paiement sûrs, efficaces et fiables.² Les systèmes de paiement permettent de transférer des sommes d'argent entre les institutions financières participantes, des banques pour la plupart. Parmi les instruments de paiement figurent les espèces, les chèques, les chèques de voyage, les mandats, les cartes de crédit et de débit, les virements et les guichets automatiques, bref, la plupart des instruments que les habitants des pays industrialisés tiennent pour acquis. En ayant accès au système de paiement, les institutions financières qui servent les personnes pauvres peuvent offrir des services de meilleure qualité et élargir leur présence dans les zones rurales et reculées.

Dans beaucoup de pays, le système de paiement est la propriété des grandes banques, ce qui restreint leur accès pour les banques plus modestes et d'autres acteurs. En fait, ces mêmes institutions financières qui sont les plus proches des personnes pauvres (comme les banques communautaires ou rurales, les coopératives d'épargne et de crédit, ainsi que les organisations non gouvernementales [ONG] de microfinance) n'ont pas toujours accès aux systèmes de paiement de leur pays. Néanmoins, les familles pauvres sont souvent assez mobiles. Par exemple, un maître d'école qui reçoit sa paie dans une zone rurale peut souhaiter faire des retraits d'épargne lorsqu'il se rend à la capitale.

Un microentrepreneur peut préférer effectuer un remboursement dans un endroit différent de celui où le prêt a été octroyé à l'origine. Les institutions qui ne peuvent proposer des opérations que dans un lieu fixe sont désavantagées.

Les systèmes modernes de transfert sont caractérisés par plusieurs niveaux de sous-systèmes électroniques perfectionnés. Les transferts de fonds électroniques, plus généralement les systèmes de « banque virtuelle », permettent aux clients d'accéder à leurs comptes à n'importe quel moment par des guichets automatiques, d'acheter des articles avec des cartes de débit présentées à des terminaux points de vente dans leur épicerie de quartier, et de recevoir leur paie au moyen de virements automatiques effectués sur leur compte courant ou leur compte d'épargne. Un commutateur de transferts de fonds électroniques est un système informatique qui permet d'acheminer des messages électroniques entre divers appareils au moyen de terminaux et d'ordinateurs interconnectés qui forment un réseau. Les institutions financières utilisent les services de commutateurs et de réseaux souvent en mettant en commun leurs ressources ou en faisant appel à des fournisseurs externes, y compris des entreprises non financières. Enfin, les systèmes de règlement brut en temps réel (SRBTR) sont des mécanismes de transfert instantané de fonds de grande valeur, d'une banque à une autre et au nom de la clientèle. Ces systèmes utilisent des comptes de règlement à la banque centrale pour offrir des services de transfert de fonds en temps réel et des opérations sécurisées.

Dans de nombreux pays en développement, l'économie fonctionne sur la base de paiements en numéraire, et les systèmes de paiement électroniques

2. Banque des règlements internationaux – Comité sur les systèmes de paiement et de règlement, *Core Principles for Systemically Important Payment Systems*, 1.

sont peu développés, voire inexistants. Néanmoins, le transfert des connaissances et de la technologie peut permettre à ces pays de se propulser directement d'une économie numéraire à des systèmes électroniques utilisant des technologies de pointe.³ Par exemple, si la clientèle peut transférer des fonds et effectuer des remboursements par la téléphonie mobile, elle peut se passer entièrement des systèmes de paiement formels et des guichets automatiques. L'encadré 4.1 présente des exemples de deux types de transferts de fonds, diamétralement opposés, qui sont en place en Afghanistan et en Ouganda.

Étant donné que les institutions financières qui servent les personnes pauvres ont rarement un accès direct au système de paiement, elles doivent passer par les banques privées et les banques d'État. De plus en plus, les IMF trouvent des moyens novateurs pour forger de nouvelles alliances et offrir des services financiers de proximité aux ménages pauvres. Par exemple, au Nicaragua, la Fundación para el Apoyo a la Microempresa (FAMA) n'a pas accès au système de paiement. Cette organisation s'est jointe à un réseau de coopératives rurales d'épargne et de crédit pour distribuer les fonds provenant de transferts internationaux. Les coopératives d'épargne et de crédit peuvent recevoir des transferts de l'étranger, mais elles n'ont pas de présence dans les zones urbaines. La FAMA propose aux coopératives d'épargne et de crédit un moyen d'accéder aux marchés urbains.⁴ Des progrès de ce type permettent d'espérer une accélération de la mise à disposition des services financiers, comme les transferts de fonds, aux clients très pauvres et isolés, et une diminution des coûts des services.

Contexte d'information et de transparence

La transparence financière est la disponibilité générale de données pertinentes, exactes, actualisées et comparables sur le rendement des institutions financières.⁵

La transparence est d'importance fondamentale pour bâtir des systèmes financiers accessibles à tous et de très grande portée. Elle peut améliorer le rendement des institutions financières. Armés des données correctes, les responsables peuvent identifier les domaines où il faut apporter des améliorations et prendre des décisions plus judicieuses pour optimiser les opérations de leurs institutions. La présence de données librement disponibles permet aussi aux responsables de se comparer à leurs pairs, ce qui les incite fortement à améliorer leur rendement.

La transparence attire aussi les financeurs. Des données normalisées et exactes permettent aux investisseurs privés et aux bailleurs de fonds publics de prendre des décisions de financement averties. À son tour, une participation

3. Chatterji, *The Domestic Architecture of Financial Sectors in Developing Countries*, 10.

4. World Council of Credit Unions, *A Technical Guide to Remittances: The Credit Union Experience*, et son site Web www.woccu.org/development/remittances/index.php.

5. La transparence en matière de performance sociale est aussi importante. Cependant, cette section ne traite que de la transparence financière – la question de transparence sociale est traitée d'une façon transversale au chapitre 7.

ENCADRÉ 4.1 Les deux extrémités du spectre : les systèmes de paiement en Afghanistan et en Ouganda

L'Afghanistan n'est pas doté d'un secteur financier en état de fonctionnement. Un conflit long de plus de 20 ans a entièrement bouleversé les systèmes de paiement nationaux et internationaux. Cette situation de manque a donné lieu à l'expansion d'un vaste marché informel dynamique. Les opérateurs de change, ou *hawaladars*, proposent un moyen rentable, bien organisé et pratique d'effectuer des transferts dans le pays ou vers l'étranger. Selon les estimations, ce système d'*hawala* aurait canalisé au moins 200 millions de dollars pour financer les situations d'urgence, les secours et le développement. Les grosses opérations de plus de 500 000 dollars ne sont pas rares et les organismes d'aide internationaux et les ONG ont réalisé des opérations individuelles équivalant au double de cette somme.^a

Les autorités ougandaises, sous l'impulsion de la Banque centrale, ont lancé un appel à propositions pour encourager les progrès technologiques dans le système de paiement national. Un système de transfert de fonds électroniques (virements-crédits et prélèvements automatiques) a été mis en exploitation en 2003 et les banques d'affaires ont installé plus de 120 guichets automatiques dans le pays. En outre, deux banques ont mis en place des cartes de débit qui utilisent des terminaux points de vente, et un prestataire de services a reçu un permis de la Banque centrale qui l'autorise à exploiter un système de commutation qui relie les guichets automatiques et, à terme, les terminaux points de vente. Plus récemment encore, la Banque centrale a lancé un système de règlement brut en temps réel qui réglera les opérations de grande valeur en temps réel.^b

a. Maimbo, *The Money Exchange Dealers of Kabul – A study of the Hawala System in Afghanistan*, 5.

b. Entretien avec Thomas Schuppius, Conseiller en programmes pour l'Agence allemande pour la coopération technique (GTZ)/Sida Financial Systems Development Programme, Bank of Uganda.

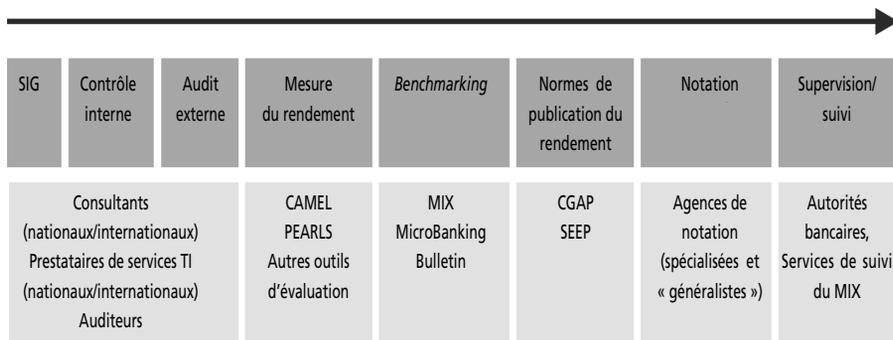
accrue des investisseurs permet d'offrir les ressources nécessaires pour financer une offre, rapidement croissante, de services financiers aux personnes pauvres.

Enfin, la transparence permet aussi aux clients d'être mieux informés, ce qui pourrait intensifier la concurrence entre les prestataires de services financiers à mesure que les clients acquièrent des connaissances et choisissent de façon judicieuse les options qui s'offrent à eux. Cette concurrence, dynamisée par des clients mieux informés, pourrait, à terme, diminuer les prix tandis que les prestataires de services essaient d'attirer les clients avec des taux d'intérêt plus favorables. Les institutions financières qui publient intégralement les données concernant leur rendement financier et leurs taux d'intérêt sont plus susceptibles de gagner la confiance de leurs clients, surtout des déposants.

La transparence implique une gamme d'activités, d'entités et d'outils qui vont de la production de l'information et de l'audit à la publication et à l'utilisation de cette information. Comme l'illustre la figure 4.2, la transparence financière dans la microfinance dépend d'un fonctionnement adéquat de plusieurs processus différents.

- **Les systèmes d'information** (parfois dénommés systèmes d'information de gestion ou SIG) aident les institutions financières à rassembler et à publier des données exactes et utiles en temps voulu. Le SIG est à la base du spectre de la transparence et, à ce stade, la qualité de l'information influe sur tous les autres niveaux.

FIGURE 4.2 Le spectre de la transparence



Source : Adaptation de données du CGAP.

Remarque: SIG = Systèmes d'information de gestion; MIX = The Microfinance Information eXchange; CAMEL = Capital, Qualité de l'actif, Gestion, Bénéfices et Liquidité (outil de diagnostic et de gestion) d'ACCION International; PEARLS = Protection, Structure financière effective, Qualité de l'actif, Taux de rentabilité et coût, Liquidité et Signes de croissance (ensemble de ratios financiers servant à suivre la stabilité financière des coopératives d'épargne et de crédit); SEEP = Small Enterprise Education and Promotion.

- **Les contrôles internes** et les **audits externes** contribuent à vérifier la qualité, l'intégrité et l'exactitude des données communiquées par les institutions financières.
- **La mesure du rendement** permet à la direction et à des acteurs externes, comme les entités de supervision de banques, les investisseurs ou les clients, de suivre le rendement d'une institution financière au cours d'une période donnée.
- Le **benchmarking** compare les rendements réalisés par des institutions similaires, par exemple en comparant les performances de plusieurs institutions dans des régions différentes ou à différents niveaux de développement, et ce, pour que les responsables et les autres acteurs puissent connaître la situation d'une institution par rapport à ses pairs.
- **Les normes de rendement** sont des normes absolues, que les institutions financières cherchent à atteindre. Les normes peuvent être développées à partir du *benchmarking*, mais elles diffèrent de ce dernier car elles visent une cible absolue.
- **Les notations** sont des évaluations indépendantes du risque de crédit ou du risque institutionnel global d'une institution financière, sur la base d'une méthodologie normalisée qui comprend une analyse quantitative et qualitative. Elles sont souvent utilisées par des investisseurs relativement non avertis pour les aider dans leur choix d'investissement.
- **Les entités de supervision** et les investisseurs utilisent tous les données contenues dans le spectre pour déterminer le niveau de risque que présente une institution financière donnée pour les déposants et pour le système financier tout entier.⁶

Les prestataires de services engagés dans la transparence. La transparence et les avantages qu'elle apporte dépendent de façon cruciale de l'offre d'une série

6. Miller, *The Role of Performance Information in Deepening Microfinance Markets*.

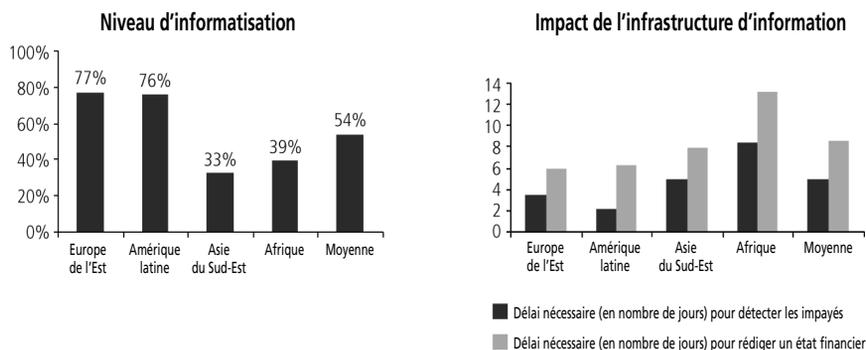
de services et d'outils qui s'y rapportent, depuis un logiciel fiable de gestion d'information à des auditeurs et à des agences de notation de qualité, jusqu'aux centrales des risques qui enregistrent l'historique de crédit de la clientèle. Malheureusement, ces services ne sont pas accessibles de la même façon aux diverses institutions financières des pays en développement.

Services d'information. Les logiciels bancaires usuels ne sont pas toujours adaptés aux particularités de la microfinance, notamment au grand nombre de petites opérations fréquentes imposées par ce secteur. Cependant, les fabricants et revendeurs de logiciels spécialisés qui peuvent adapter les logiciels standard ou développer des produits personnalisés ne sont pas toujours à la portée des marchés de microfinance et, parmi les IMF, le niveau d'informatisation est largement inégal. Les systèmes informatisés peuvent influencer considérablement sur l'exactitude et la rapidité de production des données sur le rendement, et permettre des gains d'efficacité grâce à la rationalisation des processus (bien qu'ASA au Bangladesh, l'une des IMF les plus efficaces du monde qui fonctionne avec des systèmes non informatisés, constitue la grande exception). La figure 4.3 démontre que l'informatisation améliore considérablement l'efficacité des opérations commerciales habituelles, comme la détection des remboursements en retard ou la préparation d'états financiers. Les institutions qui opèrent dans des régions moins bien informatisées prennent généralement plus de temps (quelquefois beaucoup plus de temps) pour accomplir ces tâches essentielles.

Audits externes. Souvent, les audits externes d'institutions financières au service des pauvres ne parviennent pas à communiquer des données fiables sur la situation financière de ces institutions. Les cabinets d'audit traditionnels ne connaissent pas la plupart des risques inhérents à l'octroi d'une multitude de microprêts qui ne sont pas garantis de façon traditionnelle, et ils ne connaissent pas non plus les pratiques de documentation qui, dans ce secteur, sont distinctes de celles qui prévalent dans le secteur bancaire traditionnel. C'est la raison pour laquelle les audits traditionnels peuvent ne pas traduire fidèlement le degré réel de risque des IMF. Pour évaluer correctement le portefeuille de crédit, les auditeurs devraient se rendre dans les villages et les quartiers urbains pour analyser l'expérience des emprunteurs particuliers, d'une façon beaucoup plus approfondie que pour le secteur bancaire traditionnel, et pour vérifier que le portefeuille existe bel et bien conformément à ce qui est inscrit dans les registres comptables. Le volume des opérations associé à la dispersion et à l'éloignement des clients peuvent rendre ce type d'audit assez coûteux.

Certains auditeurs traitent les IMF comme des organisations de bienfaisance au lieu d'institutions bancaires. Cette approche ne peut pas permettre non plus de déceler les aspects cruciaux des risques inhérents aux opérations financières. Dans ces circonstances, les auditeurs ont tendance à se concentrer sur la question de savoir si les fonds des bailleurs ont été dépensés convenablement, et non sur le fait que l'institution financière, dans son ensemble, a produit des états financiers exacts.

FIGURE 4.3 Niveau d'informatisation et impact de l'infrastructure d'information



Source : CGAP, Survey on Information Infrastructure in Microfinance.

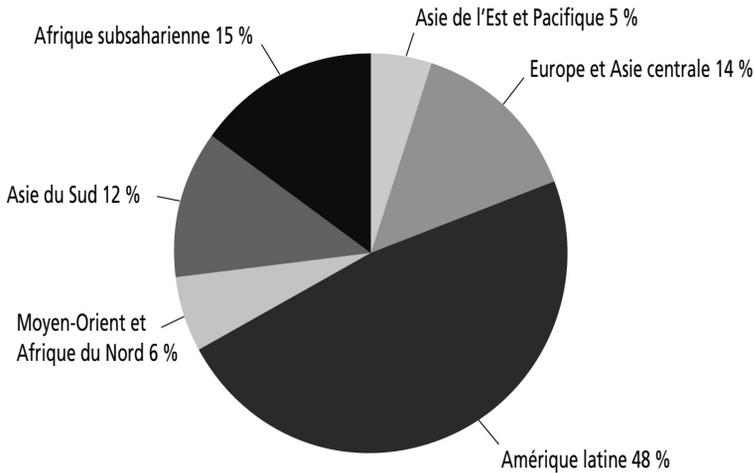
Les auditeurs doivent investir dans l'acquisition de compétences spécialisées s'ils veulent répondre aux besoins de la microfinance. Cependant, les motivations à entreprendre un tel investissement peuvent ne pas être suffisantes, particulièrement dans les pays où le marché des institutions financières au service des pauvres n'est pas assez développé pour justifier une pratique spécialisée.

Notations. En ce qui concerne l'évaluation de la solvabilité et la notation, de grands progrès ont été réalisés ces dernières années. Le nombre de notations d'IMF est monté en flèche. On estime que le nombre de notations et d'évaluations d'IMF spécialisées est passé de 50 par an en 2001 à 250 par an en 2004 (voir à la figure 4.4 une répartition, par région, des notations financées par le Fonds de notation).⁷ En 2001, le CGAP et la Banque interaméricaine de développement ont créé le Fonds de notation (à l'heure actuelle, la Commission européenne et le gouvernement du Luxembourg sont aussi des bailleurs partenaires).

L'objectif principal du Fonds de notation est de constituer un marché pour les services de notation et d'évaluation des institutions de microfinance et d'améliorer la transparence du rendement, en attirant les investisseurs sociaux et commerciaux. Hormis ces notations financées par l'intermédiaire du Fonds de notation, plusieurs autres notations sont appelées à être subventionnées par d'autres bailleurs et investisseurs privés et sociaux. La question de savoir s'il existe un véritable marché, libre de subventions, pour les services de notation est une source de controverse parmi les agences et autres experts du secteur. Sans les subventions des bailleurs, il est impossible de savoir avec certitude s'il existerait une demande suffisante pour soutenir les agences de notation spécialisées en microfinance.

7. ADA (Appui au développement autonome), enquête interne non publiée, réalisée sous les auspices du Fonds de notation et d'évaluation pour la microfinance (Rating Fund) regroupant plusieurs bailleurs de fonds, qui couvre six agences de notation spécialisées dans les institutions de microfinance : PlanetRating, M-CRIL, MicroRate, Microfinanza, CRISIL et ACCION International.

FIGURE 4.4 Répartition géographique des notations financées par le Fonds de notation



Source : Le Fonds de notation, www.ratingfund.org.

L'apparition d'agences de notation formelles ou « généralistes » dans le domaine de l'évaluation des institutions de microfinance est l'un des événements les plus intéressants dans ce secteur. Aujourd'hui par exemple, 9 des 14 agences de notation accréditées par le programme du Fonds de notation sont des agences traditionnelles, notamment les filiales locales, et généralement indépendantes de cabinets réputés comme Fitch et Standard & Poor's.⁸ Cette tendance permet d'espérer une intégration des services financiers pour les pauvres dans le système financier global.

Centrales des risques. Les centrales des risques représentent un autre pilier fondamental de la transparence. Les centrales des risques proposent aux institutions financières et à d'autres acteurs d'échanger des renseignements sur le profil de remboursement et le niveau d'endettement actuel de clients individuels. Les centrales des risques agencent ces renseignements dans des bases de données et vendent parfois l'accès à ces renseignements, moyennant un montant forfaitaire. L'intégration de la microfinance aux centrales des risques traditionnelles constitue un exemple de la manière dont les services financiers pour les pauvres s'intègrent de plus en plus dans le système financier de divers pays. En fait, les centrales des risques spécialisées en microfinance peuvent n'avoir aucune utilité, car les clients peuvent réaliser des opérations auprès de plusieurs types d'institutions simultanément.

Le type d'information partagée par les centrales des risques varie. La forme la plus simple est l'échange de données sur les antécédents d'impayés du client, que l'on appelle parfois les « listes noires ». En Haïti par exemple, les

8. Diaz Ortega, CGAP Rating Fund Project Evaluation, 11.

institutions financières ont amélioré la qualité de leurs portefeuilles de crédit en distribuant officieusement et chaque mois des listes noires.⁹ D'autres centrales rassemblent des données plus complètes sur l'historique des clients et consignent les bons comme les mauvais antécédents. En Bosnie-Herzégovine par exemple, Long-Range Company (LRC) Kreditni Biro est une entreprise privée qui a commencé à publier des rapports de solvabilité en juin 2001. La LRC maintient des données sur les clients concernant les crédits et d'autres dettes financières; au mois de janvier 2005, cette entité avait publié plus de 3 000 rapports de solvabilité.¹⁰

Les centrales des risques ont pour effet principal de diminuer le risque de crédit pour les institutions. Les centrales des risques diminuent également les coûts d'opération du crédit, en réduisant le temps que les institutions financières consacrent à évaluer les demandes de crédit. Elles peuvent contribuer à une plus grande concurrence entre les prestataires de services financiers qui souhaitent tous attirer les clients présentant le meilleur historique de solvabilité et incitent les emprunteurs à rembourser leurs prêts (les emprunteurs savent qu'ils peuvent être rayés des marchés de crédit s'ils ont de mauvais antécédents).¹¹ Une étude récente de 123 pays dans le monde révèle que les pays dotés de centrales des risques jouissent d'un niveau de développement financier de près de 9 points supérieur à celui de pays qui n'en ont pas (ce pourcentage équivaut au ratio du crédit accordé au secteur privé sur le PIB).¹²

Malgré des avantages importants, dans divers marchés, les institutions financières demeurent réticentes à communiquer à leurs concurrents de l'information concernant leurs clients. En outre, la participation aux centrales des risques fait peser beaucoup d'exigences sur les systèmes d'information des institutions financières. De nombreuses IMF sont loin de pouvoir satisfaire à ces conditions.

La structure et la propriété des centrales des risques peuvent aussi influencer fortement sur leur efficacité. Les centrales des risques revêtent deux formes distinctes : les systèmes volontaires, dirigés par le secteur privé, qui appartiennent souvent aux institutions financières et aux prêteurs qui leur communiquent leurs données, et les registres administrés par les autorités de supervision bancaire ou d'autres entités publiques. Les centrales privées présentent certains avantages car elles peuvent comprendre une gamme plus vaste d'institutions financières et d'autres prêteurs. Cependant, elles revêtent un caractère d'exclusivité et appartiennent à un groupe restreint d'institutions financières, ce qui tend à diminuer l'envergure de la base de données. Les registres exploités par l'État tendent à n'inclure que les institutions financières régle-

9. Haider, « *Credit Bureaus : Leveraging Information for the Benefit of Microenterprises* », 5.

10. Au mois de mars 2005, 25 banques, 18 organisations de microcrédit, 2 sociétés de crédit-bail, 10 compagnies d'assurance et 21 sociétés de services publics (entre autres) avaient fourni et utilisé des renseignements provenant de la Long-Range Company (LRC). Entretien avec Senada Havic, directeur général, LRC, Bosnie-Herzégovine, 25 mars 2005.

11. Haider, *op. cit.*, 5.

12. Ces données et celles présentées au paragraphe suivant proviennent de l'ouvrage publié par la Banque interaméricaine de développement (BID), *Unlocking Credit – The Quest for Deep and Stable Bank Lending*, 176.

mentées et les lois sur le secret bancaire limitent souvent l'accès à l'information à ces seules banques réglementées. Les registres exploités par l'État peuvent obliger les banques à communiquer leurs données, ce que les registres privés ne peuvent pas faire. L'encadré 4.2 relate l'expérience d'un système public au Pérou qui a été transformé en un système privé plus ouvert.

Formation

La formation technique et le renforcement des capacités demeurent les services de niveau méso qui font le plus cruellement défaut sur la plupart des marchés de microfinance. Les institutions financières dépendent d'un ensemble de prestataires de services techniques qui offrent au personnel de la formation spécialisée, de l'information et des services consultatifs sur place dans des domaines comme la planification stratégique et la mise en œuvre de systèmes d'incitation pour les employés. On peut répartir les institutions financières qui ont besoin de cet appui en deux catégories, chacune réclamant des conditions techniques qui leur sont particulières : les IMF spécialisées, souvent des ONG, qui ont parfois besoin de rehausser leurs compétences en gestion financière et d'autres compétences de nature opérationnelle, et les banques existantes (banques d'affaires, banques postales, etc.) qui doivent généralement adapter leurs systèmes, procédures et compétences professionnelles pour introduire des produits servant une clientèle à faible revenu (microfinance).

Les services d'appui technique couvrent une vaste gamme de sujets, dont :

- Gestion financière
- Formation du personnel de terrain
- Techniques de microcrédit spécialisées
- Transformation des ONG en institutions réglementées
- Cartographie des processus
- Formation/gestion des ressources humaines
- Systèmes d'incitation pour les employés
- Planification stratégique et projections
- Études de marché
- Développement de nouveaux produits
- Gestion du risque
- Nouvelles technologies de l'information
- Stratégie de marque et commercialisation
- Détermination des coûts et des prix

Les services techniques de ce type ne sont pas toujours accessibles aux institutions financières des pays en développement. La croissance rapide et l'évolution de la microfinance qui est devenue une activité de plus en plus complexe, qui fait intervenir diverses institutions, divers mécanismes et services financiers, expliquent en partie la pénurie de prestataires de services techniques : il est simplement difficile de suivre le rythme. Ces services sont souvent offerts par des spécialistes internationaux financés par les subventions des bailleurs de fonds. Lorsqu'ils sont disponibles sur le marché local, ils proviennent parfois d'entités publiques nationales ou régionales, de prestataires du secteur privé (comme les instituts de formation, les cabinets de conseil, les consultants indi-

ENCADRÉ 4.2 La transformation et la modernisation des centrales des risques au Pérou

Le système péruvien de centrales des risques était lent, obsolète et limité aux banques réglementées jusqu'à ce que, en 1996, une nouvelle loi autorise le fonctionnement des centrales des risques privées (Centrales Privadas de Información de Riesgos ou CEPIRS). La CEPIRS fournit les mêmes renseignements qu'offre la centrale des risques publique gérée par la Superintendance des banques et de l'assurance, plus certaines autres données provenant de la Chambre de commerce, des grands magasins, des entreprises de services publics, du fisc, etc. La CEPIRS vérifie également les adresses, l'identité des employeurs, les conditions de logement, les locaux commerciaux, les cartes d'identité et l'état civil.

Aujourd'hui, une seule firme, Infocorp, contrôle 80 % du marché avec une base de données de plus de 7,5 millions d'enregistrements mis à la disposition de 1700 clients prêteurs. Actuellement, le nombre moyen de consultations par mois est de 900 000. Environ 88 % des interrogations de la base

de données révèlent des renseignements sur le client potentiel, et des renseignements négatifs dans environ 25 à 28 % des cas. Au mois de mars 2005, Infocorp avait intégré plus de 104 IMF (y compris les caisses municipales, les caisses rurales, les entités de développement des petites et moyennes entreprises, les coopératives d'épargne et de crédit et les ONG), certaines par l'intermédiaire du Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, ou COPEME (un projet de microfinance financé par l'État américain), et devenait la filiale de la centrale des risques américaine Equifax.

Il en résulte que les banques les plus grandes et les plus rentables du Pérou pénètrent rapidement le marché de la microfinance en accordant des petits prêts (aussi modiques que 100 dollars). Les centrales des risques qui fonctionnent bien ne sont pas le seul facteur qui encourage les banques à s'introduire dans le système, mais elles remplissent une fonction importante.

Sources : University of California et Food and Agriculture Organization Office for Latin America, *Credit Bureaus and the Rural Microfinance Sector : Peru, Guatemala, and Bolivia*, v ; entretien avec Alfonso Higuera, directeur commercial, Infocorp ; et Young, « Credit Bureaus in Latin America : Expanding Financial and Other Services to the Base of the Pyramid. »

viduels), d'ONG et d'associations professionnelles. Souvent, les IMF plus grandes mettent en place des programmes de formation interne qui permettent une moindre dépendance aux prestataires externes.

Ces dernières années ont vu apparaître certains programmes de formation de renommée internationale. Le tableau 4.1 en présente quelques exemples.

Réseaux et associations

Sur les plans international, national et régional, divers réseaux et associations spécialisés sont apparus sur la scène de la microfinance au cours des dernières décennies. Ces réseaux et associations jouent un rôle important au niveau méso en offrant directement des services ou en permettant à leurs membres d'avoir accès aux services. Ils permettent également aux prestataires de services financiers qui servent les pauvres de s'exprimer d'une seule voix.

D'une manière générale, les « réseaux » ou « organisations de services de réseau » sont des organisations bénévoles mondiales ou régionales d'institutions financières affiliées. Le terme « association » correspond à un groupement associatif, qui intervient généralement à l'échelle d'un pays, mais il

TABLEAU 4.1 Exemples de programmes internationaux de formation

Programme	Lieu	Thème central	Résultats
Microfinance Training Institute	Boulder, Colorado, États-Unis ; Turin, Italie	Cours de 3 semaines traitant les données essentielles de la microfinance, des études de cas, l'analyse financière, la planification d'affaire, la gestion bilantielle et la commercialisation de la microfinance.	Ces 10 dernières années, plus de 1 700 personnes de 124 pays ont été formées.
Microentreprise Development Institute	University of Southern New Hampshire, États-Unis	Programme de 3 semaines sur le développement des microentreprises (y compris une filière spécialisée de microfinance), concentré sur le renforcement et l'équilibrage des rendements et de l'impact financier et social.	Ces 6 dernières années, plus de 525 praticiens de 80 pays et 300 organisations ont bénéficié de la formation.
Bankakademie International	Francfort, Allemagne	Université d'été de deux semaines sur les services microbancaires à l'intention des responsables d'échelon intermédiaire et supérieur des institutions financières.	Chaque année depuis 1999, l'université d'été accueille environ 25 participants ; en 2004, les 26 participants au cours provenaient de 18 pays différents.
CGAP Skills for Microfinance Managers	Mondial – par l'intermédiaire de partenaires nationaux	Cours de 3 à 5 jours sur 7 thèmes de gestion financière et opérationnelle, à l'intention des cadres d'IMF spécialisées.	À la fin de 2004 et après 6 ans, 44 partenaires de formation, institutions et particuliers avaient dispensé les cours dans 11 langues à 9 700 participants de 48 pays.
PlaNet University	Virtuel – internet	Offre 10 modules de formation gratuits en ligne sur les notions essentielles de microfinance, l'analyse financière, les nouvelles TIC ainsi que la viabilité des IMF.	Depuis 1999, 2 900 participants ; 8 modules de formation en anglais, 10 modules de formation en français.
Microfinance Management Institute (MFMI)	Mondial – par des partenariats avec 6 programmes de maîtrise en gestion des affaires (MBA). ^a	Introduit une composante de microfinance dans les cursus de maîtrise en gestion des affaires (MBA).	Depuis mars 2004, plus de 350 étudiants ont suivi les cours optionnels de microfinance. Un programme de bourses d'études a été créé avec la participation de 6 universités.

Sources : Entretien avec Robert Peck Christen, président du Boulder Institute of Microfinance Training for Sustainable Development ; www.snhu.edu/MDI/ ; www.international.bankakademie.de ; entretien avec Tiphaine Crenn, analyste en microfinance au CGAP ; entretien avec Mostaq Ahmmed, directeur de la formation et de l'appui technique à PlaNet Finance ; entretien avec Leslie Barcus, Président du Microfinance Management Institute (MFMI).

^a Les partenaires de ce programme, créé par le CGAP et l'Open Society Institute, sont les suivants : The Asian Institute of Management in the Philippines, The Central American Economic Institute (INCAE) au Costa Rica, The Indian Institute of Management Ahmedabad, The Indian Institute of Management Bangalore, The Institute for Rural Management at Anand en Inde et l'université de Prétoria en Afrique du Sud. Chaque institution offre au moins un cours optionnel de gestion des institutions de microfinance chaque année. Certains programmes offrent des stages au moyen desquels les étudiants peuvent acquérir une expérience pratique de travail dans les IMF nationales. Entretien avec Leslie Barcus, président du MFMI.

TABLEAU 4.2 Les associations régionales et nationales de microfinance

	2003	2004
Nombre d'associations	34	47
Clientèle active totale	4 500 000	15 538 001
Nombre de pays où interviennent les associations	45	80
Nombre d'associations régionales	5	6
Nombre de réseaux nationaux	29	40

Source : Small Enterprise Education and Promotion (SEEP) Network, *Global Directory of Regional and Country-level Microfinance Networks*.

existe également certaines associations régionales et mondiales. Ces réseaux et associations offrent de nombreux avantages à leurs affiliés et membres : Ces avantages vont de l'offre d'une plateforme collective de plaidoyer pour une cause commune à des débouchés d'apprentissage réciproque et à la promotion de normes. Comme l'illustre le tableau 4.2, les chiffres et la croissance considérable des associations nationales et régionales montrent à eux seuls l'importance que leurs membres leur attribuent.

Le Small Enterprise Education and Promotion (SEEP) Network est un « réseau de réseaux » basé en Amérique du Nord et qui appuie le développement des entreprises. Il a identifié cinq grandes catégories de services de réseau que les réseaux internationaux ou régionaux, ou encore les associations nationales, peuvent offrir :

- **Le plaidoyer politique**, comme le lobbying et le dialogue politique avec les pouvoirs publics et les entités internationales ; cette fonction peut donner naissance à un réseau d'envergure nationale ;
- **La diffusion d'information**, y compris les résultats de recherche, le réseautage, et la publication et la documentation ;
- **Le renforcement des capacités**, l'offre de services techniques, y compris des cours de formation et de l'assistance technique ;
- **Le suivi du rendement**, comme la collecte de données sectorielles, l'autoréglementation et l'établissement d'indicateurs et de normes de rendement à l'échelle nationale (voir à l'encadré 4.3 un exemple extrait de l'expérience du Ghana) ; et
- **L'intermédiation financière**, y compris l'intervention en tant qu'institutions financières faitières (refinancement) et la distribution des fonds de subventions.¹³

Malgré les grandes différences existant entre les réseaux d'institutions de microfinance spécialisées, on peut observer les caractéristiques communes et tendances suivantes :

13. Small Enterprise Education and Promotion (SEEP) Network, *Global Directory of Regional and Country-level Microfinance Networks*, viii.

ENCADRÉ 4.3 Le projet sur le rendement et le *benchmarking* de GHAMFIN – Un réseau s’attaque à la transparence

En avril 2004, GHAMFIN (Ghanaian Microfinance Institutions Network) a signé un accord de partenariat avec le Microfinance Information eXchange (MIX) pour améliorer la qualité et la quantité des données sur les IMF ghanéennes. Vingt-et-une institutions pilotes ont été choisies pour participer à ce projet. Aujourd’hui, ces institutions utilisent « Mixmonitor », un logiciel spécialisé qui facilite la publication des

données financières et qui fait office d’outil de gestion interne. Au début, des difficultés ont été rencontrées à cause du manque de compétences nécessaires au sein du personnel pour établir les indicateurs, des mauvaises installations de télécommunication, de la médiocrité de l’infrastructure internet pour échanger de l’information ainsi que des problèmes d’exploitation du logiciel.

Source : Entretien avec Clara Fosu, responsable du développement commercial, GHAMFIN.

- Les réseaux internationaux et régionaux exercent peu à peu un contrôle et un rôle de gouvernance plus importants auprès de leurs membres ;
- Les membres se transforment de plus en plus en institutions financières réglementées et formelles ;
- Davantage de réseaux encouragent l’adoption de normes de rendement et la transparence financière auprès de leurs membres ; et
- Les réseaux tentent de couvrir un plus fort pourcentage de leurs coûts au moyen de frais imposés aux membres pour la prestation de services techniques.¹⁴

Pour intégrer encore davantage la microfinance au système financier, les associations de banques traditionnelles s’intéressent de plus en plus aux questions de responsabilité sociale. Souvent, la question des moyens à mettre en œuvre pour servir les clients plus pauvres et isolés est associée à cette problématique. Par exemple, l’association mexicaine des banques a relevé le défi lancé par le président du Mexique et a consenti à faire des efforts pour accroître l’accès aux services financiers des personnes à faible revenu. En mars 2005, la Banking Association of South Africa a consulté le Micro Finance Regulatory Council (l’entité de réglementation de la microfinance) afin que cette dernière l’aide à déterminer le meilleur moyen pour mettre en application le projet de loi récemment élaboré sur le crédit à la consommation et protéger les consommateurs du secteur du crédit. En Colombie, l’association des banques s’est jointe aux affiliés du WWB et d’autres acteurs pour former une commission sur la microfinance chargée principalement d’étudier les normes de rendement, les capacités, l’innovation et les changements politiques dans ce pays.¹⁵ Une collaboration similaire est à l’œuvre au Mali, où l’association de microfinance (APIM/Mali) collabore étroitement avec l’association des banques. Ces deux partenaires ont l’intention de créer un centre

14. *Ibid.*, 14.

15. Association mexicaine des banques, Rapport annuel avril 2003-mars 2004 ; Sizwekazi, « Banks, DTI nuke it out » ; Barry, *Allocution de bienvenue à la Fédération latino-américaine de banques-Women’s World Banking (FELABAN-WWB) Seminar on Microfinance as a New Banking Opportunity.*

mixte de formation professionnelle sur les questions de finance et de microfinance.¹⁶ Seul l'avenir dira si ce type d'engagement des associations de banques ira plus loin qu'un geste politique, mais cette tendance est certainement encourageante.

Conclusion

Différents marchés ont besoin de différents types d'acteurs au niveau méso. Par exemple, dans les pays dotés de systèmes financiers faibles, d'une infrastructure financière fragile et d'une expérience limitée en matière de microfinance, il pourrait s'avérer prématuré de créer des centrales des risques ou d'investir dans des solutions technologiques complexes. Inversement, des marchés plus perfectionnés ou plus grands peuvent réclamer une large gamme de services concurrentiels pour soutenir le développement du système financier (infrastructure de paiement électronique, services de conseil, revendeurs de technologies de l'information et de systèmes de points de vente, services de gestion d'information et appui technique spécialisé).

Dans de nombreux pays, les systèmes de paiement ne permettent pas aux clients pauvres (et à d'autres clients) de transférer de l'argent à l'intérieur du pays d'une façon sûre, rentable et efficiente. Néanmoins, les perspectives qui s'offrent à certains pays de faire un bond technologique et mettre en œuvre des systèmes avancés de paiement électronique peuvent contribuer à résoudre ce problème à l'avenir, en offrant potentiellement des services de paiement à des centaines de millions d'individus.

L'offre de données exactes, normalisées et comparables sur le rendement financier est indispensable pour intégrer la microfinance au système financier. Les entités de supervision bancaire et les acteurs de la réglementation, les bailleurs de fonds, les investisseurs et, chose plus importante, les clients pauvres de la microfinance ont besoin de ces données pour évaluer correctement les risques et les rendements. Les IMF spécialisées et les banques s'accordent de plus en plus sur les normes internationales de publication des états financiers. Néanmoins, l'absence de consensus généralisé sur l'adoption de termes, ratios et indicateurs standard demeure un obstacle, particulièrement lorsqu'il s'agit de pouvoir comparer les données entre les banques et d'autres prestataires de services financiers aux pauvres. Parallèlement, la génération et le partage de toutes ces données nécessitent des coûts pour les prestataires de services financiers et, au moins à court terme, tous ces acteurs ne pourront pas ou ne voudront pas consentir à ces efforts. Ils ont besoin de meilleures compétences et mesures incitatives pour devenir plus transparents.

Le manque de capacités humaines et institutionnelles au niveau méso demeure l'obstacle principal à l'extension de l'accès aux services financiers sur le terrain. Par conséquent, il est impératif de garantir la présence d'un nombre adéquat de prestataires de services techniques et d'établissements de

16. Agence allemande pour la coopération technique (GTZ), « *Microfinance Associations (MFAs)–Their Role in Developing the Microfinance Sector*, » 44.

formation pour consolider les compétences des cadres actuels et futurs ainsi que du personnel des institutions financières servant les pauvres.

Les réseaux et les associations peuvent optimiser la capacité collective des institutions financières à améliorer la transparence de leur rendement, consolider les compétences techniques et de direction, négocier avec les prestataires de services et les bailleurs, et faire pression en faveur de changements politiques propices à la réalisation d'opérations financières de petite envergure.

Le niveau méso du système financier – à savoir les prestataires de services qui soutiennent la tâche des acteurs offrant directement des services financiers aux personnes pauvres – comprend un ensemble complexe et divers d'intervenants. Pour atteindre une échelle massive avec des systèmes financiers accessibles à tous, il faut disposer d'une meilleure infrastructure financière et de davantage de prestataires de services qu'il n'existe à l'heure actuelle dans la plupart des pays. De plus en plus, l'infrastructure financière et les prestataires de services traditionnels doivent entreprendre cette tâche, au lieu des prestataires spécialisés (et potentiellement marginalisés) de microfinance. Le défi consiste à contribuer à l'établissement d'une infrastructure financière plus ouverte et à offrir de façon permanente et concurrentielle ces services de niveau méso dont on a grand besoin.

L'État : le niveau macro

La contribution des pouvoirs publics à la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous est un sujet controversé. Plusieurs perspectives différentes sont en présence, et un grand nombre d'entre elles connaissent à l'heure actuelle une évolution rapide. La présence de l'État au sein du secteur de la microfinance est-elle souhaitable de quelque manière que ce soit ? Est-ce aux gouvernements eux-mêmes de canaliser le crédit vers ceux qui en ont besoin ? Serait-il préférable que les pouvoirs publics se tiennent le plus loin possible des activités de microfinance, et qu'ils en laissent le soin au secteur privé, comme cela s'est produit sur d'importants marchés de la microfinance comme ceux de la Bolivie et du Bangladesh ?

Le sentiment général semble évoluer vers l'opinion que les gouvernements ont en fait un rôle important à jouer pour garantir l'avènement d'un environnement politique favorable à l'essor de la microfinance. Un bon environnement permet à un éventail de prestataires de services financiers de coexister et de se faire concurrence pour offrir des services de meilleure qualité et à moindre coût à une grande quantité de clients pauvres.

Depuis quelques années, les gouvernements manifestent un intérêt extrême pour la prestation de la microfinance aux pauvres. Par exemple, les pays industrialisés du G8 ont examiné la microfinance comme une stratégie de lutte contre la pauvreté lors du Sommet de Sea Island (Géorgie) aux États-Unis en 2004, et ils ont adopté un ensemble de principes de microfinance élaborés par le CGAP. Ils ont confié au CGAP la responsabilité d'une initiative mondiale en faveur de la microfinance.¹ Dans les pays en développement également, les gouvernements ont augmenté leur contribution au domaine de la microfinance, pour le meilleur ou pour le pire. Un grand nombre d'entre eux, tels la Tanzanie et les Philippines, ont introduit des stratégies nationales de microfinance.

Cet intérêt accru des gouvernements en place pour la microfinance est facteur de possibilités tout autant que de risques. D'un côté, un gouvernement bien informé peut mettre en œuvre une politique favorable à l'émergence d'institutions financières permanentes et pérennes au service des pauvres. À tout le moins, il peut éliminer les politiques qui font obstacle à la microfinance. En

1. CGAP, *Key Principles of Microfinance*.

revanche, l'importance accrue de la microfinance risque d'entraîner une certaine politisation de son environnement. Pour de nombreux dirigeants, le microcrédit consiste à donner de l'argent aux pauvres. Une trop grande implication des pouvoirs publics dans la microfinance pourrait entraîner l'utilisation de critères politiques, plutôt que de critères de gestion raisonnable du crédit, pour la prise de décision en matière d'attribution des prêts ou d'implantation des agences. En outre, la sphère politique tend à privilégier le crédit, sans prêter vraiment attention à toute la gamme des services financiers dont les pauvres ont besoin.

En général, les pouvoirs publics interviennent dans le système financier à au moins trois niveaux :

- l'État *fournit des services financiers directement et indirectement*, fréquemment en décaissant des crédits à des groupes ciblés, ou en dirigeant des ressources vers des institutions financières par des mécanismes de refinancement (l'essentiel de ces fonds provenant de toute façon des bailleurs de fonds internationaux). Or l'État réussit rarement à assurer de façon efficace la prestation de crédit aux pauvres, même si les banques publiques (les caisses postales, par exemple) peuvent rencontrer un certain succès dans la mobilisation de l'épargne et l'offre de transferts d'argent.
- le gouvernement *adopte une politique* dont l'impact se fait ressentir sur le système financier. Une telle politique peut comprendre des mesures de stabilisation macroéconomique, la libéralisation des taux d'intérêt ou l'instauration de réglementations et de règles de supervision bancaire favorisant la mise en place d'un secteur de microfinance viable.
- le gouvernement *peut adopter une attitude plus volontariste* en offrant des incitations fiscales, ou en imposant aux institutions financières de servir les personnes pauvres ou à faible revenu. Cette dernière approche est encore peu documentée, tout particulièrement dans les pays en développement.

Le présent chapitre examine le rôle des pouvoirs publics dans ces trois domaines.

La participation de l'État à l'offre de crédit, directe et indirecte

Par le passé, les pouvoirs publics (au niveau national comme au niveau local) ont utilisé l'octroi de crédit pour cibler des secteurs économiques ou des groupes de population spécifiques. Ils l'ont fait directement par l'intermédiaire de banques publiques et d'autres mécanismes d'octroi du crédit administrés par des instances gouvernementales, et indirectement par l'intermédiaire de fonds de redistribution. Dans de nombreux cas, ce sont les capitaux des bailleurs de fonds internationaux qui ont permis de financer ces programmes, ainsi que le budget des gouvernements concernés.

La prestation directe de crédit par l'État. Dans l'ensemble, les programmes de prêts administrés par l'État n'ont pas réussi à assurer la prestation permanente de services financiers aux pauvres, et ils se sont soldés par la liquidation massive de banques publiques de développement dans les années 1980 et au début des années 1990. Il n'en reste pas moins que plus de 40 % de la popula-

tion mondiale vit dans des pays où la majorité des actifs bancaires est détenue par des banques publiques (ou contrôlées par l'État). Ces banques continuent d'avoir des résultats décevants, de ralentir le développement du secteur financier et la croissance économique, de concentrer le crédit entre les mains d'une élite et d'augmenter la probabilité et les coûts des crises bancaires.²

En général, les programmes de prêt administrés par l'État sont fortement subventionnés. Ces programmes de prêts subventionnés présentent au moins trois inconvénients (l'encadré 5.1 offre l'exemple d'un tel programme en Inde).³

- Ils sont vulnérables au clientélisme, car ils encouragent l'octroi du crédit aux emprunteurs plus aisés (et mieux intégrés politiquement).
- Il arrive fréquemment que les emprunteurs traitent les prêts concessionnels de l'État comme des subventions ou des dons, et ils sont moins susceptibles de rembourser les prêts subventionnés. Cela est particulièrement vrai des pays ayant déjà une expérience de mesures d'exonération du remboursement de prêts agricoles ou autres. Pour les programmes de prêts subventionnés au secteur agricole, des taux d'impayé atteignant 50 % et plus ne sont pas rares dans le monde.
- Le faible taux d'intérêt imposé dans les programmes administrés par les pouvoirs publics signifie que les institutions de prêt ne sont pas en mesure de couvrir leurs coûts et ne peuvent donc survivre qu'à l'aide de subventions de la part de l'État ou des bailleurs de fonds.

Un grand nombre de programmes de prêts administrés par l'État ont également comme caractéristique de se limiter à un secteur, à une région ou à un groupe de population privilégiés. Une telle approche signifie que le crédit ne touche pas forcément les secteurs les plus dynamiques de l'économie. Pire, le crédit ciblé ne parvient pas toujours aux bénéficiaires prévus. Des recherches effectuées en Thaïlande ont révélé que, au lieu de profiter aux paysans pauvres, les programmes de prêts garantis par l'État profitaient à des paysans plus aisés et mieux informés, qui disposaient de contacts personnels avec les fonctionnaires de l'Agence pour le développement et la vulgarisation agricoles. La même enquête a indiqué que les prêts subventionnés avaient été conçus par des fonctionnaires dotés d'expérience dans le secteur agricole mais sans compétences financières, si bien qu'ils ne correspondaient pas véritablement aux requêtes et aux besoins des paysans pauvres.⁴

Dans quelques cas exceptionnels, l'État a réussi à jouer un rôle efficace dans la prestation de services financiers aux pauvres. Cela est surtout vrai dans les domaines de l'épargne et des transferts d'argent, secteurs dans lesquels les banques, et notamment les caisses d'épargne postales, constituent des sources précieuses de services pour les clients pauvres. Comme il est expliqué au chapitre 3, les institutions financières publiques touchent des centaines de

2. Caprio et Honohan, « Finance for Growth », 124.

3. La présente discussion, ainsi que les quelques paragraphes suivants, sont repris de l'ouvrage suivant : Helms et Reille, « Interest Rate Ceilings and Microfinance : The Story So Far ».

4. Haberberger, « Creating and Enabling Environment for Microfinance – The Role of Governments Experiences from Thailand », 11.

ENCADRÉ 5.1 Le cas du Programme indien de développement rural intégré (Indian Integrated Rural Development Programme)

Dans les années 1980, le gouvernement indien a lancé plusieurs programmes de prêt à taux bonifié, notamment un Programme de développement rural intégré ou IRDP (Integrated Rural Development Programme). Ce programme souffrait des trois problèmes traditionnellement associés aux programmes de prêts subventionnés : le détournement des crédits au profit d'une élite, un faible taux de remboursement et sa dépendance envers un fort montant de subventions. Le taux de recouvrement sur les prêts administrés par l'IRDP variait de 10 à 55 %. Une étude effectuée en 1993 sur le finance-

ment rural concluait à un taux élevé de détournement des crédits et à une ignorance assez généralisée des conditions de remboursement. En revanche, les principales IMF indiennes (SHARE et BASIX) affichaient des taux de remboursement avoisinant les 100 %. D'autres enquêtes ont révélé que l'IRDP tendait à privilégier les segments de population plus aisés et non les groupes plus démunis. En outre, le programme a absorbé plus de 430 millions de dollars de subventions entre 1982 et 1997, une initiative très coûteuse pour l'État indien, particulièrement au vu des résultats décevants.

Sources : Mahajan et Ramola, « Financial Services for the Rural Poor and Women in India: Access and Sustainability » ; Banque mondiale : « Microfinance in India: Issues, Constraints, and Potential for Sustainable Growth » ; Microfinance Information eXchange, www.themix.org; et Sharma, « Assessment of Rural Poverty in India », www.unescap.org/rural/doc/Beijing_march97/India.pdf.

millions de titulaires de comptes, dont un grand nombre sont probablement pauvres. On ne sait cependant pas encore aussi bien si la qualité de ces comptes et services de transfert correspond réellement aux besoins des clients pauvres et à faible revenu.

Un exemple bien connu de réussite par une banque publique est fourni par la Bank Rakyat Indonesia (BRI), souvent décrite comme le leader mondial des bonnes pratiques en microfinance, qui comptait 31,3 millions d'épargnants et 3,2 millions d'emprunteurs en 2004.⁵ Grâce à la libéralisation des taux d'intérêt au début des années 1980, la BRI, qui n'était à l'époque qu'une banque publique inefficace et en faillite offrant des prêts subventionnés, s'est lancée dans la microfinance commerciale à titre expérimental en créant une unité distincte nommée *Unit Desas*. Cette unité devait devenir une entreprise rentable, permettant la survie financière de la banque tout entière. La banque survécut à la tourmente de la crise financière asiatique des années 1997–1999, grâce à l'explosion du nombre de clients ouvrant des comptes d'épargne, tandis que le nombre de ses emprunteurs continuait à progresser, quoique à un rythme plus modéré.

En 2001, la BRI recevait d'une agence internationale une notation de risque plus favorable que celle du pays lui-même (BBB au lieu de C), principalement en raison de l'évolution de sa stratégie : l'institution privilégie désormais le crédit aux microentreprises et aux PME par opposition au crédit aux grosses sociétés. L'*Unit Desas* de la BRI est restée pratiquement libre de toute

5. Robinson, « Why the Bank Rakyat Indonesia Has the World's Largest Sustainable Microbanking System », 4, 5.

influence politique et n'était pas tenue d'administrer de programmes de prêts gouvernementaux, un facteur de réussite crucial.⁶ Sa privatisation partielle en novembre 2003 a permis à la BRI de s'inscrire en Bourse, et c'est la réussite de ses activités de microfinance qui lui a valu le plus d'attention. Lors de l'émission initiale, son titre a fait l'objet d'une sursouscription et Asia Money a décerné à la BRI le titre de « Meilleure nouvelle valeur cotée pour 2003 ».⁷

Au Brésil, Banco do Nordeste (BN) a démarré CreditAmigo à la fin de l'année 1997. Le président de la banque désirait voir la BN devenir un prestataire de microfinance mondialement renommé et voulait absolument trouver un moyen plus efficace de toucher les pauvres que les lignes de crédit ciblées. La croissance exponentielle des débuts entraîna une certaine détérioration de qualité du portefeuille et de fortes pertes : après une formation rapide, les chargés de prêt recevaient comme instruction d'octroyer le plus de prêts possible, sans avoir le temps d'évaluer la capacité de remboursement des candidats, ou d'assurer le suivi du portefeuille. Par la suite, la direction de la BN devait adopter une stratégie de croissance plus modérée et prudente, bénéficiant d'un financement important de la Banque mondiale, ainsi que des prestations de conseil du CGAP et d'ACCION. En 2002, le programme CreditAmigo de la BN comptait près de 119 000 emprunteurs. Bien qu'elle ne soit pas tout à fait à l'abri des pressions politiques (la direction a récemment accepté une mesure de plafonnement du taux d'intérêt imposée par le gouvernement pour des raisons politiques), l'institution continue d'être considérée comme l'un des meilleurs prestataires de microfinance au Brésil.⁸

Bien que les réussites concernent rarement la prestation de crédit, les programmes de microfinance performants au sein des banques publiques ont en commun les principales caractéristiques suivantes :⁹

- séparation et autonomie opérationnelles complètes du reste des opérations de la banque ;
- engagement, de la part des membres du conseil d'administration et des responsables gouvernementaux, en faveur d'une activité de microfinance professionnelle et pérenne financièrement ;
- équipe de direction de la banque déterminée à fournir des services financiers viables aux clients pauvres ;

6. GTZ, « The Challenge of Sustainable Outreach – How Can Public Banks Contribute to Outreach in Rural Areas? Five Case Studies from Asia », 12.

7. Entretien avec Marguerite Robinson, consultante indépendante, et Robinson, « Why the Bank Rakyat Indonesia has the World's Largest Sustainable Microbanking System ».

8. Schonberger et Christen, « A Multilateral Donor Triumph over Disbursement Pressure », 9 ; Microfinance Information eXchange (MIX) ; www.themix.org, et entretien avec Robert Christen, président, Boulder Institute of Microfinance Training for Sustainable Development.

9. Certains renseignements proviennent de l'ouvrage publié par GTZ : « The Challenge of Sustainable Outreach—How Can Public Banks Contribute to Outreach in Rural Areas? Five Case Studies from Asia ».

- patience d'attendre que les activités se développent (tout particulièrement en ce qui concerne les prestations de crédit) à un rythme de croissance naturel ;
- aucune ingérence politique dans les politiques de prêt ;
- liberté de fixer les taux d'intérêt sur les prêts ;
- mécanismes de contrôle interne et réglementations appropriés pour déjouer la fraude possible à l'intérieur d'une structure vaste et décentralisée, notamment dans le cas des agences situées dans des régions isolées et peu accessibles.

Depuis quelque temps, de nombreux gouvernements examinent la possibilité de réintroduire des banques publiques agricoles ou de développement. On peut citer les exemples de l'Afghanistan, du Nicaragua, de la République du Yémen, de la Jordanie et de l'Afrique de l'Ouest. Les gouvernements de ces pays parmi d'autres sont particulièrement intéressés par l'idée de combler le vide en matière de crédit agricole laissé par la fermeture ou la faillite de la génération de banques publiques précédente. Il reste à savoir si cette nouvelle génération de banques répétera les erreurs des précédentes et provoquera une distorsion des marchés ou si les nouvelles institutions adhéreront aux principes de bonnes pratiques qui permettent la création de marchés nouveaux et favorables aux pauvres. Malheureusement, au vu de l'expérience décrite précédemment et de facteurs structurels favorisant la politisation de l'affectation des crédits, on peut raisonnablement douter que les années à venir voient l'émergence d'un grand nombre de banques publiques adeptes des bonnes pratiques.

Soutien indirect au moyen de fonds intermédiaires. Il arrive fréquemment qu'un gouvernement décide de diriger indirectement des crédits en direction de secteurs et de groupes de population particuliers, au moyen de fonds intermédiaires qui font parvenir ces ressources aux institutions financières de détail.¹⁰ Ces fonds, décrits quelquefois comme des entités « faïtières », sont souvent temporaires et liés à la mise en œuvre de projets spécifiques. Leur aspect controversé provient en partie de la probabilité que, en raison de pressions politiques, ils soient poussés à décaisser ces capitaux rapidement au lieu d'attribuer les crédits uniquement aux institutions financières bien établies ayant démontré qu'elles sont capables de les utiliser de manière efficace.

En outre, le financement intermédiaire est fréquemment l'objet de subventions, ce qui signifie que les capitaux provenant de l'État sont offerts à un prix inférieur à celui que les institutions financières peuvent négocier auprès d'autres sources. Les institutions financières (comme on peut le comprendre) décident de profiter des fonds subventionnés plutôt que de recourir à un endettement commercial plus coûteux ou de mobiliser des dépôts (voir l'encadré 5.2 pour le cas de la Bolivie). Le recours aux capitaux publics faciles à obtenir et bon marché peut créer un obstacle potentiellement majeur à une intégration de la microfinance au système financier qui passerait par la création de liens avec les banques et investisseurs nationaux et le recours aux marchés financiers intérieurs. Au fil du temps, cet obstacle pourrait nuire à la viabilité du système et rétrécir l'éventail des produits offerts aux pauvres.

10. On trouvera au chapitre 6 des renseignements plus détaillés au sujet des caractéristiques, des facteurs de réussite et de l'envergure des fonds intermédiaires de refinancement.

Les fonds affichant un meilleur rendement sont généralement ceux dans lesquels les pouvoirs publics jouent un moindre rôle de gouvernance et de gestion et où les capitaux sont offerts au taux du marché ou à un taux voisin de celui du marché. Au Bangladesh, la Pali Karma Sahayak Foundation (PKSF) est une institution faîtière relativement rentable. Elle œuvre dans un pays doté d'une assez grande quantité d'IMF bien établies, elle a à sa disposition une main-d'œuvre bon marché et instruite, et son activité prend place dans un environnement relativement indépendant des pressions politiques en dépit de son statut d'institution publique. En outre, l'équipe de direction de l'organisation a fait de la pérennité de l'institution faîtière elle-même l'un de ses principaux objectifs (ce qui signifie qu'elle ne risque guère d'investir auprès d'institutions de détail défaillantes).¹¹ Toutefois, la présence des capitaux à bon marché de la PKSF a probablement retardé l'accès des pauvres du Bangladesh aux services de dépôt, bien que le phénomène n'ait pas fait l'objet de recherches aussi poussées que dans le cas de la Bolivie.

L'environnement politique

Le gouvernement a un rôle important à jouer dans la mise en place de politiques favorables au succès de services financiers pérennes pour les pauvres. Il doit garantir la bonne orientation politique dans trois domaines au moins :

- la stabilité macroéconomique,
- la libéralisation des taux d'intérêt, et
- l'instauration d'une réglementation bancaire et de pratiques de supervision.

D'autres politiques ont un impact sur la microfinance, mais leur corrélation exacte n'est pas aussi bien connue. Ces politiques comprennent la création d'un environnement juridique propice dans les domaines de l'application des contrats, de l'immatriculation des sociétés, de la saisie des garanties, des droits de propriété et de la fiscalité. D'autres questions occupent en ce moment le devant de la scène de la prestation des services financiers aux clients pauvres : la réglementation afférente au blanchiment d'argent et à la lutte contre le financement du terrorisme (voir l'encadré 5.3).

D'autres politiques et décisions gouvernementales peuvent influencer de manière indirecte, mais importante, la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous. On peut citer les politiques relatives aux infrastructures (réseau routier, ouvrages d'art), le développement des télécommunications et de la technologie, les politiques de santé, d'éducation et sociales, notamment dans les domaines de la protection et des prestations sociales. D'une manière générale, plus ces autres services sont élaborés et plus les risques et les coûts afférents aux opérations commerciales seront faibles, et plus élevées seront les possibilités d'innovation et d'expansion des services financiers.

La stabilité macroéconomique. Il est probable que le moyen de contribuer le plus efficacement à la microfinance pour le gouvernement consiste à assurer un taux d'inflation peu élevé. L'inflation érode les fonds propres des institu-

11. Levy, « Apex Institutions in Microfinance », 17, 20.

ENCADRÉ 5.2 Bolivie : l'existence de capitaux trop bon marché a nui à l'épargne

En Bolivie, l'essentiel du microcrédit est offert par des institutions réglementées qui sont autorisées à mobiliser l'épargne publique. Mais jusqu'à une époque récente, elles n'y mettaient guère d'enthousiasme. L'abondance « d'argent facile », provenant principalement d'institutions faitières administrées par l'État, n'incitait pas à la mobilisation de l'épargne. En ce qui concernait les institutions boliviennes réglementées, l'épargne constituait une source de financement plus coûteuse et plus risquée que les capitaux à taux subventionné. En novembre 2004, les principales IMF (BancoSol, Caja Los Andes, Fondo Financiero Privado PRODEM et FFP-FIE) finançaient entre 44 et 79 % de leur portefeuille de prêt avec l'épargne. Cette proportion est inférieure (tout particulièrement dans le cas de FIE et de Los Andes) à celle d'autres

IMF bien établies acceptant des dépôts dans d'autres pays : Banco Caja Social (Colombie), Bank Rakyat Indonesia (BRI) (Indonésie) et One Network Bank (Philippines). Ces dernières institutions font état d'un ratio épargne/encours de crédit situé entre 70 et 90 %. Parallèlement, seules les IMF boliviennes suffisamment solides pour obtenir l'autorisation d'agir en tant qu'intermédiaires formels ont accès au financement bon marché des fonds. Il est paradoxal que la relation entre l'obtention de l'autorisation et l'accès au financement des organisations faitières ait pour effet de décourager essentiellement les efforts de mobilisation des dépôts du public de la part des institutions qui seraient précisément les plus aptes à offrir des produits d'épargne aux pauvres à une échelle considérable.

Sources : Miller, « The Paradox of Savings Mobilization in Microfinance : Why Microfinance Institutions in Bolivia Have Virtually Ignored Savings » et Gonzalez-Vega, « Microfinance Apex Mechanisms : Review of the Evidence and Policy Recommendations ».

tions financières, complique le recours aux sources de financement, tout particulièrement à l'épargne, et augmente la volatilité des taux d'intérêt, des taux de change et des autres cours économiques, dont les salaires. Les institutions financières qui dépendent largement de prêts libellés en devises sont encore plus vulnérables aux chocs macroéconomiques.¹²

Les pays dans lesquels la microfinance est parvenue à se développer (au Bangladesh par exemple) sont souvent ceux qui jouissent d'une relative stabilité macroéconomique. En Amérique latine, la stabilité relative de l'inflation explique la croissance d'un pays tel que la Bolivie. En revanche, l'incapacité du Brésil à « se débarrasser de l'inflation » explique en grande partie la faible présence de la microfinance, en dépit de son potentiel énorme.¹³ Dans le même temps, comme le démontre l'encadré 5.4, une fois que la microfinance est bien établie dans un pays, elle semble particulièrement résistante aux crises macroéconomiques.

La libéralisation des taux d'intérêt.¹⁴ Il arrive que le gouvernement impose une limite aux taux d'intérêt que les prestataires de services financiers peuvent facturer sur leurs prêts. L'objectif de cette limite, appelée aussi plafonnement,

12. Fernando, *Do Governments in Asia Have a Role in Development of Sustainable Microfinance Services ?*, 4.

13. Rhyne, *Mainstreaming Microfinance : How Lending to the Poor Began, Grew, and Came of Age in Bolivia*, 205.

14. La présente section emprunte une grande partie de ses renseignements à l'ouvrage suivant : Helms et Reille, « Interest Rate Ceilings and Microfinance : The Story So Far ».

ENCADRÉ 5.3 L'impact potentiel sur la microfinance des réglementations relatives à la lutte contre le terrorisme et le blanchiment d'argent

Le blanchiment d'argent (qui consiste à dissimuler l'origine illégale de fonds obtenus au moyen d'actes criminels), tout comme l'utilisation du système financier pour financer des opérations terroristes, sont de graves problèmes. Cependant, les mesures de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme qui ont été instaurées après le 11 septembre 2001 pourraient avoir comme conséquence imprévue de restreindre l'accès des pauvres aux services financiers. Les pays en développement et en transition s'efforcent de satisfaire à ces réglementations de lutte internationale contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (AML/CFT) afin d'avoir accès aux systèmes internationaux de paiement et d'améliorer leur image sur les marchés financiers mondiaux.

De telles mesures peuvent nuire à la prestation de services financiers à la clientèle pauvre, alors même que les opérations de ces clients ne présentent guère de menaces pour la sécurité. La réglementation relative à la connaissance préalable de la clientèle (*'know your customer'*) constitue peut-être l'obstacle le plus important pour les prestataires de services financiers dotés d'une clientèle pauvre. Cette réglementation impose aux institutions financières d'identifier leur clientèle selon les normes internationales établies par la Banque des règlements internationaux de Bâle (Suisse). Ces règle-

ments exigent fréquemment que les clients prouvent leur identité au moyen d'une carte d'identité, d'un passeport, d'un justificatif de résidence ou autre. Les institutions financières qui servent une clientèle pauvre peuvent éprouver des difficultés à vérifier l'identité et l'adresse de leurs clients, dans la mesure où il peut être malaisé pour des clients pauvres habitués au secteur informel de produire ce type de justificatif. Le problème concerne plus particulièrement l'ouverture des comptes d'épargne de faible montant. Le coût de conformité à ce règlement parmi les autres réglementations AML/CFT peut être tout particulièrement élevé pour les institutions financières servant les pauvres au moyen d'un grand nombre d'opérations de faible montant.

En outre, les institutions qui servent une clientèle pauvre effectuent surtout des opérations de faible montant et ont affaire à des individus, et non à des sociétés ou à des groupes. Ce qui signifie qu'il leur serait donc facile de repérer et d'identifier les montants plus importants. De ce point de vue, les pauvres constituent une clientèle relativement peu risquée, et certains experts militent pour que les comptes de faible montant fassent l'objet d'exceptions à la réglementation, dans le but d'éviter de faire obstacle à l'accès des pauvres aux services financiers.

Source : Isern, Porteous, Hernandez-Coss et Egwuagu, « AML/CFT Regulation : What Are the Implications for Financial Service Providers That Serve Poor People ? »

est de protéger les consommateurs des prêteurs sans scrupules et des taux d'intérêt excessifs. À l'heure actuelle, environ 40 pays en développement ou en transition se sont dotés d'un plafonnement des taux d'intérêt quelconque (voir le tableau 5.1).

Malheureusement, en dépit des bonnes intentions qui les motivent, les mesures de plafonnement des taux d'intérêt sont néfastes pour les pauvres, car elles dissuadent les ONG et institutions financières d'offrir des services financiers pour de faibles montants. Il est beaucoup plus coûteux d'accorder un grand nombre de petits prêts qu'une poignée de gros prêts, et les gouvernements établissent en général les plafonds d'intérêt dans la perspective des banques commerciales traditionnelles, sans prendre en compte le coût plus élevé du microcrédit (l'encadré

ENCADRÉ 5.4 Survivre lors des crises macroéconomiques en Indonésie et en Amérique latine

À l'opposé du reste du secteur bancaire indonésien (et tout particulièrement du segment servant la clientèle aisée et la clientèle commerciale), la Bank Rakyat Indonesia (BRI) a réussi, non seulement à survivre, mais à afficher un taux de croissance dynamique, tout au long de la crise financière qui frappa l'Asie vers la fin des années 1990. La BRI n'a constaté aucune diminution de ses dépôts qui ont au contraire augmenté pour les raisons suivantes :

- de nombreux clients pauvres n'étaient pas affectés directement par la crise monétaire, dans la mesure où ils opéraient à l'intérieur de l'économie nationale (souvent informelle) ;
- les programmes de protection sociale (aide alimentaire, emploi, éducation, etc.) garantissaient que les pauvres économiquement actifs pouvaient le rester et continuer à utiliser les services financiers ;
- les épargnants appréciaient cette offre de services, d'autant plus que les comptes d'épargne de la BRI paraissaient particulièrement sûrs en raison de la relation de la banque avec l'État ;

- le niveau élevé des taux d'intérêt compensait en partie, pour les épargnants, l'impact négatif de l'inflation et du chômage.

Une crise financière peut avoir un effet indirect sur les IMF, si le gouvernement décide de procéder à une modification de stratégie politique en réaction. On peut citer les exemples de la Bolivie, de la Colombie et du Mexique, qui ont tous connu des crises financières. Ces crises ont provoqué l'instauration de nouveaux cadres réglementaires, avec des conséquences plus ou moins favorables. En Bolivie, la crise du milieu des années 1980 a été le point de départ d'une libéralisation à grande échelle du secteur financier, ce qui a ouvert la route à l'expansion et à la réussite de la microfinance. La crise du Mexique vers le milieu des années 1990 a incité le gouvernement à imposer des contrôles beaucoup plus stricts dans le secteur financier et à promulguer une nouvelle loi de microfinance. Les effets de ces mesures sur l'accès des pauvres aux services financiers n'ont pas encore été définis de façon claire.

Sources : Robinson, *The Microfinance Revolution*. Vol. 2, *Lessons from Indonesia* ; Trigo Loubiere, Devaney et Rhyne, « Supervising and Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization – Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico ».

5.5 explique les raisons pour lesquelles les taux d'intérêt du microcrédit sont élevés). Ces plafonds peuvent empêcher les microprêteurs de couvrir leurs coûts, ce qui les écarte du marché (ou les décourage d'y pénétrer). Les clients pauvres sont donc privés de l'accès aux services financiers, à moins de retourner vers les marchés du crédit informel, tels que les usurers locaux, ce qui leur revient encore plus cher. Le plafonnement des taux d'intérêt peut aussi nuire à la clarté des coûts du crédit, car les prêteurs réagissent à limitation des taux en accompagnant leurs services de frais divers et compliqués.

Au Royaume-Uni, le ministère du Commerce et de l'Industrie vient d'effectuer des recherches pour évaluer l'impact de l'instauration du plafonnement des taux d'intérêt. Plusieurs pays ayant adopté un plafonnement des taux d'intérêt ont été étudiés, tels la France, l'Allemagne et les États-Unis. Les chercheurs ont conclu que le plafonnement des taux d'intérêt avait nui aux personnes à faible revenu, en dépit du fait que ce plafonnement des taux d'intérêt était censé les protéger. Dans les pays dotés d'un plafonnement des taux d'intérêt, la sélection de produits de prêt offerts par les institutions financières était plus limitée (et ne répondait pas aussi bien aux besoins des clients plus pauvres). Cette conséquence sur l'offre tend à réduire la concurrence et à

forcer ces clients à emprunter plus qu'ils n'ont besoin, ou à faire appel aux sources informelles de crédit.

Par exemple, le nombre des personnes reconnaissant avoir obtenu un crédit auprès de prêteurs non agréés ou illégaux était deux fois plus élevé en France et en Allemagne qu'au Royaume-Uni.¹⁵

Au Nicaragua, on a pu observer une contraction du marché après l'adoption par le parlement de plafonds des taux d'intérêt applicables à certains types de prêteurs, dont les ONG de microfinance en 2001. Le rythme annuel de croissance du portefeuille de ces institutions a chuté de 30 % à moins de 2 %. L'instauration du plafonnement des taux d'intérêt a en outre forcé plusieurs IMF à désertier les zones rurales, où leurs risques et coûts d'exploitation étaient plus importants.

TABEAU 5.1 Le plafonnement des taux d'intérêt dans les pays en développement et en transition, 2004

Contrôle du taux d'intérêt	Limites usuraires	Plafonnement <i>de facto</i> des taux d'intérêt
Algérie	Arménie	Brésil
Bahamas	Bolivie ^d	Chine
Chine	Brésil ^a	Éthiopie
Libye	Chili	Inde
Maroc ^c	Colombie ^b	Laos
Myanmar	Équateur ^b	Pakistan
Paraguay	Guatemala	Vietnam
Rép. arabe syrienne	Honduras ^a	
Tunisie ^a	États indiens	
UEAC ^b	Nicaragua ^c	
UMOA ^a	Afrique du Sud ^b	
	Uruguay	
	Rép. du Venezuela ^c	

Source : Helms et Reille, « Interest Rate Ceilings and Microfinance : The Story So Far », 9.

Remarque : UEAC = Union des États d'Afrique centrale ; UMOA = Union monétaire ouest-africaine.

a . Le secteur de la microfinance est doté d'une réglementation du plafonnement des taux d'intérêt distincte.

b . Les prêteurs de microfinance ne sont pas soumis au plafonnement des taux d'intérêt, ou sont autorisés à facturer des frais supplémentaires.

c . Le plafonnement des taux d'intérêt n'est applicable qu'aux institutions et aux personnes ne relevant pas de la réglementation des autorités bancaires (y compris les ONG).

d . Promulgation en janvier 2004.

Contrôle du taux d'intérêt : Lois bancaires investissant la banque centrale du droit de fixer le taux d'intérêt maximum que peuvent facturer les institutions financières réglementées sur les prêts. Ce type de contrôle a généralement été abandonné lors de la libéralisation du secteur financier. **Limites usuraires** : En général, il s'agit d'une disposition du code civil autorisant le gouvernement à fixer une limite à ce que peuvent facturer les prêteurs du secteur privé. Il arrive que les banques échappent aux lois relatives à l'usure, mais les ONG de microfinance y sont fréquemment soumises. **Plafonnement de facto des taux d'intérêt** : Les pressions politiques et la concurrence avec des programmes de prêt fortement subventionnés par l'État maintiennent les taux d'intérêt au-dessous d'un niveau spécifié. Certains pays connaissent à la fois le contrôle des taux bancaires (ou limites usuraires) et des programmes de prêt fortement subventionnés.

15. Department of Trade and Industry (DTI), *The Effect of Interest Rate Controls in Other Countries*.

ENCADRÉ 5.5 Pourquoi les taux d'intérêt du microcrédit sont-ils plus élevés que ceux des prêts offerts par les banques commerciales ?

Comparons les coûts encourus par deux prêteurs hypothétiques, Gros-prêteur et Microprêteur, qui accordent chacun des prêts à hauteur de un million de dollars. Gros-prêteur octroie un seul prêt, alors que Microprêteur accorde 10 000 prêts de 100 dollars chacun.

Le coût du capital et le risque de pertes sur créances irrécouvrables varient en fonction de la taille du prêt. Les prêteurs doivent tous deux se procurer 1 million de dollars pour financer ces prêts et devront acquitter le même taux de marché, disons 10 %, pour obtenir ces capitaux. Si l'expérience a appris à ces deux prêteurs qu'ils subissent un taux d'impayés égal à 1 % du montant de l'encours de crédit chaque année, ils devront établir une provision pour créances douteuses correspondant à ce montant. Les deux prêteurs peuvent couvrir le coût de financement et du risque en facturant un intérêt de 11 % ($10 \% + 1 \% = 11 \%$) sur les prêts qu'ils octroient à leurs clients.

Les coûts administratifs ne sont pas proportionnels à la taille du prêt. L'octroi d'un prêt unique de 1 million de dollars peut coûter 30 000 dollars à Gros-prêteur (3 % du montant du prêt) en frais de personnel et autres frais associés à l'évaluation, au décaissement, au suivi et au recouvrement du prêt. Gros-prêteur peut couvrir tous ses coûts en facturant à l'emprunteur un taux d'intérêt de 14 % ($10 \% + 1 \% + 3 \% = 14 \%$).

Toutefois, les coûts administratifs de Microprêteur pour chaque prêt de 100 dollars seront nettement plus élevés que 3 % du montant du prêt. Il est probable que Microprêteur ne dépense pas 3 dollars par emprunteur, mais plutôt 20 dollars, ou plus. Gros-prêteur n'a à s'occuper que d'un emprunteur unique, alors que Microprêteur doit en gérer 10 000 qui, la plupart du temps, ne peuvent offrir ni garantie, ni états financiers, ni références provenant de la base de données d'une centrale de risque. Un grand nombre de ces clients peuvent être analphabètes. Le décaissement, aussi bien que le recouvrement, des prêts accordés à ce type de clients nécessitent un effort de personnel important.

Si l'on suppose que le prêt de Gros-prêteur est remboursé sur une base trimestrielle, il doit traiter quatre opérations de remboursement par an. Le rythme de remboursement des emprunteurs de Microprêteur est probablement mensuel, ou même plus rapide, générant au moins 120 000 opérations par an. Alors que les coûts administratifs de Gros-prêteur s'élèvent à 30 000 dollars par an, ceux de Microprêteur atteignent au moins 200 000 dollars. S'il veut couvrir ce coût, il lui faut facturer 20 % du montant des fonds prêtés, le taux d'intérêt total s'élevant à au moins 31 % ($10 \% + 1 \% + 20 \% = 31 \%$). Précisons que les coûts administratifs peuvent être encore plus élevés dans le cas d'une IMF récemment créée, à qui sa petite taille interdit de bénéficier d'économies d'échelle.

Source : Helms et Reille, « Interest Rate Ceilings and Microfinance : The Story So Far », 2.

Le plus important reste peut-être l'impact désastreux que cette loi du Nicaragua a eu en termes de transparence des coûts facturés à la clientèle. Les IMF peuvent survivre en appliquant des commissions et frais supplémentaires aux prêts offerts, et un grand nombre de ces charges sont difficiles à évaluer dans leur ensemble. Il devient malaisé pour la clientèle de comprendre le coût véritable d'un prêt et d'effectuer des comparaisons entre différents prestataires. Ce manque de compréhension de la part des consommateurs nuit à la concurrence : lorsque les consommateurs ne peuvent pas évaluer la concurrence, ils ne peuvent pas faire baisser les prix en « allant voir ailleurs » et en sélectionnant le service au meilleur coût.

Il n'en reste pas moins que le coût élevé de la microfinance et les pratiques de prêt abusives restent préoccupants. La concurrence constitue le moyen véritablement le plus efficace de réduire à la fois les coûts et les taux d'intérêt du microcrédit. Les stratégies favorisant la concurrence entre les différents prestataires de crédit, associées à des mesures appropriées de protection des consommateurs (comme la publication intégrale des coûts du crédit) sont particulièrement aptes à élargir la portée du microcrédit pérenne tout en protégeant les intérêts des consommateurs.¹⁶

En Bolivie, par exemple, la concurrence a provoqué une réduction considérable des taux d'intérêt. Le leader du marché BancoSol facturait un montant d'intérêt et de frais équivalant à un taux annuel de 65 % lorsqu'elle a commencé ses activités en tant que banque en 1992. Aujourd'hui, BancoSol opère dans un environnement fortement concurrentiel et a ramené son taux d'intérêt à 22 %.¹⁷ Sur le marché relativement récent mais très concurrentiel de la microfinance cambodgienne, les taux d'intérêt ont décliné d'environ 5 % à 3,5 % par mois depuis quelques années. Dans quelques provinces où l'activité des IMF est particulièrement florissante, les usuriers ont baissé leurs taux en réponse à ceux du marché.

*L'instauration d'une réglementation bancaire et de pratiques de supervision.*¹⁸ Le sujet politique peut-être le plus débattu en microfinance depuis 10 ans concerne l'approche à adopter pour la réglementation et la supervision de la microfinance. À mesure que la microfinance évolue, il est probable qu'elle progresse vers les institutions agréées et supervisées par la banque centrale et autres autorités financières. Dans la plupart des pays, cette progression nécessite certaines modifications des réglementations bancaires actuelles.

La plupart des gens ont à l'esprit la « réglementation prudentielle » quand ils pensent à la réglementation des institutions financières. La réglementation prudentielle cherche à garantir la bonne santé financière des institutions réglementées afin de prévenir l'instabilité financière du système tout entier et de protéger les déposants contre le risque de perte de leur argent. Lorsqu'une institution autorisée à recueillir des dépôts fait faillite, elle ne peut plus rembourser ses déposants, ce qui peut miner la confiance du grand public et provoquer des retraits massifs (lorsque les déposants se ruent « en masse » vers leur banque pour en retirer leur argent, causant ainsi la faillite d'institutions auparavant solvables). On peut citer comme exemples de réglementation prudentielle les normes d'adéquation des fonds propres (l'institution financière possède-t-elle un montant de fonds propres suffisant pour faire face à une crise ?) et les obligations de réserves et de liquidité (sa trésorerie suffira-t-elle à rembourser les déposants en cas de crise et de retraits massifs ?). La réglementation prudentielle n'a toutefois pas grand sens si elle n'est pas accompagnée de supervision prudentielle.

16. On trouvera au chapitre 7 une analyse de la protection des consommateurs.

17. Entretien avec Julio C. Herbas Gutierrez, directeur, Banco Solidario, S.A.

18. La présente section emprunte une grande partie de ses renseignements à l'ouvrage suivant : Christen, Lyman et Rosenberg, *Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance*.

La supervision consiste à effectuer un contrôle pour vérifier la conformité aux réglementations prudentielles et à prendre les mesures nécessaires pour rétablir la solvabilité d'une institution soumise à la réglementation lorsqu'elle semble ne plus être en conformité. La réglementation et la supervision prudentielles se caractérisent en général par leur complexité, leur difficulté, leur coût et leur grande exigence. Leur mise en pratique exige une autorité financière spécialisée.

Dans le cas des institutions financières qui recueillent des dépôts du public (et qui relèvent donc en principe de la réglementation prudentielle), il convient d'ajuster certaines normes de réglementation bancaires pour les adapter à la microfinance (le tableau 5.2 offre des exemples).

Il est recommandé de ne recourir à l'approche plus lourde de la réglementation prudentielle que si le système financier et l'argent des déposants encourrent un risque potentiel. Dans le cas contraire, les normes non prudentielles et l'approche réglementaire doivent suffire. Les réglementations non prudentielles comprennent des mesures telles que l'immatriculation auprès d'une autorité dans un objectif de transparence, la tenue d'une comptabilité exacte, la prévention de la fraude et de la criminalité financière et différentes mesures de protection des consommateurs. La réglementation prudentielle ne devrait pas être applicable aux institutions de microcrédit spécialisées qui n'acceptent pas de dépôts au détail. Certains pays (tout particulièrement les régimes anciennement communistes) interdisent aux institutions non bancaires non agréées (y compris les ONG) d'accorder des prêts. Cette restriction inutile peut avoir pour conséquence d'empêcher toute expérimentation du micro-

TABLEAU 5.2 Possibilités d'ajustement des réglementations prudentielles à la microfinance

Réglementations bancaires standard	Application à la microfinance
Obligations de fonds propres minimums	Nécessité d'un arbitrage entre promotion de la microfinance et capacité réaliste de supervision
Ratios d'adéquation du capital	Un niveau plus élevé de fonds propres peut être nécessaire en raison de la volatilité des remboursements
Limitation des prêts non assortis de garantie	Impossible à appliquer dans le cas de l'octroi de crédits fondé sur le profil de l'emprunteur
Enregistrement des biens placés en garantie	Trop coûteux pour les prêts minuscules
Obligations imposées aux agences : normes de sécurité, horaires d'ouverture, compensation quotidienne des comptes, contraintes relatives à l'emplacement	Risque de nuire aux innovations qui permettraient une réduction des coûts et une offre de services plus pratique à la clientèle
Obligations standard relatives à la documentation des prêts	Peut être trop coûteuse et consommatrice de temps pour les prêts minuscules

Source : Adapté de l'ouvrage suivant : Christen, Lyman et Rosenberg, *Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance*.

crédit. Dans ce type de situation, des réformes soumettant les prestataires de microcrédit à la réglementation non prudentielle peuvent constituer un moyen relativement simple et efficace de libérer l'expansion du microcrédit à grande échelle, comme on a pu le constater en Bosnie et au Maroc.

Le coût et les difficultés qui caractérisent une supervision prudentielle efficace, tout particulièrement en ce qui concerne les petites institutions, constituent un sujet particulièrement délicat de l'environnement politique. Les autorités de supervision ne disposent souvent que de ressources limitées. Les autorités utilisent l'obligation de fonds propres minimums – c'est-à-dire le montant minimum de fonds propres nécessaire à l'obtention de l'agrément – pour limiter le nombre d'institutions financières soumises à cette supervision.

Un grand nombre d'adeptes de la microfinance estiment que les obligations de fonds propres minimums devraient être fortement diminuées pour les institutions financières servant les pauvres. D'autres affirment que les obligations de fonds propres minimums devraient avoir pour objet de limiter la quantité d'institutions agréées au nombre que les instances de supervision peuvent contrôler de manière réaliste. Une situation de supervision inefficace peut être pire qu'une absence totale de supervision, si la clientèle pauvre (ou la clientèle en général) en retire un sentiment trompeur de sécurité.

Cela posé, il est clair que certaines institutions financières de petite taille ou isolées – les coopératives d'épargne et de crédit, par exemple – ne sont pas en mesure de satisfaire aux obligations de fonds propres minimums applicables et, même si elles le pouvaient, il ne serait pas possible d'exercer sur elles un contrôle efficace. Cette situation est courante dans le cas des coopératives financières détenues par leurs membres. Dans certains cas, les autorités ont décidé de laisser ces institutions poursuivre leur activité et recueillir des dépôts sans agrément ni supervision de la part de l'instance de supervision bancaire. Cette décision procède du raisonnement que, même en l'absence de contrôle, ces toutes petites institutions présentent un risque plutôt moindre par rapport aux autres formes d'épargne informelle auxquelles la clientèle pourrait avoir recours en cas de fermeture de ces institutions. Cette solution pratique est susceptible de contribuer à donner accès aux services financiers aux clients pauvres et isolés qui en seraient autrement exclus. Cependant, les clients doivent être avertis de l'absence de contrôle des autorités sur la santé de ces organisations ou sur la sécurité de leurs dépôts, et agir en conséquence.

Les experts ne s'accordent pas au sujet de la supervision à exercer sur les grosses coopératives financières. Exception faite des coopératives d'Afrique de l'Ouest (voir l'encadré 5.6), beaucoup des coopératives financières ne sont pas contrôlées par les autorités bancaires. Elles sont en revanche souvent supervisées par l'instance gouvernementale responsable du contrôle de toutes les catégories de coopératives : le ministère de l'Agriculture par exemple, ou celui du Développement coopératif. Malheureusement, ces instances possèdent rarement les compétences financières nécessaires pour faire appliquer les normes prudentielles et ne réussissent donc pas à garantir la sécurité et la solidité du système de coopératives financières.

Certains experts soutiennent que ce rôle incombe aux instances de supervision bancaires, dans la mesure où elles sont les seules susceptibles de le faire correctement. D'autres s'inquiètent de voir les autorités bancaires assumer la charge d'une catégorie supplémentaire d'intermédiaires financiers, alors même que leurs ressources sont déjà insuffisantes. Un compromis pourrait consister à déléguer la fonction de supervision : l'instance de supervision bancaire conserverait son autorité sur les coopératives, mais confierait à une tierce partie (une fédération des coopératives financières par exemple, ou un auditeur indépendant) la responsabilité de l'inspection et de la supervision. C'est l'approche utilisée par le Kirghizistan, pays dans lequel la banque centrale a choisi de déléguer les tâches de supervision à une société privée, et par l'Indonésie, où la BRI a reçu de la banque centrale la responsabilité de superviser les petites institutions villageoises de crédit appelées Bank Kredit Desas (BKD).¹⁹

Il est encore trop tôt pour tirer des conclusions sur l'efficacité du modèle de délégation des tâches de supervision. Il apparaît de plus en plus clairement que cette approche est plus efficace dans les pays où les organisations à qui sont déléguées les responsabilités de supervision font elles-mêmes l'objet d'un contrôle sérieux. L'autosupervision présente plus de difficultés. Elle intervient lorsque la supervision est effectuée par une entité entièrement placée sous le contrôle des organisations qu'elle est supposée superviser. Jusqu'ici, les résultats ont été décevants dans pratiquement toutes les situations de pays en développement et en transition.

Certains pays ont adopté des lois spécifiques pour la microfinance, qui introduisent des catégories d'institutions financières complètement nouvelles du point de vue réglementaire. Ces lois peuvent offrir une option de remplacement acceptable lorsqu'il est difficile ou impossible (souvent pour des raisons politiques) de procéder à la réforme des lois bancaires en vigueur. L'encadré 5.6 offre des exemples des différentes lois spécifiques à la microfinance en Bolivie, en Afrique de l'Ouest et en Ouganda.

Certains observateurs recommandent la prudence au sujet de la « course à la réglementation » de la microfinance qui incite à introduire des lois créant de nouvelles catégories réglementaires d'institutions financières de dépôt. Ils rappellent l'expérience des marchés de la microfinance florissants en Amérique latine, au Bangladesh et en Indonésie, où la microfinance a vu le jour et a prospéré avec succès sans l'intervention de réglementation particulière à la microfinance. Les dangers potentiels sont les suivants : (1) le processus politique de modification de la réglementation peut attirer l'attention sur la microfinance et inciter à la conception de politiques défavorables, comme le plafonnement des taux d'intérêt ; (2) une réglementation trop spécifique peut nuire à l'innovation et à la concurrence, et (3) des pressions poussant à autoriser un trop grand nombre d'institutions à recueillir des dépôts peut entraîner la prolifération d'institutions de mauvaise qualité.²⁰ Il est préférable d'attendre l'existence d'un

19. Banque asiatique de développement, *The Role of Central Banks in Microfinance in Asia and the Pacific*. Vol. 1. Overview, 57, 59.

20. Christen et Rosenberg, « The Rush to Regulate : Legal Frameworks for Microfinance », 15.

ENCADRÉ 5.6 Trois approches de réglementation et de supervision spécifiques à la microfinance

En **Bolivie**, une loi spéciale applicable aux Fonds financiers privés (FFP) autorise les ONG à se transformer en institutions financières spécialisées réglementées, habilitées à mobiliser les dépôts et à servir d'intermédiaires pour les crédits fournis par l'État. L'obligation de fonds propres minimums n'est que d'environ 1 million de dollars, au lieu de presque 3 millions de dollars exigés des banques (en avril 2005). Les FFP sont soumis à la même supervision prudentielle (ou à une supervision encore plus stricte) que les banques, et ces dernières sont contrôlées par la même Surintendance bancaire.^a La Surintendance impose à toutes les institutions acceptant des dépôts (y compris les FFP) de communiquer leurs états financiers quotidiennement, une contrainte administrative qui pourrait dissuader les FFP d'investir les zones rurales plus isolées ne disposant que d'une faible infrastructure de télécommunication.^b

En 1993, la Banque centrale pour l'**Afrique de l'Ouest** (BCEAO) a introduit la loi PARMEC (dont le nom provient du projet qui est à son origine), qui déterminait la réglementation des IMF à l'intérieur de huit pays membres. La loi PARMEC comprend des normes prudentielles pour la microfinance, et elle plafonne à 27 % le taux d'intérêt que peuvent appliquer les institutions agréées. Cependant, la plupart des institutions facturent des frais en plus de leur taux d'intérêt officiel, ce qui a pour effet de relever le coût effectif pour l'emprunteur au-dessus de cette limite : ces institutions pourraient éprouver des difficultés à survivre si la réglementation afférente au plafonnement était appliquée strictement.^c

L'un des pays à avoir introduit récemment une réglementation et une supervision spécialisées pour

la microfinance est l'**Ouganda**. La loi ougandaise adopte une approche graduelle en définissant quatre catégories d'institutions financières qui peuvent offrir des services de microfinance :

Catégorie 1 : Les banques commerciales

Catégorie 2 : Les institutions de crédit (services de crédit uniquement)

Catégorie 3 : Les institutions de microfinance acceptant les dépôts (IMD), autorisées à mobiliser l'épargne du public et contrôlées par la Banque de l'Ouganda (la banque centrale)

Catégorie 4 : Les institutions n'acceptant pas les dépôts et les petites institutions associatives, ne recevant de fonds que de leurs membres, non susceptibles d'être soumises à la réglementation ni au contrôle des autorités bancaires.

Les institutions de la catégorie 3 relèvent de la loi sur les IMD. Adoptée en novembre 2002, la loi permet aux IMD d'accepter les dépôts du public et de prêter à leurs clients les fonds ainsi mobilisés. Les IMD peuvent offrir certains types de services, tels que des opérations de change ou des comptes courants, mais uniquement avec l'autorisation de la banque centrale. Au-delà de la structure graduelle, l'aspect le plus intéressant de la loi sur les IMD est le processus participatif de consultation qui en a permis l'élaboration. Certains craignaient en effet que l'obligation de fonds propres minimums (à la hauteur de 300 000 dollars à la fin de 2004) ne constitue un obstacle insurmontable pour les petites institutions et se demandaient que faire au sujet du niveau élevé des taux d'intérêt sur le microcrédit.^d

- a. Association of financial Entities Specialized in Microfinance (ASOFIN) : *Regulatory Framework That Governs the Operation of the Microfinance in Bolivia*, 1.
- b. Miller, « The Paradox of Savings Mobilization in Microfinance : Why Microfinance Institutions in Bolivia Have Virtually Ignored Savings », 16.
- c. Ouattara, « Implementation of the PARMEC Law for Regulation of Microfinance », 4.
- d. Hannig et Braun : *Transforming NGOs : Becoming a Deposit-Taking Financial Intermediary*, 9, 20.

nombre suffisant de candidats solides avant de militer pour une loi spécifique à la microfinance (comme cela a été le cas pour la Bolivie et le Pérou).

Autre risque : les lois spécifiques à la microfinance, en particulier lorsqu'elles spécifient un type institutionnel particulier, peuvent aboutir à une

marginalisation de la microfinance plutôt qu'à son intégration au sein du système financier.

L'offre de services financiers pour les pauvres aura probablement une meilleure chance de s'étendre si les institutions financières plus importantes, y compris les banques commerciales, sont appelées à participer à la microfinance. C'est en fait ce qui est en train de se produire dans certains pays d'Amérique latine, comme l'Équateur. Si l'on isole complètement la microfinance en lui donnant ses propres règles spécifiques, les acteurs du secteur bancaire formel risquent de ne pas la prendre au sérieux. Pire, la loi bancaire normale peut empêcher les banques de pénétrer ce secteur si la microfinance est réservée à un type particulier d'institutions.²¹

L'État peut prendre des mesures d'incitation normatives

Les gouvernements, tout particulièrement dans les pays développés, ont utilisé de la carotte et du bâton pour inciter activement, ou forcer, les institutions financières à servir les groupes de population privés de l'accès aux services financiers. Il serait intéressant de procéder à des études et analyses supplémentaires sur l'utilisation de cette approche volontariste dans les pays en développement. Il semble que les gouvernements puissent considérer au moins quatre modèles d'incitation : des prêts aux secteurs prioritaires ou l'obligation de services bancaires minimum, des mesures d'incitation réglementaires, le versement des prestations sociales par l'intermédiaire de comptes bancaires et la contribution de l'État à l'épargne des familles pauvres.

Les prêts aux secteurs prioritaires. Certains pays imposent aux banques de consacrer une certaine proportion de leur portefeuille de prêt à des objectifs spécifiques, à caractère social le plus souvent. Depuis plus de 35 ans, l'État indien a exigé des banques qu'elles dirigent 40 % de leurs crédits vers les secteurs stratégiques de l'économie. Les règles relatives aux secteurs prioritaires ont pour objet d'aider les groupes de population démunis, notamment les pauvres. Il est vrai qu'un grand nombre des programmes de microfinance existants n'auraient peut-être pas été créés sans cette obligation, et notamment certains nouveaux programmes très dynamiques de la ICICI Bank. En revanche, le système fait l'objet de critiques car il empêche les banques d'octroyer des crédits dans des conditions plus efficaces en termes de risque et de rendement. Les banques sont forcées de prêter à des secteurs prioritaires moins solvables, ce qui ne représente pas la meilleure allocation des ressources aussi bien du point de vue des banques que de celui de l'ensemble de l'économie.²²

En 2002, le gouvernement colombien a demandé aux banques d'investir dans le secteur de la microfinance, à la fois directement et indirectement en octroyant des prêts à des ONG et à des sociétés financières commerciales. Tout en critiquant le principe du ciblage du crédit, en raison de son potentiel de

21. Espinosa, « Supervision and Regulation of the Microfinance Industry in Ecuador. Case Study – Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices », 4.

22. Miller, « Political Economy of Directed Credit », 4.

distorsion pour le marché, certains experts pensent qu'une telle stratégie pourrait stimuler l'émergence d'un marché viable de la microfinance.²³

Les mesures d'incitation réglementaires. Certains pays offrent des incitations formelles aux institutions financières qui acceptent d'octroyer des prêts ou d'ouvrir des comptes dans certaines communautés spécifiques. On sait qu'au moins huit pays ont adopté une loi contenant des mesures d'incitation au réinvestissement communautaire : l'Australie, le Brésil, le Canada, l'Inde, le Nigeria, l'Afrique du Sud, le Royaume-Uni et les États-Unis.²⁴ La stratégie la plus connue dans ce domaine est celle de la Loi sur le réinvestissement communautaire (Community Reinvestment Act – CRA), adoptée aux États-Unis en 1977 dans le but d'encourager les institutions financières acceptant des dépôts à effectuer des prêts dans les communautés même où elles exercent leur activité, et notamment dans les quartiers où vivent des populations à faible revenu. Les prêts consécutifs à l'adoption de la loi CRA ont permis de rapprocher un grand nombre de banques de la clientèle à faible revenu et ont mis plus de 1 000 milliards de dollars à la disposition des quartiers et groupes défavorisés, qui sans cela n'auraient sans doute pas bénéficié d'une grande partie de ces fonds.²⁵

L'avenir de la loi CRA est en question dans la mesure où ce ne sont plus les agences de quartier qui fournissent l'essentiel des services bancaires au niveau du quartier.²⁶ Pour cette raison, un grand nombre d'experts du développement communautaire réclament l'élargissement de la loi CRA à d'autres catégories d'institutions financières. D'un autre côté, les coûts associés à la loi CRA sont élevés, tout particulièrement pour les institutions de plus petite taille.²⁷

Dans le cadre d'un programme sud-africain régi par la *Financial Sector Charter*, les banques sont incitées à offrir un compte rudimentaire et simplifié aux clients à faible revenu, sous réserve qu'il soit pratique, peu coûteux et facile à utiliser. Le compte Mzansi, créé en octobre 2004, a séduit environ 1 million de clients en moins de un an. L'objectif est de placer des services bancaires complets à moins de 15 kilomètres de chaque habitant de l'Afrique du Sud, et des guichets automatiques à moins de 10 kilomètres.²⁸

Le versement des prestations sociales. Dans un nombre croissant de pays, l'État procède au paiement des différents types de prestations par l'intermédiaire de comptes bancaires. Ces comptes pourraient, en théorie, donner accès aux bénéficiaires à toute une gamme d'autres services financiers.

23. Trigo Loubiere, Devaney et Rhyne, « Supervising and Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization – Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico », 9.

24. Feltner, « A Global Survey of Community Reinvestment Laws : The Obligation of the Private Sector to Serve the Underserved in Several Countries », 1.

25. Entretien avec Cheryl Neas, responsable des politiques, National Community Capital Association, avril 2005.

26. Apgar et Duda, *The Twenty-Fifth Anniversary of the Community Reinvestment Act : Past Accomplishments and Future Regulatory Challenges*, 169.

27. Benston, « The Community Reinvestment Act – Looking for Discrimination That Is Not There », 10.

28. Peachey et Roe, « Access to Finance », 52, et www.southafrica.info/public_services/citizens/consumer_services/mzansi.htm.

Depuis quelques années, le Royaume-Uni a instauré diverses méthodes visant à réaliser ce que l'on appelle « les services bancaires universels », tout particulièrement les comptes courants (ou comptes de chèques) pour les personnes privées d'accès au système bancaire. Dans cet esprit, l'État a décidé que les prestations sociales seraient versées par voie de transfert automatique sur un compte bancaire appartenant au bénéficiaire. En association avec la poste et les banques, le gouvernement travaille à la création de comptes gratuits et de comptes à carte spéciaux offerts par la poste, utilisant une carte électronique plutôt que des chèques.

Dans un autre programme, l'État américain encourage quant à lui les banques à offrir des comptes de transfert électroniques permettant d'effectuer le virement électronique des prestations fédérales.²⁹ En échange, l'État verse aux banques un montant fixe pour chaque ouverture de compte. Ces comptes doivent satisfaire à certaines caractéristiques de coûts (par ex. : le titulaire du compte ne doit pas être facturé plus de 3 dollars par mois et n'est pas tenu de maintenir un solde minimum). L'État mexicain effectue également le versement des prestations de plusieurs programmes de protection sociale par l'intermédiaire de banques publiques et privées, ou d'autres organisations financières. On peut citer l'exemple du programme « Opportunités » qui fournit à plus de 4 millions de foyers des prestations en matière d'éducation, de santé et de nutrition versées directement en liquide.³⁰

Contribution de l'État à l'épargne. Aux États-Unis, les comptes de développement individuel expérimentaux (*Individual Development Accounts – IDA*) donnent droit à une contribution des pouvoirs publics, équivalente à une ou deux fois le montant déposé par une famille pauvre, voire plus. Ces comptes d'épargne sont destinés à des titulaires épargnant dans un objectif spécifique : l'achat d'une maison, un projet d'éducation supérieure, ou la création d'une entreprise. Les titulaires doivent effectuer des versements mensuels sur un compte pendant une durée comprise entre un an et quatre ans. Un grand nombre de bénéficiaires n'ont jamais eu de compte d'épargne avant d'ouvrir un compte IDA. La clientèle ciblée regroupe des anciens bénéficiaires des programmes de protection sociale, des jeunes défavorisés, des réfugiés, etc. Les institutions financières sont séduites par les composantes d'épargne et de formation de la clientèle aux notions financières. En 2003, on comptait plus de 500 initiatives de comptes IDA, concernant plus de 20 000 épargnants. Certaines observations indiquent que les Américains plus pauvres tirent moins fréquemment parti de cette occasion d'épargner que leurs concitoyens moins défavorisés.³¹

Il existe beaucoup d'autres programmes gouvernementaux innovateurs. Il reste cependant encore beaucoup à apprendre en termes de stratégies de

29. Peachey et Roe, « Access to Finance », 52.

30. Banque mondiale : « Mexico's Oportunidades Programme », 1.

31. Comptroller of the Currency Administrator of National Banks : « Community Developments – Individual Development Account : An Asset Building Product for Lower-Income Consumers », 1 ; Duflo, Gale, Liebman, Orszag et Saez, « Savings Incentives for Low- and Middle-Income Families : Evidence from a Field Experiment with H&R Block », 1.

promotion et d'incitation susceptibles d'élargir l'accès aux comptes bancaires et autres types de services financiers. Les spécialistes travaillant dans les pays en développement devraient se tenir informés des expériences menées dans les pays développés de façon à en utiliser les conclusions pour élargir l'accès aux services financiers des pauvres et des personnes à faible revenu.

Conclusion

La contribution de l'État à la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous est essentielle mais doit être nuancée. Il existe une certaine contradiction entre les différents rôles que peut jouer l'État.

De plus en plus, les experts de microfinance et de nombreux responsables de pays en développement s'accordent à dire que la meilleure contribution que puisse apporter l'État consiste à assurer un environnement politique favorable à l'essor de prestataires de services financiers divers et concurrentiels. Certains pays, comme les Philippines, la Jordanie, la Tanzanie et l'Ouganda, ont élaboré des stratégies de microfinance qui décrivent exactement ce que devrait être le rôle approprié de l'État par rapport au secteur privé. Même si tous les pays n'ont pas forcément besoin d'articuler une stratégie nationale formelle de microfinance, il incombe à chaque gouvernement d'intégrer la finance pour les pauvres au sein de ses politiques globales de développement, telles que les réformes du secteur financier et les stratégies de réduction de la pauvreté. Ce type de cohérence politique est crucial, tout particulièrement dans les pays ayant souffert par le passé d'une ingérence exagérée de l'État dans l'ensemble du système financier et de l'économie.

Les mesures les plus favorables que puisse prendre un gouvernement consistent à préserver la stabilité macroéconomique, à ne pas plafonner les taux d'intérêt et à éviter d'introduire sur le marché des distorsions causées par les programmes de prêts subventionnés non pérennes et affaiblis d'arriérés considérables. Les gouvernements peuvent en outre ajuster la réglementation et la supervision du secteur bancaire pour venir en aide à la microfinance tout en assurant la protection des sommes déposées en banque par les pauvres. Ils peuvent également soutenir les services financiers pour les pauvres dans d'autres domaines : amélioration du cadre juridique relatif à l'application des contrats et aux droits de garantie, mise en place de systèmes d'administration des titres fonciers concrètement et juridiquement utilisables, garantie d'un système fiscal équitable pour les différents types d'institutions actives en microfinance – même si l'impact de ces mesures sur les pauvres n'est pas aussi bien compris à l'heure actuelle. Il semble également que les gouvernements puissent jouer un rôle utile de promotion, en adoptant une politique « de la carotte et du bâton ».

Il y a dix ans, les experts de microfinance insistaient pour que l'État se tienne aussi loin que possible de la prestation directe de microfinance, s'appuyant sur le triste rendement des programmes de crédit de détail administrés par les pouvoirs publics. Un grand nombre d'entre eux ont également exprimé leurs doutes sur la nécessité d'instaurer une réglementation du

secteur de la microfinance. Aujourd'hui, il est bien compris que l'État peut apporter une contribution positive à la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous. Le défi à venir consiste à convaincre les gouvernements – en faisant valoir non des arguments théoriques, mais des expériences prouvées de réussite et d'impact – d'assumer cette responsabilité d'une façon pragmatique et dynamique en évitant de répéter les erreurs du passé.

Chapitre 6

Les sources de financement

L'établissement de systèmes financiers accessibles à tous ne se fera pas automatiquement. L'argent et l'appui technique sont des éléments clés, bien que la formule demande beaucoup *moins* d'argent et bien *plus* d'appui technique qu'on ne le pense en général.

Ces dernières années ont vu une explosion du nombre et des types de sources internationales de financement pour la microfinance. Au-delà de la communauté traditionnelle des bailleurs de fonds, c'est tout un éventail d'investisseurs à motivation sociale qui s'est jeté dans la mêlée. Il semble également que l'on prête une attention accrue aux sources domestiques de financement.

Dans un monde parfait, doté de systèmes financiers accessibles à tous, les marchés financiers intérieurs des pays en développement fourniraient la majeure partie du financement destiné à la microfinance. Dans ce contexte, les prestataires de services financiers se reposeraient sur l'épargne du public, les prêts du secteur bancaire commercial, les émissions obligataires et les bourses nationales. Les financements domestiques seraient complétés, quoique de façon limitée, par des ressources de provenance internationale.

Cependant, dans la réalité, la plupart des IMF spécialisées sont encore loin de s'intégrer aux marchés intérieurs. Certains prestataires de services financiers, comme les caisses d'épargne publiques et les banques postales, exploitent déjà les marchés financiers intérieurs (l'épargne particulièrement), comme quelques grands prestataires spécialisés de services de microfinance. Néanmoins, jusqu'à maintenant, les subventions internationales ont rempli un rôle prépondérant dans le lancement et le renforcement des activités de microfinance. Les organismes bailleurs de fonds de la scène internationale ont injecté des subventions et des prêts subventionnés pour alimenter le développement et l'expansion de la microfinance, contribuant ainsi considérablement aux trois niveaux du système financier décrits jusqu'à maintenant : les niveaux micro, méso et macro.

Étant donné que la microfinance est passée d'une activité principalement axée sur la prestation de crédit aux microentreprises à une intervention concentrée sur l'émergence de systèmes financiers plus accessibles à tous, les bailleurs publics doivent adopter une nouvelle raison d'être en se façonnant le rôle le plus constructif possible. La question fondamentale est de savoir comment utiliser au mieux les subventions pour encourager les organismes

FIGURE 6.1 L'éventail des options de financement pour la microfinance



Remarque : IFI = Institutions financières internationales (unités d'investissement des institutions publiques bilatérales ou multilatérales).

privés (pour la plupart) à offrir aux personnes pauvres des services financiers de qualité, et plus rapidement qu'ils ne le feraient sans intervention.

L'éventail des options de financement de la microfinance est extrêmement dynamique et complexe (voir la figure 6.1). La gamme des financeurs actuels s'étend des bailleurs qui ont une mission principalement sociale de réduction de la pauvreté (les organismes bailleurs internationaux et les fondations) à ceux qui ont des motivations plus commerciales (les investisseurs commerciaux et les marchés financiers intérieurs) avec, au milieu, plusieurs formules intermédiaires. À l'intérieur de chaque catégorie, il existe de grandes différences. Par exemple, certains investisseurs socialement responsables sont plus « sociaux » tandis que d'autres sont plus « commerciaux ».

À l'avenir, le plus grand défi pour les financeurs consistera à savoir quelles sont leurs points forts relatifs pour servir en priorité les segments qu'ils sont le mieux placés pour aider, en fonction de leurs objectifs, de la nature des instruments de financement qu'ils offrent, de leur structure de coûts, de leurs compétences techniques internes et de leur tolérance au risque. Le présent chapitre examine les rôles, les tendances, ainsi que le potentiel des organismes bailleurs internationaux, d'autres investisseurs internationaux et des sources de financement domestiques.

Les organismes bailleurs internationaux et les fondations

Dans le présent chapitre, le terme « bailleur » englobe un éventail d'organismes d'aide au développement international, parmi lesquels les catégories suivantes :

- **Bailleurs bilatéraux** – des agences de coopération des États des pays industrialisés.
- **Les banques et organisations multilatérales de développement** – des organismes appartenant aux États du monde industrialisé et en développement, comme la Banque mondiale, les banques régionales de développement et

les agences des Nations Unies comme le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) ou le Fonds international pour le développement agricole (FIDA).

- **Les fondations** – des institutions privées, à but non lucratif, par l'intermédiaire desquelles des ressources privées sont collectées et distribuées pour le bien public ou à des fins caritatives, comme la fondation Ford, Argidius ou Open Society Institute (OSI).

Chaque année, on estime que ces bailleurs allouent entre 800 millions et 1 milliard de dollars à des projets de microfinance et de crédit. Selon une enquête récente réalisée sur les bailleurs membres du CGAP, la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement, la Banque interaméricaine de développement et la Commission européenne figurent parmi les plus grands bailleurs publics de la microfinance. Selon leurs propres données, à eux seuls, ces quatre bailleurs détenaient un portefeuille de microfinance (montant cumulatif encore engagé) de 1,8 milliard de dollars à la fin de 2003.⁴¹

Les organismes bailleurs utilisent divers instruments pour appuyer les activités de microfinance. Les instruments à la disposition des bailleurs comprennent l'appui politique, l'assistance technique (appui aux experts afin qu'ils puissent fournir leurs conseils techniques), les subventions, les prêts (qui peuvent être octroyés à des taux d'intérêt subventionnés ou au taux du marché), les quasi-fonds propres (généralement des prêts à taux d'intérêt modiques qui peuvent être convertis en fonds propres), les prises de participation dans les institutions habilitées à émettre des actions, et les garanties. Ces instruments sont utilisés selon différentes combinaisons et pour divers types de projets, notamment :

- le financement des portefeuilles de prêt des institutions financières ;
- l'apport d'un appui technique aux institutions financières et aux États (souvent dénommé renforcement des capacités) ;
- l'amélioration de la capacité des institutions financières à obtenir leurs ressources sur les marchés financiers intérieurs en contribuant à l'établissement de relations d'affaires et de garanties ;
- le renforcement de l'ensemble des compétences des prestataires de services techniques comme les cabinets de conseil ou les établissements de formation locaux ;
- l'appui aux activités de réseaux et d'associations.

Les bailleurs les plus efficaces de la microfinance sont ceux qui peuvent financer directement des organisations privées dans les pays en développement. Malheureusement, plusieurs bailleurs, particulièrement les banques multilatérales de développement, peuvent collaborer uniquement avec des États, et généralement au moyen de prêts concessionnels. Cet instrument peut convenir à des activités d'aide traditionnelles comme la construction de routes, d'hôpitaux et d'écoles, mais il est moins utile pour soutenir le système financier du secteur

1. *CGAP Charter Reporting 2004*. La différence entre les 800 millions à 1 milliard de dollars par an et ce chiffre, qui correspond aux projets en cours, réside dans le fait que les deux premiers chiffres représentent le flux d'argent dépensé chaque année, dont une partie sous forme de prêts remboursés. Le dernier chiffre correspond au montant net encore actif à la fin de juin 2005.

privé. Comme il est décrit au chapitre 5, la plupart des États n'ont pas à leur actif un historique brillant en matière d'offre de services financiers.

Les IMF de détail (niveau micro) peuvent être financées soit directement par le bailleur, soit par l'entremise d'institutions de financement intermédiaires (institutions faïtières). Ces filières indirectes sont souvent établies dans le but de canaliser plus rationnellement les fonds et parfois de fournir un appui technique à de multiples institutions financières. Une autre formule de canalisation des fonds souvent utilisée est la composante de crédit des projets multisectoriels. L'encadré 6.1 explique les raisons pour lesquelles tant les fonds que les composantes de crédit n'ont pas été particulièrement efficaces.

Accroître l'efficacité de l'aide². La bonne nouvelle est que les bailleurs intéressés à bâtir des systèmes financiers accessibles à tous ont travaillé d'arrache-pied pour adopter une position commune sur les moyens à mettre en œuvre pour agir efficacement. Ces 30 dernières années, les interventions « qui fonctionnent » pour optimiser l'impact des subventions des bailleurs sont apparues de façon plus nette. En 1995, les organismes bailleurs ont érigé en code les principes des bonnes pratiques d'appui aux IMF. Récemment, ces organismes ont émis des directives actualisées, intitulées *Building Inclusive Financial Systems: Donor Guidelines on Good Practice in Microfinance*.³ Ce document, auquel le CGAP a contribué en qualité de facilitateur et de rédacteur, décrit les enseignements tirés des expériences passées et propose aux bailleurs de fonds et autres acteurs de la microfinance certains conseils opérationnels. L'objectif des directives est, pour le moins, de faire respecter une sorte de serment d'Hippocrate qui obligerait les bailleurs à « s'abstenir de tout mal ».

La moins bonne nouvelle est que les bailleurs de fonds n'appliquent pas toujours ces principes de bonnes pratiques. Une grande partie de l'argent qu'ils dépensent n'est pas efficace, soit parce qu'elle est retenue dans des mécanismes de financement infructueux et souvent compliqués (par exemple dans une institution faïtière d'État), soit parce qu'elle est versée à des partenaires qui ne sont pas tenus pour responsables de son rendement. Dans certains cas, des programmes mal conçus ont retardé le développement de systèmes financiers accessibles à tous en introduisant des distorsions sur les marchés et en entravant les initiatives commerciales domestiques avec de l'argent à bon marché ou gratuit.

Les bailleurs ont souvent des difficultés à adhérer à de bonnes pratiques en raison de leur fonctionnement (voir les détails à l'encadré 6.2). Les organismes de développement pourraient accroître considérablement leur impact (même avec les niveaux actuels de dépenses) en rendant leurs activités conformes aux bonnes pratiques et en ne s'écartant pas de celles qu'ils maîtri-

2. Cette section est basée sur les ouvrages suivants publiés par le CGAP : *Building Inclusive Financial Systems: Donor Guidelines on Good Practice in Microfinance*; Helms et Latortue, *Elements of Donor Effectiveness in Microfinance: Policy Implications*; et Duflos, Helms, Latortue et Siedek, *Global Results: Analysis and Lessons*.

3. En français : *Systèmes financiers inclusifs – Guide des bonnes pratiques pour les bailleurs de fonds dans la microfinance*. Les directives précédentes étaient dénommées *Micro and Small Enterprise Finance: Guiding Principles for Selecting and Supporting Intermediaries* (connues sous le nom de « Livre rose »).

ENCADRÉ 6.1 La contribution la moins efficace des bailleurs de fonds

Il existe deux types de projets qui, souvent, sont peu efficaces et n'aboutissent pas à des services financiers accessibles aux personnes pauvres de façon permanente : les institutions faitières (ou fonds de refinancement) et les composantes de crédit (également connues sous le nom de marges de crédit, fonds de crédit rotatif et fonds de développement communautaire). Les institutions faitières et les composantes de crédit ont comme caractéristique commune, mais discutable, le fait qu'elles permettent aux bailleurs de verser des sommes relativement élevées dans le secteur de la microfinance. Malheureusement, les fortes subventions qu'elles absorbent sont rarement justifiées par les résultats obtenus.

Les **institutions faitières** canalisent des fonds, en apportant ou non des services d'appui, en faveur de multiples institutions financières de détail dans un pays donné ou un marché intégré en particulier. (Voir au chapitre 5 une description de la fonction de l'État dans la canalisation des ressources provenant d'institutions faitières.) La plupart des institutions faitières échouent, car elles sont souvent conçues comme des organes contrôlés par l'État et parce qu'elles sont établies dans des pays dépourvus d'une masse critique d'institutions financières adéquates en mesure d'absorber les ressources. Les bailleurs de fonds ont souvent recours à ce mécanisme car il semble constituer un moyen facile de transférer rapidement de fortes sommes d'argent. Dans certains cas, les institutions faitières se sont elles-mêmes tournées vers l'octroi de crédit de détail lorsqu'elles ont été créées dans des pays où la demande de capitaux de refinancement est insuffisante (c'est le cas par exemple de K-Rep au Kenya et de FondoMicro en République dominicaine). Dans certains cas extrêmes, les ressources apportées par les institutions faitières sont fortement concentrées sur un petit nombre de bonnes institutions financières, voire une seule. Au Salvador par exemple, Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) a consacré 90 % de son portefeuille à une seule IMF, Financiera Calpiá (aujourd'hui dénommée Banco ProCredit El Salvador).

Les institutions faitières représentent un paradoxe : pour bien remplir leur fonction d'intermédiation, elles doivent travailler avec un nombre suffisant d'institutions financières qui soient capables d'absorber les ressources. Cependant, lorsqu'un pays compte suffisamment d'institutions financières crédibles et pérennes, ces dernières peuvent déjà avoir accès à des ressources commerciales. Dans certains cas, les institutions faitières peuvent faire figure de double emploi ou être de trop par rapport aux prestataires privés nationaux (au pire). Certains pays, comme l'Inde, démontrent que les institutions faitières peuvent faire la différence lorsqu'un grand nombre de petites institutions financières, qui ont besoin de ressources tolérantes au risque, rencontrent des organisations faitières convenablement gérées. Dans l'ensemble cependant, les antécédents des institutions faitières ne sont guère brillants. Il est tout simplement difficile d'écarter la politique du jeu.

Les **composantes de crédit** sont les ressources allouées au crédit dans le cadre de vastes projets de bailleurs menés dans d'autres secteurs comme l'agriculture, l'éducation, la santé ou encore le développement communautaire. Souvent, elles ciblent un groupe de personnes en particulier. En raison du fait qu'elles font partie de programmes plus vastes, les composantes de crédit sont souvent conçues par des individus qui n'ont pas d'expertise financière. Ces personnes confondent souvent l'objectif consistant à transférer les ressources vers un groupe particulier avec l'objectif visant à offrir des services financiers qui continueront de profiter aux clients, bien au-delà du cycle de vie du projet du bailleur. Ces composantes de crédit peuvent être rapidement déficitaires car les emprunteurs, en général, ne remboursent pas convenablement (parce qu'ils considèrent les prêts comme un « cadeau » de l'État). Par ailleurs, elles cessent de fonctionner à la fin d'un projet, créent des niveaux d'endettement insoutenables pour les emprunteurs, encouragent chez les bénéficiaires une dépendance vis-à-vis du bailleur et font concurrence aux institutions financières du pays.

Sources : Clark, « Credit Components » ; CGAP, « Apex Institutions in Microfinance » ; et Levy, « Apex Institutions in Microfinance » 6, 12.

sent bien, individuellement et collectivement. Cette approche a bien réussi en Inde, où les bailleurs ont chacun défini le meilleur rôle qu'ils avaient à jouer par rapport aux autres et au secteur privé. Grâce à leur souplesse, les bailleurs ont fourni une base de financement diverse et fiable, laquelle a permis à l'IMF BASIX d'assurer sa croissance à long terme. Certains bailleurs bilatéraux, en association avec la fondation Ford, ont offert des ressources à cette institution financière innovatrice, qui lui ont permis de diversifier sa base de financement en attendant des investisseurs commerciaux.⁴ BASIX s'est servi de son expérience avec les premiers prêteurs pour se tailler un profil d'emprunteur fiable. Le nombre de prêts concessionnels a chuté de plus de 90 % des ressources totales dans les premières années à moins de 50 % en 2002, tandis que les ressources de provenance indienne (par opposition aux ressources internationales) augmentaient pour avoisiner presque 40 %.

Positionnement des ressources des bailleurs. Le rôle des bailleurs sera amené à changer à l'avenir tandis que progressera le mouvement en faveur de l'émergence de systèmes financiers accessibles à tous. À mesure que les marchés gagnent en maturité, la dépendance vis-à-vis des ressources provenant des bailleurs diminuera en termes relatifs. Les bailleurs devront trouver de nouveaux moyens pour compléter, mais non remplacer, les capitaux privés nationaux et internationaux.

Les subventions des bailleurs demeureront probablement nécessaires à tous les échelons du système financier. À lui seul, le secteur privé ne pourra pas relever tous les défis posés par l'expansion et l'approfondissement du système financier, ou du moins il n'arrivera pas à le faire assez rapidement pour récolter les fruits du développement qui sont nécessaires de façon si urgente. À court terme, les investisseurs exclusivement commerciaux pourraient trouver que le coût de prestation des services financiers est trop élevé, le taux de rendement trop faible ou le risque trop important. Les bailleurs sont nécessaires pour promouvoir l'innovation dans la recherche et le développement de nouveaux produits ou de nouvelles technologies, améliorer l'infrastructure financière, encourager une transparence accrue du rendement et de la concurrence entre prestataires de services financiers de détail et, enfin, financer la consolidation des compétences à tous les niveaux. Les bailleurs peuvent aussi influencer sur les politiques financières nationales et internationales qui permettent à des systèmes financiers plus accessibles à tous d'émerger et de se développer.

Enfin, les bailleurs devraient être disposés à prendre davantage de risques que les acteurs privés, car ils peuvent plus aisément absorber les pertes qui pourraient survenir. Une meilleure tolérance au risque signifie qu'ils doivent s'en tenir à financer des institutions que les investisseurs commerciaux ou socialement responsables éviteraient.⁵

Investisseurs internationaux

L'investissement international dans la microfinance est à la hausse. Les investisseurs internationaux à orientation sociale comprennent les investisseurs

4. Dileo, « Building a Reliable MFI Funding Base : Donor Flexibility Shows Results ».

5. Jansson, *Financing Microfinance – Exploring the Funding Side of Microfinance Institutions*, 20.

publics (c'est-à-dire les unités d'investissement des organismes d'aide bilatéraux et multilatéraux, souvent dénommés institutions financières internationales ou IFI) qui adoptent une approche plus commerciale que les bailleurs,

ENCADRÉ 6.2 Pourquoi les bailleurs ont-ils des difficultés à adhérer aux bonnes pratiques et à soutenir des activités efficaces de microfinance ?

À partir de 2002, un groupe composé de 17 agences bilatérales et multilatérales a lancé un processus pour répondre à cette question. Conjointement avec le CGAP, les responsables des ministères et de ces agences ont entamé une série de « revues croisées ». Ces évaluations ont forcé les organismes bailleurs à regarder la situation en face et à analyser leurs forces et faiblesses individuelles. Ils se sont rendu compte que leurs propres processus internes, systèmes et incitations les empêchaient d'agir correctement dans le domaine de la microfinance. Ensuite, les responsables des agences se sont engagés à déterminer quel

était leur avantage comparatif pour ensuite l'exploiter en collaboration avec les autres. Toutes les agences se sont mises d'accord pour publier les résultats de leur évaluation sur internet.^a

S'appuyant sur des entretiens effectués auprès de 900 employés d'organismes bailleurs, les revues ont donné lieu à des recommandations concrètes pour la réalisation de changements dans chaque agence participante. Les évaluations ont aussi permis d'identifier cinq éléments centraux de l'efficacité des bailleurs (dont l'ensemble est dénommé « étoile de l'efficacité de l'aide »).

L'étoile de l'efficacité de l'aide



- Clarté et cohérence de la stratégie – l'organisme sait-il où il se dirige ? Sa vision traduit-elle les bonnes pratiques ? Ses actions et programmes concordent-ils avec cette vision ?
- Fortes capacités du personnel – l'organisme compte-t-il un personnel suffisant, avec les compétences techniques appropriées, pour concevoir et gérer de bons programmes ?
- Responsabilité vis-à-vis des résultats – quel est le niveau de transparence en matière de programmes et de rendement ?
- Connaissances pertinentes – l'organisme tire-t-il des enseignements de ses propres expériences et de celles des autres (tant les bonnes que les mauvaises) ?
- Instruments appropriés – l'organisme est-il en mesure de travailler directement au niveau du secteur privé avec le bon type d'instrument ?

Source : Helms et Latortue, *Elements of Donor Effectiveness in Microfinance : Policy Implications*.

a. Voir le site du CGAP à l'adresse www.cgap.org pour en savoir davantage sur les revues par les pairs réalisées par les bailleurs de la microfinance et sur l'initiative globale du CGAP relative à l'efficacité de l'aide.

et les fonds privés de plusieurs types différents (voir au tableau 6.1 la liste des IFI et des fonds privés actifs dans le secteur de la microfinance). Ces fonds sont susceptibles d'augmenter l'offre de financement lorsque les ressources des bailleurs ne sont plus nécessaires mais que celles du secteur commercial ne sont pas encore disponibles. Ensemble, les fonds privés et les IFI ont placé 1,2 milliard de dollars sous forme de prêts, de fonds propres et de garanties dans environ 500 IMF et coopératives spécialisées. Les investisseurs internationaux disposeront probablement à très court terme de 650 millions de dollars supplémentaires pour réaliser des placements.⁶

La création, ces dernières années, de plus de 50 fonds a attiré l'attention de la communauté de la microfinance et traduit l'enthousiasme naissant pour la microfinance. Les investisseurs privés revêtent plusieurs formes :⁷

- Les fonds de placement indépendants spécialisés dans la microfinance : Profund, AfriCap
- Les fonds créés par les réseaux de microfinance et qui y sont associés : ACCION Investments (ACCION Global Bridge Fund, ACCION Latin America Bridge Fund, ACCION Gateway Fund), Opportunity International, Développement International Desjardins (Fonds d'investissement pour le développement international [FONIDI], le Partnership Fund et le Guarantee Fund) et Internationale Micro Investitionen Aktiengesellschaft (IMI-AG)
- Les fonds créés par des investisseurs privés, socialement responsables : Gray Ghost, Unitus, Andromeda, Triodos, Oikocredit, responsAbility et Société d'Investissement et de Développement International (SIDI)

La forte croissance des investissements internationaux dans la microfinance est à la fois positive et préoccupante. D'abord, ces fonds fournissent une vaste gamme d'instruments financiers pour répondre aux besoins de financement des IMF. Bien que, dans le passé, les IMF aient rencontré des difficultés pour obtenir des fonds propres, certains fonds commencent aujourd'hui à en fournir. Ceci est important car les investisseurs internationaux peuvent avoir un impact positif sur la gouvernance et la gestion des IMF lorsqu'ils en deviennent actionnaires. Hormis les capitaux empruntés et les fonds propres, les autres instruments offerts par ces investisseurs comprennent les quasi-fonds propres (prêts concessionnels à moyen et long terme conçus pour être remboursés à partir des bénéfices, qui sont subordonnés à d'autres prêts assortis de meilleures garanties et qui, dans le cas de la microfinance, peuvent être, à terme, inscrits aux fonds propres pour récompenser un bon rendement institutionnel), l'achat d'obligations, de certificats de dépôt et d'autres instruments, enfin les garanties permettant aux institutions financières d'obtenir des prêts auprès des banques nationales, d'émettre des obligations ou encore de lancer des actions en Bourse.

6. Ivatury et Abrams, « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges », 4.

7. Adapté de Rhyne, « Perspectives from the Council of Microfinance Equity Funds », 9.

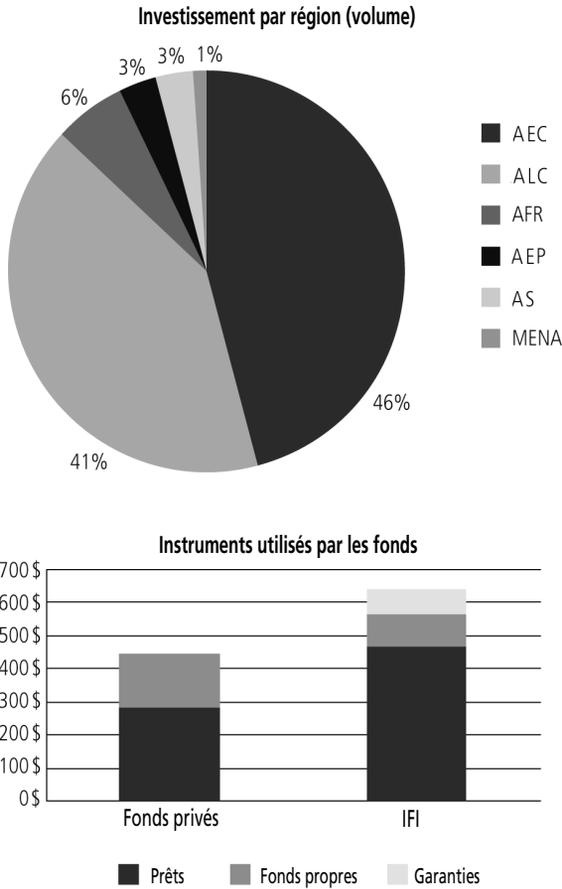
TABLEAU 6.1 Les IFI et les fonds privés qui investissent dans la microfinance

IFI	Fonds privés	
<p>Multilatérales</p> <ul style="list-style-type: none"> • BAD (Banque africaine de développement) • BAD (Banque asiatique de développement) • CAF (Corporación Andina de Fomento) • CABI (Central American Bank for Economic Integration) • BERD (Banque européenne pour la reconstruction et le développement) • BEI (Banque européenne d'investissement) • Fonds multilatéral d'investissement de la BID (Banque interaméricaine de développement) • SFI (Société financière internationale) • SII (Société interaméricaine d'investissement) • Fonds OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole) <p>Bilatérales</p> <ul style="list-style-type: none"> • AECE (Agence espagnole pour la coopération internationale) • BIO (Belgijsche Investerings Maatschappij voor Ontwikkelingslanden) • DEG (Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft) • FMO (Nederlandse Financierings Maatschappij voor Ontwikkelingslanden NV) • Finnfund • KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) • OPIC (Overseas Private Investment Corporation) • ProParco (filiale de l'AFD) • SECO/COSUDE • USAID Development Credit Authority (Agence américaine pour le développement international) 	<p>Principalement de prêt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alterfin • ASN/Novib Fund (ANF) • AWF Development Debt • Calvert Foundation • CORDAID (Catholic Organization for Relief and Development Aid) • Creditosud • Développement International Desjardins (Fonds de partenariat, Fonds FONIDI) • Dexia Microcredit Fund • Deutsche Bank Microcredit Development Fund (DBMDF) • Etimos • Hivos-Triodos Fund • LA-CIF (Latin American Challenge Investment Fund) • Kolibri Kapital ASA • Luxmint-ADA • Partners for the Common Good • Fonds rotatif PlaNet Finance <p>Fonds de garantie</p> <ul style="list-style-type: none"> • FIG (Fonds International de Garantie) • ACCION Latin American Bridge Fund • Microcredit Development Fund (Deutsche Bank) • Développement International Desjardins (Fonds de garantie) • The DOEN Foundation • ICCO (Inter Church Organization for Development Co-operation) • Incofin • ASN-NOVIB • Oikocredit • Rabobank Foundation • Unitus Debt Fund 	<p>Principalement de placement</p> <ul style="list-style-type: none"> • ACCION Gateway Fund • ACCION AIM • Global Microfinance Facility • AfriCap Microfinance Fund • IMI-AG (Internationale Micro Investitionen Aktiengesellschaft) • La Fayette Participations, Horus Banque et Finance • La Fayette Investissement (LFI) • Opportunity International – Opportunity Transformation Investments • ProFund • SIDI (Société d'Investissement et de Développement International) <p>Fonds mixtes prêts/placements</p> <ul style="list-style-type: none"> • The DOEN Foundation • Geisse Foundation • ICCO (Inter Church Organization for Development Co-operation) • Incofin • Microvest • NOVIB • Oikocredit • Open Society Institute • Rabobank Foundation • ResponsAbility Global Microfinance Fund • Sarona Global Investment Fund • ShoreCap International • Unitus • Triodos Fair Share Fund • Triodos-Doen Foundation • Unitus Debt Fund

Source : Ivatury et Reille, « Foreign Investment in Microfinance : Debt and Equity from Quasi-Commercial Investors », 3.

Remarque : Plusieurs fonds offrant des prêts et des placements proposent aussi des garanties.

FIGURE 6.2 Répartition des investissements internationaux



Source : Ivatury et Abrams, « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges. »

Remarque : AFR = Afrique ; AEP = Asie de l'Est et Pacifique ; AEC = Asie de l'Est et centrale ; ALC = Amérique latine et Caraïbes ; MENA = Moyen-Orient et Afrique du Nord ; AS = Asie du Sud.

Dans la majorité des cas (environ 90 %), l'investissement international provient directement ou indirectement des ressources publiques. De nombreux fonds privés sont financés par des IFI. Cependant, l'approche adoptée tant par les IFI que par les fonds privés se caractérise par une grande aversion au risque. Cela se traduit par un taux élevé de concentration géographique des investissements et par une offre peu variée d'instruments (voir la figure 6.2). Environ 87 % des ressources sont allouées à deux régions : l'Europe et l'Asie centrale (IFI) et l'Amérique latine (fonds privés). La concentration peut être encore plus forte lorsque les fonds privés et les IFI rivalisent pour financer un groupe restreint d'institutions financières réglementées et solides. Par exemple, environ un tiers des fonds privés a financé

Banco Solidario en Équateur et Confianza au Pérou, et un tiers des IFI a octroyé des fonds propres dans un certain nombre d'institutions ProCredit en Europe de l'Est, dans les Balkans et en Asie centrale.

La forte concentration des ressources fait naître le doute en ce qui concerne l'existence de débouchés suffisants pour soutenir un si grand nombre de fonds de taille relativement modeste. Certains observateurs annoncent une consolidation accrue à mesure de l'évolution du marché des fonds et de la diminution des subventions de création des fonds.⁸

La concentration est aussi forte en ce qui concerne le type d'instrument utilisé. La figure 6.2 montre que la majorité de l'argent est offerte sous forme de prêts en devises, ce qui peut occasionner des problèmes pour des institutions qui ne sont pas entièrement au fait des risques de change ni des méthodes de gestion de ces risques (voir l'encadré 6.3). Triodos Bank et Oikocredit constituent deux exemples parmi les prêteurs internationaux qui ont mis au point leurs propres mécanismes pour atténuer le risque de change. Triodos Bank associe les prêts accordés en monnaie nationale au swap de devises lorsque cette opération est possible (par exemple, en Indonésie, en Inde, en Afrique du Sud, au Brésil et au Mexique) et, en cas contraire, elle intègre le risque de change dans le taux du prêt. Oikocredit a établi un Fonds de gestion du risque de change local (Local Currency Risk Fund, ou LCRF), qui équivaut à une assurance qui protège ses prêts contre les fluctuations des taux de change. Le LCRF utilise les subventions des bailleurs de fonds pour garantir que le rendement des prêts libellés en devises fortes accordés par les prêteurs ne tombe pas en-deçà d'un certain niveau.

Enfin, certains observateurs se demandent s'il existe un conflit d'intérêt intrinsèque dans le cas des fonds qui offrent à la fois une assistance technique et un investissement. En particulier, ils se demandent si l'assistance technique peut influencer ou compromettre le processus de décision d'investissement. Les investisseurs ne toléreront-ils des rendements plus faibles que tant qu'ils pourront obtenir des subventions pour la prestation de l'assistance technique ?⁹

Tous les investisseurs internationaux de la microfinance ont une caractéristique commune : ils sont disposés à accepter un rendement plus modeste sur leurs investissements en échange des avantages sociaux résultant de la microfinance. Aussi attrayante que soit la prestation de services financiers aux pauvres pour de nombreux investisseurs à vocation sociale, il est probable qu'un grand nombre d'IMF n'attireront jamais des investisseurs commerciaux exclusivement préoccupés par les bénéfices. Plus l'accent est mis sur le rendement d'ordre social, plus les investisseurs doivent être disposés à prendre des risques financiers. De même que les bailleurs devraient permettre à leurs bénéficiaires de subventions et de prêts concessionnels de franchir le pas pour recourir aux investisseurs quasi commerciaux comme les investisseurs privés et les IFI, de même les IFI, munies de leurs ressources publiques de faible coût, devraient s'écarter des IMF réglementées qu'elles ont financées ces

8. Goodman, *International Investment Funds – Mobilizing Investors toward Microfinance*, 15 ; et Ivatury et Abrams, « The Market for Microfinance Foreign Investment: Opportunities and Challenges », 9.

9. Goodman, *Op. cit.*, 15.

ENCADRÉ 6.3 Gérer le risque de change

Les institutions financières qui financent une partie de leur portefeuille avec des prêts en devises fortes courent le risque de subir des pertes en raison des fluctuations monétaires ; cependant, ce risque n'est pas toujours bien compris.

Le risque de change correspond à la possibilité d'une perte (ou d'un gain) lorsque les taux de change varient. Sur les 216 IMF interrogées dans le cadre d'une enquête de CGAP/Microfinance Information eXchange (MIX), au moins la moitié comptait des prêts en monnaie forte (dollars ou euros). La moitié de ces institutions ne se protégeait pas contre (ou ne gérait pas) le risque de change.

Supposons qu'une IMF emprunte 500 000 dollars sur trois ans à un taux d'intérêt annuel de 10 %, les versements sur intérêt étant effectués tous les six mois. Le taux de change local équivaut à 10 MN (unités monétaires nationales) pour un dollar au début du prêt, mais est dévalué à 13,4 MN à la fin de la durée du prêt. Le montant du capital nécessaire pour couvrir le remboursement à la fin des trois ans est de 6,7 millions de dollars (par rapport aux 5 millions de dollars initiaux), avec un taux d'intérêt effectif de 21 % par an, soit près du double des 10 % initiaux ! Les institutions financières doivent comparer le taux des sources de financement nationales à ces 21 % effectifs attribuables au change, et non au taux de 10 % stipulé dans le contrat de prêt. Bien entendu, il n'est pas toujours possible de savoir d'avance quel sera le sens des fluctuations des taux de change. C'est la raison pour laquelle il est recommandé aux institutions financières de gérer leur risque de change, car une déva-

luation de ce genre peut véritablement endommager la position financière d'une institution.

Elle peut aussi faire du tort aux clients pauvres en augmentant le coût de la dette étrangère, ce qui peut aboutir à une augmentation des taux d'intérêt pratiqués pour couvrir ces coûts.

Parmi les quelques solutions envisageables pour gérer le risque de change figurent les suivantes :

- **Un prêt en monnaie nationale remboursable en devises, assorti d'un mécanisme de réserve.** Les emprunteurs réservent une partie du montant du prêt pour s'assurer qu'ils peuvent couvrir les coûts de dévaluation, protégeant de ce fait le prêteur contre la dépréciation de la monnaie nationale sur toute la durée du prêt.
- **Des prêts adossés en monnaie forte/monnaie locale.** Le montant d'un prêt en dollars (ou en euros) est déposé dans une banque en devises, et la banque, à son tour, octroie un prêt en monnaie nationale à l'IMF en se servant du dépôt en devises comme garantie.
- **Contrats et swaps à terme.** Ces produits dérivés, offerts sur les marchés financiers, sont des instruments purement commerciaux. Dans le cas des contrats à terme, les institutions financières empruntent en devises puis passent d'autres contrats pour bloquer un taux futur, avec lequel elles achèteront les devises nécessaires pour rembourser le prêt. Les swaps consistent à échanger des obligations financières avec une autre partie ; par exemple, l'échange d'un prêt en devises contre une obligation, en monnaie nationale, contractée par un tiers.

Sources : Cavazos, Abrams et Miles, *Foreign Exchange Risk Management in Microfinance* ; Featherston, Littlefield et Mwangi, « Foreign Exchange Risk in Microfinance : What Is It and How Can It Be Managed ? » 3 ; et Fernando, « Managing Foreign Exchange Risk : The Search for an Innovation to Lower Costs to Poor People. »

dernières années pour les encourager à établir des liens avec les marchés financiers intérieurs.

Cela nécessite de porter une attention accrue à la prochaine génération d'institutions rentables, de fournir des capitaux pour leur démarrage et d'appuyer le développement ou la transformation de cette nouvelle moisson de champignons.¹⁰

10. Goodman, *International Investment Funds – Mobilizing Investors toward Microfinance*, 18 ; et Ivatury et Abrams, « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges », 12.

Marchés des financements nationaux

L'intégration sans heurt de la microfinance dans les marchés nationaux est le but final de l'établissement de systèmes financiers accessibles à tous. Les ressources nationales présentent au moins trois avantages. En premier lieu, la présence de services de dépôt (une source de financement domestique) est fortement appréciée des personnes pauvres et à faible revenu. En deuxième lieu, les financements nationaux aident les institutions financières à éviter le risque de change. En troisième lieu, ces ressources sont plus susceptibles de provenir de sources à motivation commerciale ; par conséquent, il ne s'agit pas d'argent qui aurait été destiné à un autre emploi social ou de développement si l'institution financière ne l'avait pas capté.¹¹

La plupart des systèmes financiers nationaux connaissent un excès de liquidités : les banques ont assez bien réussi à mobiliser les ressources, en majorité auprès de clients du secteur des entreprises, des institutions et des milieux fortunés. En fait, nombreuses sont les institutions financières qui servent les personnes pauvres et à faible revenu, comme les grandes banques d'épargne, les banques postales et d'autres banques et coopératives communautaires, qui reposent déjà sur les marchés domestiques, notamment les dépôts. Le grand nombre de comptes d'épargne parmi ces institutions laissent présager leur potentiel de mobilisation de dépôts provenant de personnes pauvres et à faible revenu, et ce, à une échelle massive. Hormis l'épargne, les autres sources potentielles de financement nationales pour la microfinance comprennent les emprunts auprès des banques commerciales, les certificats de dépôt et les obligations ainsi que les fonds propres provenant de fonds privés ou d'individus du pays, et l'émission d'actions en Bourse (bien que ces sources nationales de fonds propres ne se soient pas encore beaucoup concrétisées).

La plupart des IMF spécialisées n'ont pas encore tiré profit comme elles le pourraient des possibilités immenses que présentent les marchés des financements nationaux. Nombreuses sont celles qui leur préfèrent les investisseurs étrangers. Une enquête récente de CGAP/MIX révèle que les IMF et les coopératives ont cité, parmi les raisons principales qui motivent la recherche d'investissements étrangers au détriment des sources nationales (voir le tableau 6.2), des conditions plus avantageuses, particulièrement des taux d'intérêt nominaux apparemment moins chers. Dans la mesure où plusieurs investisseurs internationaux accompagnent leurs ressources de subventions quelconques, cette préférence n'est pas surprenante. Souvent, les institutions financières surestiment la modicité relative du prix des emprunts contractés en devises, mais c'est parce qu'elles ne tiennent pas entièrement compte du risque de change décrit dans la section précédente. Les emprunts internationaux présentent un autre inconvénient, particulièrement lorsqu'ils sont subventionnés : ils peuvent diminuer l'incitation à mobiliser les dépôts.

11. Ivatury et Abrams, « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges », 14.

TABLEAU 6.2 Les raisons pour lesquelles les institutions et les coopératives de microfinance recherchent les investissements étrangers

Facteur motivant la recherche d'investissement étranger	Pourcentage des interrogés déclarant que ce facteur est	
	« Extrêmement important »	ou « Très important »
	36 IMF réglementées	112 IMF et coopératives non réglementées
Taux d'intérêt plus bas	86 %	78 %
Conditions de garantie plus faciles ou d'un montant plus faible	69 %	72 %
Disposition de l'investisseur à négocier	69 %	66 %
Échéance (durée du prêt)	61 %	66 %
Rapidité du décaissement	56 %	65 %
Aptitude à attirer d'autres prêteurs et investisseurs	56 %	60 %
Meilleur choix de produits	44 %	56 %
Assistance technique fournie avec les capitaux	32 %	54 %
Prestige	31 %	40 %

Source : Enquête de CGAP/MIX sur les besoins de financement dans Ivatury et Abrams, « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges ».

Certaines IMF commencent à accéder aux sources domestiques de financement. Les IMF réglementées ont commencé à se concentrer sur les sources nationales de financement et font office de véritables intermédiaires financiers. Nombreuses sont celles qui se sont tournées vers la mobilisation de dépôts, qui présente plusieurs avantages. D'abord, elle permet aux institutions financières de mieux répondre aux besoins des clients pauvres (et d'autres clients) en offrant une gamme de services plus diverse. Elle peut aussi diminuer le coût global du financement et diversifier ses sources. Généralement, l'épargne, même de faible solde, est relativement stable dans le temps et peut s'avérer plus fiable que les bailleurs ou d'autres prêteurs, qui peuvent changer leurs stratégies ou décider simplement de ne pas financer.¹²

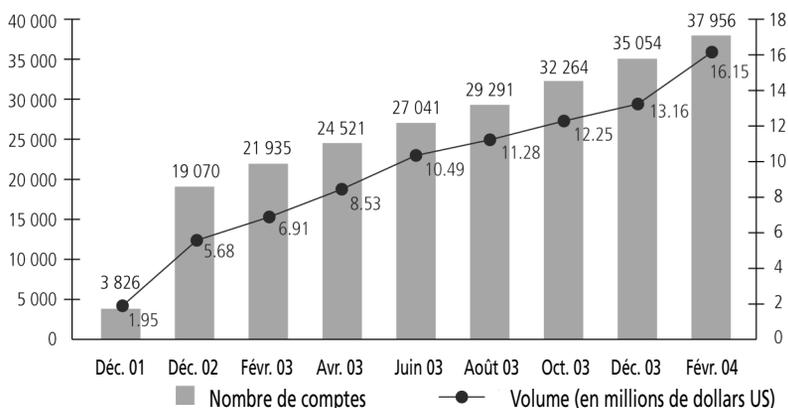
Au Pérou, tandis que les banques commerciales ont pénétré le marché, les IMF réglementées se sont efforcées de réduire leurs coûts pour rester concurrentielles. Pour ce faire, elles ont eu de plus en plus recours aux dépôts au détriment des prêts pour financer leur croissance. Entre 1997 et 2003, dans 11 IMF péruviennes, la part des dépôts vis-à-vis des actifs totaux est passée de 40 % à 62 %.¹³ L'Association of Cambodian Local Economic Development Agencies (ACLEDA) en est un autre exemple (voir la figure 6.3). Cette IMF cambodgienne a augmenté son nombre d'épargnants, qui est passé de 3 800 (1,95 million de dollars) en 2001 à 38 000 (16,1 millions de dollars) en 2004.¹⁴

12. Robinson et Wright, « Mobilizing Savings ».

13. Ivatury et Abrams, « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges », 13.

14. Fernando, *Micro Success Story ? Transforming of Nongovernment Institutions into Regulated Financial Institutions*, 21.

FIGURE 6.3 Croissance de l'épargne à ACLEDA



Source : Fernando, *Micro Success Story ? Transforming of Nongovernment Institutions into Regulated Financial Institutions*.

Cependant, plusieurs institutions financières ont découvert qu'il n'est pas toujours si facile de mobiliser l'épargne, particulièrement celle des clients pauvres. Parfois, la perception d'un niveau de coût élevé (particulièrement les comptes à faible solde), des compétences spécialisées nécessaires, du risque d'illiquidité et de l'exposition en période de crise (risque de retraits massifs des épargnants), sont des facteurs qui ont diminué l'enthousiasme pour la mobilisation des dépôts. Les banques ont éprouvé quelques difficultés à trouver le bon équilibre entre la demande, exprimée par les clients pauvres, d'un lieu sûr, pratique et accessible pour garder leur argent, et leurs propres exigences en matière de viabilité financière. Comme l'illustre l'encadré 6.4, si l'on tient compte des options formelles disponibles dans la plupart des pays en développement, un client pauvre pourrait bien préférer conserver ses espèces sous le matelas plutôt qu'ouvrir un compte en banque. Pour les institutions financières réglementées au service des clients pauvres, le défi consiste à prouver les avantages commerciaux des dépôts. Les institutions financières doivent comprendre les multiples avantages que présente l'investissement dans la connaissance du marché, la conception de produits, les systèmes et le marketing nécessaires pour offrir des services de dépôt de qualité aux clients pauvres et à faible revenu.

Les IMF non réglementées dépassent en nombre les IMF réglementées. Elles disposent de peu de choix hormis l'emprunt de capitaux étrangers car, légalement, il leur est interdit de mobiliser de l'épargne. Souvent aussi, elles sont dotées d'une structure de propriété floue qui sème le doute sur l'identité des personnes dont la responsabilité est engagée vis-à-vis des prêts bancaires en cas d'insolvabilité. En général, les banques du pays sont peu enclines à leur accorder des prêts au-delà d'un ratio dettes/fonds propres de un sur un et elles exigent souvent des garanties formelles comme une hypothèque immobilière.¹⁵

15. Ivatury et Abrams, « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges », 17.

ENCADRÉ 6.4 Les banques peuvent-elles faire renoncer au bas de laine ?

Finmark Trust a examiné les caractéristiques d'un compte en banque typique par rapport à la thésaurisation d'espèces à domicile. Sur la base d'une analyse portant sur les prix, l'accès, les caractéristiques du produit, la qualité du service et la valeur accordée aux clients, le bas de laine s'avère un produit plus attirant que le compte en banque ! Les caractéristiques du produit sont la seule catégorie dans laquelle le compte en banque l'emporte ; pour être plus précis, les espèces sont bien

plus à l'abri dans les banques que « sous le matelas », car les parents et les voisins peuvent aisément accéder à cet argent sans autorisation. Tant que les clients préféreront garder leur argent chez eux et recourir à d'autres mécanismes informels d'épargne plutôt qu'ouvrir des comptes en banque, les institutions financières auront des difficultés à exploiter les dépôts des personnes pauvres et à faible revenu et à en faire leur source principale de financement.

	Prix	Accès	Caractéristiques du produit	Qualité du service	Valeur accordée au client	RESULTAT
Épargne à domicile	+	+	—	0	0	0
	(gratuit)	(à tout moment)	(pas sûr, risqué)	(autogéré)		
Compte en banque	—	—	+	—	?	—
	(frais et commissions)	(heures d'ouverture limitées)	(sûr)	(intimidant)		

Légende :
 + = fort
 — = faible
 0 = neutre
 ? = inconnu

Source : Porteous, « Cooperative Banking in Context. »

Pour de nombreuses IMF traditionnelles, le portefeuille de prêts constitue le seul actif important. Quelques banques ont accepté ces portefeuilles à titre de garantie, ce qui pourrait constituer une grande avancée dans les pratiques de crédit national pour certaines IMF (voir au chapitre 3 une description détaillée des partenariats entre les banques et les IMF qui ont permis à ces dernières d'exploiter les ressources commerciales). Après tout, les activités de microfinance, lorsqu'elles sont bien exécutées, offrent un portefeuille d'une assez bonne qualité, et peuvent constituer une garantie suffisamment sûre.¹⁶ Les partenaires internationaux pourraient apporter leur contribution en renforçant les compétences des IMF, nombreuses et plus petites, à négocier les conditions de prêts, en les présentant aux banques de la place, en rehaussant la fiabilité de leurs partenaires locaux, en améliorant leur gouvernance et, éventuellement, en offrant des garanties (voir la partie relative aux garanties à l'encadré 6.5).

Quelques grandes IMF (pour la plupart, mais pas toutes, des IMF réglementées) ont eu recours aux instruments de crédit sur les marchés financiers nationaux. Par exemple, Compartamos au Mexique, Mibanco au Pérou, et Women's

16. Gibbons et Meehan, « Financing Microfinance for Poverty Reduction », 12.

World Banking (WWB) à Cali, en Colombie, ont placé des obligations sur leurs marchés locaux, en partie sur la base des notations d'agences traditionnelles comme Standard & Poor's, Fitch et Moody's.¹⁷ BancoSol, IMF pionnière de la transformation en banque, s'est inscrite à la Bourse de Bolivie et a émis l'équivalent de 3 millions de dollars en obligations dès 1997. En Europe de l'Est, les banques de microfinance ProCredit exploitent elles aussi les marchés financiers nationaux. Par exemple, en juin 2004, ProCredit Bank (Ukraine) a émis 6,8 millions de dollars en obligations d'une durée de trois ans.¹⁸ Il importe de reconnaître que ces investissements ne relèvent pas toujours des marchés purement privés. Ces contrats ont aussi bénéficié de garanties partielles, au début tout au moins, de certains bailleurs et de quelques IFI (comme la Société internationale de financement et l'Agence américaine pour le développement international).¹⁹

Au début de 2005, une IMF dénommée Faulu Kenya est devenue la première IMF africaine à émettre des obligations pour lever des fonds. À la Bourse de Nairobi, Faulu Kenya a émis l'équivalent de 6,7 millions de dollars en obligations libellées en shillings kenyans, à une échéance de cinq ans. Les investisseurs principaux regroupent certains fonds de pension, deux institutions de refinancement des IMF et deux banques commerciales. L'obligation émise par Faulu Kenya était garantie en partie par un bailleur, l'Agence française de développement. La garantie couvrait le capital et les intérêts de l'émission obligataire au profit des investisseurs de Faulu Kenya.

La vigilance du public, éveillée par l'émission d'obligations arrivant à échéance au terme de cinq ans, améliorera sans nul doute le rendement de Faulu Kenya, qui a pris des engagements en matière d'intérêt et de capital. Les retombées de cette expérience pourraient bénéficier à la microfinance au Kenya et s'étendre à d'autres pays tandis que les marchés prennent acte de cette nouvelle possibilité d'investissement.²⁰

En ce qui concerne les fonds propres, rares sont les IMF cotées à la Bourse des pays où elles sont implantées. En outre, les résultats sont inégaux dans ce domaine. Au vu de l'expérience de BancoSol (Bolivie), il semblerait que ces actions pourraient se vendre à un prix inférieur à celui des actions des banques boliviennes traditionnelles, ce qui signifie que le marché intérieur pourrait ne pas coter la microfinance aussi sérieusement. Dans le même temps, de nombreux investisseurs pionniers de la microfinance ont exprimé leurs préoccupations vis-à-vis de la dilution éventuelle de la mission sociale en cas d'élargissement de la propriété (notamment au secteur commercial).²¹

17. Marulanda et Otero, *The Profile of Microfinance in Latin America in 10 Years: Vision and Characteristics*, 40 ; et Conger, « To Market, To Market », 22.

18. Ivatury et Abrams, « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges », 13.

19. Jaquand, « Finding a Role for Public Donors in the Privatized World of Microfinance ».

20. Agence de presse Xinhua, « France guarantees first microfinance bond issue in Africa » ; et Macharia, « Faulu Kenya Issues KES 500 Million (US\$7 Million) Bond to Assist Poor People : A Journey to the Capital Markets ».

21. de Sousa-Shields et Frankiewicz, « Financing Microfinance Institutions : The Context for Transitions to Private Capital », 48, 50.

ENCADRÉ 6.5 Les garanties peuvent-elles relier les IMF aux marchés des financements nationaux ?

Depuis les années 1980, les bailleurs de fonds internationaux ou les États ont garanti des prêts octroyés par les banques commerciales aux IMF spécialisées, avec des résultats inégaux. Le but de ces garanties est double : (1) aider les IMF à accéder aux ressources commerciales des banques qui, en d'autres circonstances, ne seraient pas à leur portée, et (2) établir des relations à long terme entre les différents acteurs du système financier au-delà de la durée d'une garantie quelconque. En théorie, ces instruments pourraient catalyser le développement de marchés de ressources nationales. Cependant, la pratique a révélé que certains ont réussi, alors que d'autres ont échoué, et d'autres encore n'ont pas été choisis par les IMF et les banques commerciales qu'ils visaient à soutenir.

Selon les estimations, les garanties de crédit destinées à la microfinance vont de 300 à 500 millions de dollars. Le programme de garantie le plus réussi dans la microfinance est le fonds relais d'ACCION Latin America, qui recense plus de 6 millions de dollars de garanties. L'Autorité de l'USAID chargée du crédit au service du développement (Development Credit Authority) a réussi à établir les premières relations entre des IMF solides et des banques au Maroc, en

Colombie, en Ouganda et en Afrique du Sud. D'autres fonds de garantie sont gérés par le réseau international Foundation for International Community Assistance (FINCA), le Latin American Challenge Investment Fund (LACIF) et la Deutsche Bank. Quelques IMF ont également eu recours à des garanties pour lancer des obligations sur leurs marchés financiers domestiques (par exemple, Compartamos au Mexique, MiBanco au Pérou et Faulu Kenya).

La clé de la réussite de ces programmes semble être la présence de banques véritablement disposées à pénétrer de nouveaux marchés ainsi que la conception même de la garantie. Si une portion trop importante du prêt d'une banque à une IMF est garantie, la banque peut ne pas prendre le prêt au sérieux, faire preuve de plus de négligence à son égard et mettre un terme à la relation en l'absence de garantie. Les banques doivent participer au risque d'une manière ou d'une autre. Parallèlement, les garanties peuvent être lourdes et coûteuses à mettre en place. En ce qui concerne l'établissement de relations commerciales permanentes avec les ressources et les marchés financiers nationaux, l'impact définitif de ces garanties reste à déterminer.

Sources : Freedman, « Designing Loan Guarantees to Spur Growth in Developing Countries », 18 ; Norell, Emory-Smith et Bruett, « How Do International Networks Manage Grants, Investments, and Loans to Their Partners and Affiliates ? » 3 ; et de Sousa-Shields et Frankiewicz, « Financing Microfinance Institutions : The Context for Transitions to Private Capital », 6.

Quelles sont les raisons pour lesquelles, jusqu'à aujourd'hui, seul un petit nombre d'IMF spécialisées a émis des obligations et levé des fonds propres sur la Bourse nationale des valeurs ? Et pourquoi un nombre encore plus réduit a-t-il réalisé ces opérations sur une base purement commerciale, sans recourir à la garantie d'une IFI ? Faut-il présumer que beaucoup d'autres leur emboîteront le pas et exploiteront cette source potentielle de financement ? Même en Amérique latine, l'une des régions les plus avancées en matière d'émission obligataire dans le secteur de la microfinance, certains obstacles demeurent. En premier lieu, les obstacles réglementaires imposés dans certains pays, comme le Pérou, barrent la route à certains types d'institutions financières. En deuxième lieu, les marchés de capitaux ne sont pas toujours au fait de la microfinance, et les investisseurs peuvent y voir un secteur trop risqué. En troisième lieu, les coûts inhérents à l'émission d'une obligation sont relativement

élevés, et les besoins de financement modestes de beaucoup d'entités spécialisées de microfinance peuvent ne pas justifier ces coûts.²²

Dans la plupart des pays en développement, les marchés financiers sont simplement trop peu développés pour répondre à de gros besoins de financement au-delà de la mobilisation des dépôts. Dans le secteur bancaire, le manque de concurrence et le manque d'efficacité font que les ressources sont chères lorsqu'elles sont disponibles. La plupart de ces ressources sont disponibles à court terme, et peu de marchés peuvent émettre de telles ressources à plus long terme. Il reste encore beaucoup à faire pour construire et exploiter intégralement les marchés des financements nationaux et créer des systèmes financiers véritablement accessibles à tous.

Conclusion

Le réseau, de plus en plus complexe, de financeurs nationaux et internationaux offre une gamme d'instruments financiers qui pourraient servir à mettre sur pied des systèmes financiers plus accessibles à tous. Comme l'illustre le tableau 6.3, chacun de ces instruments offre des perspectives mais impose aussi des contraintes. Dans le même temps, les financeurs sont chacun dotés de points forts différents et devraient se concentrer sur les segments du marché où ils sont les plus pertinents, que ces segments correspondent à des IMF de petite taille, non réglementées ou à des institutions financières de grande taille, réglementées et à fort potentiel. Certains peuvent être mieux placés que d'autres pour contribuer à l'établissement de l'infrastructure financière ou pour consolider la capacité de l'État à adopter des décisions politiques rationnelles. À mesure que les sources de fonds commerciales grandissent en nombre, elles apportent une concurrence opportune à un domaine qui, jusque-là, était la chasse gardée des bailleurs de fonds. Si des financeurs veulent être plus efficaces en tant que groupe, ils doivent identifier leurs forces relatives et les exploiter, au lieu de poser des entraves à l'action des autres ou de dupliquer les efforts.

Les subventions des bailleurs de fonds doivent stimuler ou compléter le capital privé et non le concurrencer. En outre, autant que possible, les subventions doivent être temporaires pour permettre au secteur privé de prendre la relève. Les bailleurs de fonds peuvent supporter un risque accru, entretenir des relations étroites avec les États et financer des initiatives génératrices de rendements privés minimaux mais porteuses de grands avantages sur le plan social ou des biens publics. Par conséquent, il est recommandé aux bailleurs de fonds de se focaliser sur les activités que le secteur privé ne mènera pas. On peut citer des exemples d'activités appropriées des bailleurs de fonds : le processus, long et ardu, de la création des capacités et compétences humaines, la mise en place d'éléments de l'infrastructure financière comme les agences de notation, les centrales des risques et les auditeurs, la collaboration avec les États pour améliorer le cadre juridique et réglementaire, enfin le soutien aux activités expérimentales, particulièrement des prestataires de services financiers, qui repoussent les frontières pour toucher des populations extrêmement pauvres ou reculées.

22. Portocarrero Maisch et Soria, *Cómo deberían financiarse las IMF*, 54.

TABLEAU 6.3 Analyse des différents instruments de financement

Instrument	Acteur	Points forts	Utilisé quand/comment
International			
Appui politique	Bailleurs de fonds	<ul style="list-style-type: none"> • aide l'État à prendre des décisions saines et à remplir une fonction plus constructive 	<ul style="list-style-type: none"> • nécessite une expertise spécialisée du personnel de l'organisme bailleur et des conseillers pour être utilisé correctement
Assistance technique	Bailleurs de fonds	<ul style="list-style-type: none"> • renforce les capacités humaines si essentielles à tous les niveaux ; cela est l'un des plus grands obstacles 	<ul style="list-style-type: none"> • pour être efficace, elle doit être dirigée par le marché et répondre aux besoins des clients • elle correspond mieux aux bailleurs qui peuvent travailler directement avec le secteur privé
Subventions	Bailleurs de fonds	<ul style="list-style-type: none"> • aident à constituer des fonds propres qui peuvent permettre de lever des fonds sur les marchés nationaux et internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> • importantes pour soutenir les niveaux micro, méso et macro • conviennent mieux aux institutions financières nouvelles/qui présentent un risque • en l'absence de sources commerciales, évitent de déformer les marchés avec de l'argent jugé « trop facile »
Prêts			
Concessionnels	Bailleurs de fonds	<ul style="list-style-type: none"> • sources d'argent bon marché pour la microfinance 	<ul style="list-style-type: none"> • évitent le risque de change lorsqu'ils sont libellés en devises • au cas où d'autres options commerciales existent, évitent d'introduire des distorsions sur les marchés domestiques et de décourager la mobilisation des dépôts
Commerciaux	Bailleurs de fonds, IFI, fonds privés	<ul style="list-style-type: none"> • sources de financement pour les institutions financières à court de liquidités • focalisés sur les activités de microfinance efficaces 	<ul style="list-style-type: none"> • pour les institutions matures • évitent le risque de change lorsqu'ils sont libellés en devises • au cas où d'autres options commerciales existent, évitent d'introduire des distorsions sur les marchés domestiques et de décourager la mobilisation des dépôts
Quasi-fonds propres	Bailleurs de fonds, IFI	<ul style="list-style-type: none"> • source de financement pour les institutions financières 	<ul style="list-style-type: none"> • pour les institutions matures • comme les prêts concessionnels
Prises de participation	IFI, fonds privés	<ul style="list-style-type: none"> • aident à constituer des fonds propres qui peuvent permettre de lever des fonds sur les marchés nationaux et internationaux • la fonction de gouvernance peut améliorer la gestion générale 	<ul style="list-style-type: none"> • pour les institutions formelles et matures qui vendent des actions • évitent de concurrencer les investisseurs locaux
Garanties	Bailleurs de fonds, IFI, fonds privés	<ul style="list-style-type: none"> • permettent aux institutions financières d'exploiter les sources nationales de financement 	<ul style="list-style-type: none"> • les garanties structurées aboutissent à des relations permanentes après la garantie

TABLEAU 6.3 Analyse des différents instruments de financement – suite

Instrument	Acteur	Points forts	Utilisé quand/comment
National			
Épargne	Épargnants individuels	<ul style="list-style-type: none"> indépendante des ressources externes, bon marché (à terme) 	<ul style="list-style-type: none"> seulement pour les institutions réglementées certaines institutions peuvent nécessiter une aide pour élaborer des produits et des systèmes visant à diminuer les coûts et gérer la croissance des dépôts
Prêts			
Concessionnels	Institutions faitières, programmes de crédit d'État	<ul style="list-style-type: none"> les institutions faitières, si elles sont bien conçues et administrées, peuvent contribuer au développement des IMF de détail 	<ul style="list-style-type: none"> au cas où d'autres options commerciales existent, évitent d'introduire des distorsions sur les marchés domestiques et de décourager la mobilisation des dépôts
Commerciaux	Banques commerciales	<ul style="list-style-type: none"> intègrent les IMF au système financier général (bien que tous les financements ne soient pas possibles, notamment les ressources à plus long terme nécessaires pour certaines activités comme l'agriculture) 	<ul style="list-style-type: none"> pour les institutions matures il est peut-être nécessaire d'établir des structures d'incitation ou des partenariats pour initier les relations de financement entre les banques commerciales et les IMF spécialisées
Obligations	Investisseurs locaux	<ul style="list-style-type: none"> permettent aux institutions financières d'exploiter les marchés financiers domestiques 	<ul style="list-style-type: none"> nécessitent la présence d'un marché secondaire suffisamment développé ; tributaires des chocs locaux peuvent nécessiter certaines incitations initiales pour démarrer dans certains marchés
Fonds propres			
Investissements directs	Investisseurs locaux	<ul style="list-style-type: none"> constituent une base de fonds propres qui peut être exploitée sur le marché domestique élargissent la structure de gouvernance 	<ul style="list-style-type: none"> seules les institutions financières agréées sont éligibles évitent que la mission soit perdue de vue en raison de la dilution de la direction et des exigences de l'actionariat
Bourse	Investisseurs locaux	<ul style="list-style-type: none"> permet aux institutions financières d'exploiter les marchés financiers domestiques 	<ul style="list-style-type: none"> seules les institutions financières agréées ont le droit de vendre des actions sur le marché évitent que la mission soit perdue de vue en raison de la dilution de la direction et des exigences de l'actionariat

Il se pourrait bien que les investisseurs internationaux deviennent encore plus importants à l'avenir mais, à l'heure actuelle, le marché semble être trop morcelé pour être pérenne. La prolifération de nouveaux fonds, conjuguée à la taille relativement réduite du marché cible, pourrait signifier qu'il est nécessaire de réaliser une certaine consolidation. L'émergence d'un grand nombre de fonds privés peut être le fait d'une mode ou signifier que les investisseurs internationaux commencent à entrevoir l'intérêt de la microfinance (bien que l'arbitrage entre le risque et le rendement ne soit pas encore complètement maîtrisé). D'autres problèmes sont liés à la mauvaise gestion du risque de change pour les IMF et à la diminution des incitations à mobiliser les ressources nationales en raison de l'existence de ressources internationales d'accès relativement facile.

Parallèlement, des marchés de financements nationaux solides, particulièrement en matière d'épargne, commencent à émerger dans certaines régions. S'ils ne sont pas en mesure de répondre aux besoins financiers de toutes les populations dans tous les pays, on peut espérer que le recours aux marchés financiers nationaux s'accélénera, à mesure que la microfinance évolue et que les systèmes financiers deviennent plus accessibles à tous. Les institutions financières réglementées découvrent des moyens novateurs et moins onéreux de mobiliser les dépôts d'un grand nombre de personnes pauvres et à faible revenu. Les expériences réalisées récemment pour exploiter les marchés financiers domestiques par l'émission d'obligations consolident cette tendance et laissent espérer qu'elles aideront les institutions financières servant les clients pauvres à consolider leur position financière. Si ces tendances se poursuivent, le résultat final sera un accès aux services financiers à grande échelle pour les personnes qui en sont exclues à l'heure actuelle.

La bonne conjugaison des sources nationales et internationales de financement est un sujet de préoccupation immédiat pour l'avenir de la microfinance. Le but recherché est l'établissement d'intermédiaires financiers nationaux solides et la pleine intégration de la microfinance dans les marchés financiers des pays en développement. Cependant, ce but est encore loin de devenir réalité, particulièrement lorsque les systèmes financiers sont faibles et extrêmement peu tolérants au risque. Il est probable que les bailleurs de fonds et d'autres investisseurs internationaux rempliront un rôle important pendant un certain temps encore.

Défis transversaux

Les chapitres antérieurs offrent un instantané de la situation actuelle de la microfinance et des défis à relever pour la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous à l'avenir. Ils offrent des suggestions sur la façon d'innover encore davantage dans le domaine de la microfinance en s'attaquant à trois défis fondamentaux : (1) augmenter l'offre de services financiers de qualité, de façon à servir une clientèle plus vaste (échelle) ; (2) toucher des segments de population toujours plus pauvres et plus isolés (portée) et (3) diminuer les coûts des clients comme ceux des prestataires de services financiers (coûts).

Il convient également de prendre en compte plusieurs autres sujets qui touchent aux trois niveaux du système financier et dont l'analyse permettra d'apporter une réponse aux défis fondamentaux articulés autour des contraintes d'échelle, de portée et de coûts. En dépit du nombre élevé de ces sujets connexes, le présent chapitre en a sélectionné cinq pour une présentation plus approfondie car, pour chacun d'entre eux, le problème présenté est particulièrement ardu et difficile à résoudre et la solution pourrait augmenter les capacités de la microfinance de façon considérable. Dans cette perspective, le présent chapitre aborde les sujets suivants :

- **Optimisation de la technologie.** Parmi les solutions technologiques avancées, quelles sont celles qui paraissent les plus prometteuses en termes de réduction de coûts et d'augmentation de la propagation des services financiers ?
- **Meilleure exploitation des transferts d'argent.** Comment les prestataires de services financiers peuvent-ils canaliser ces mouvements de capitaux considérables pour améliorer les services financiers destinés aux pauvres ?
- **Accès aux paysans et aux clients des zones rurales isolées.** Comment les prestataires de services financiers peuvent-ils élargir l'offre de services financiers de bonne qualité, de façon viable, aux segments de marché encore hors de portée ?
- **Mesure du rendement social.** Quel est le rendement social de l'offre de services financiers aux personnes pauvres et à faible revenu ?
- **Protection des consommateurs pauvres.** Quels sont les meilleurs moyens de garantir que les consommateurs pauvres et vulnérables ne soient pas victimes des pratiques d'usure abusives et autres prêteurs sans scrupules ?

aussi bien les logiciels de soutien aux systèmes internes des institutions financières, que les cartes de débit ou de crédit et les systèmes de communication avec les téléphones portables des clients.

On trouvera ci-après une brève définition des technologies les plus souvent utilisées dans le secteur de la microfinance :¹

- Les systèmes d'information : logiciels spécialement conçus ou disponibles dans le commerce permettant aux institutions financières d'assurer le suivi des opérations et de créer des rapports financiers fiables. Cette étape est fondamentale pour la mise en place de toutes les autres applications technologiques.
- La connectivité : connexions de réseau (par exemple modems, systèmes à bande large ou à satellite) grâce auxquelles le personnel et les agences peuvent communiquer et traiter les opérations en temps réel et qui permettent l'apprentissage en ligne.
- Les assistants numériques personnels (ANP) : petits ordinateurs de poche avec lesquels le personnel de terrain peut recueillir des données, gérer les dossiers-clients et traiter les prêts de façon plus efficace.
- L'analyse du crédit : il est possible d'automatiser et d'améliorer le processus d'approbation du crédit grâce à une analyse informatisée des caractéristiques et du comportement du demandeur de manière à évaluer sa volonté et sa capacité à rembourser.
- Les guichets automatiques bancaires (GAB) : kiosques automatisés qui peuvent décaisser des espèces ou fournir une gamme plus étendue de services aux titulaires de cartes. Le coût d'achat et de fonctionnement des guichets automatiques est relativement élevé. La plupart nécessitent une connexion réseau et une source de courant fiable.
- Les terminaux points de vente (PDV) : systèmes installés en général dans les commerces de détail, qui peuvent effectuer des transferts électroniques d'un compte à un autre, fréquemment à l'aide de cartes.²
- La banque virtuelle : capacité d'effectuer des opérations bancaires à partir de n'importe quel endroit, dans un kiosque internet, par exemple. Ce service concerne probablement davantage la clientèle disposant de revenus plus élevés.
- Les cartes à bande magnétique et à puce : cartes de débit (ou quelquefois de crédit) qui sauvegardent des données au sujet des clients et du solde de leur compte. Ces cartes permettent aux clients d'accéder à leur compte en ligne, en utilisant un guichet automatique ou un terminal point de vente. Les cartes à puce sont dotées d'une puce électronique contenant des renseignements complexes, ce qui permet aux clients d'effectuer des opérations par l'intermédiaire de terminaux à distance qui ne sont pas connectés en temps réel avec le serveur central.

1. Les données contenues dans la présente section ont été tirées de l'ouvrage suivant : Cracknell, *Electronic Banking for the Poor: Panacea, Potential and Pitfalls* ; Ivatury, *Using Electronic Payments to Build Inclusive Financial Systems* et de la Série Innovations des TI du CGAP.
2. CGAP, « Point of Sale for Microfinance : A CGAP Presentation ».

- La biométrie : technologie mesurant les caractéristiques physiques uniques d'une personne, comme ses empreintes digitales, pour détecter et confirmer son identité dans un souci de sécurité.
- Les téléphones portables : des millions de personnes pauvres et à faible revenu ont accès à la téléphonie mobile et les utilisateurs sont de plus en plus nombreux à utiliser la messagerie textuelle (200 millions de messages textes sont envoyés chaque jour aux Philippines).³ Grâce à cette technologie, il est possible d'administrer des comptes bancaires virtuels avec un minimum d'investissements en infrastructure. Les téléphones portables peuvent également faire office de terminaux points de vente pour les commerçants, les vendeurs de marché et d'autres.

Les institutions financières peuvent associer ces technologies de diverses façons pour toucher leurs clients directement ou en collaboration avec d'autres entités. Les volumes importants d'opérations nécessaires pour rentabiliser ces investissements technologiques (notamment dans le cas des guichets automatiques) incitent les institutions financières à une utilisation mutuelle de leurs réseaux. En outre, en coopérant avec des agents tels que les commerçants locaux et les IMF plus petites, les institutions financières peuvent toucher des clients plus pauvres ou plus isolés en zone rurale sans avoir à construire un coûteux réseau d'agences.

Des bénéfiques pour les clients et les institutions financières. Les systèmes de prestation fondés sur la technologie peuvent profiter aux clients pauvres, sous réserve qu'ils satisfont à six critères essentiels.⁴ Premièrement, il faut que les clients soient conscients de l'avantage qu'ils peuvent retirer de la technologie : une réduction du risque associé au transport de liquidités ou la possibilité de transférer des fonds à une personne ou à une autre. Deuxièmement, les clients doivent avoir une certaine familiarité ou éducation vis-à-vis de la technologie. Troisièmement, il est essentiel que cette technologie soit facile à utiliser : si elle se révèle trop difficile à comprendre ou à apprendre, les clients ne l'utiliseront pas. Quatrièmement, la technologie ne pourra fonctionner que si elle tient compte du contexte local (données culturelles concernant le sexe, la classe sociale et le désir de confidentialité). Cinquièmement, il faut que les clients aient une confiance suffisante pour ne pas craindre que la technologie va « les rouler » : l'impression d'un reçu à la fin de l'opération peut renforcer cette confiance. L'introduction de guichets automatiques par Prodem en Bolivie est un bon exemple de technologie répondant à ces critères (voir l'encadré 7.1).

Le sixième et dernier critère impose que les solutions technologiques soient correctement accessibles et d'un coût abordable. Si le réseau des points d'accès aux opérations auxquels est associée la carte à puce est limité géographiquement, son intérêt est moindre pour le client. Parallèlement, un réseau étendu de guichets automatiques et, dans une moindre mesure, de terminaux points

3. Miranda, « Philippines : Telecommunications and Broadcasting Market Brief ».

4. Ces six critères sont définis par l'ouvrage suivant : Ivatury, « Harnessing Technology to Transform Financial Services for the Poor ».

ENCADRÉ 7.1 Les guichets automatiques et la technologie biométrique de Prodem répondent aux besoins des clients pauvres

En 2002, le Fonds financier privé (FFP) de Prodem en Bolivie a commencé à installer des guichets automatiques biométriques, dotés de lecteurs d'empreintes digitales permettant de vérifier l'identité des clients sans recourir à la technologie des numéros d'identification personnelle (NIP). À l'intention des clients analphabètes, ces guichets automatiques offrent également des instructions vocales en trois langues et une interface graphique facile à utiliser. Ces guichets automatiques s'utilisent avec une carte à puce contenant les renseignements appropriés au sujet du client, et les opérations sont immédiatement enregistrées sur la carte. Comme la mise à jour des guichets automatiques avec le serveur central n'est effectuée que deux fois par jour, Prodem estime économiser 800 000 dollars par an en frais de connecti-

tivité à internet. À l'heure actuelle, Prodem possède 52 guichets automatiques, ainsi que 40 terminaux points de vente installés dans des stations-service et des supermarchés, grâce auxquels les clients peuvent utiliser leur carte à puce pour accéder à leur argent 24 heures par jour, sept jours sur sept. La clientèle est satisfaite de ces guichets automatiques et terminaux points de vente d'utilisation facile et, dès 2003, près de 50 000 comptes d'épargne dotés d'une carte à puce avaient été ouverts (sur un total de presque 62 000 épargnants). Les terminaux ont encouragé les clients à épargner plus souvent, chaque fois qu'ils disposaient d'un peu d'argent liquide, ce qui a permis aux dépôts des comptes d'épargne traditionnels de progresser de 102 000 de dollars en 2000 à 19 millions de dollars en juin 2005.

Sources : Whelan : « Automated Teller Machines », 2 ; www.prodemffp.com ; www.sbef.gov.bo ; Hernandez et Mugica, *What Works : Multilingual Smart ATMs for Microfinance*, 2 ; Miles : « Financial Intermediation and Integration of Regulated MFIs », 10 et Entretien avec Eduardo Bazoberry, président-directeur général, Prodem.

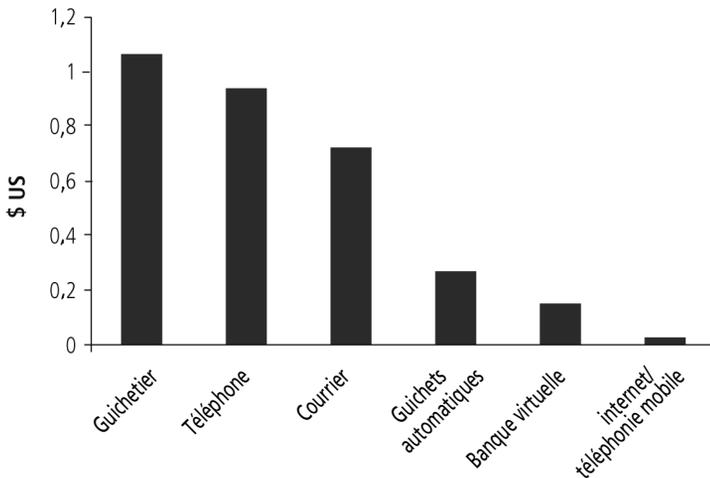
de vente, peut être si coûteux qu'il nécessite la facturation de frais permettant de couvrir le coût d'investissement. Il est nécessaire de trouver l'équilibre entre la densité du réseau de points d'accès et le contrôle des coûts facturés à la clientèle (ou des frais facturés aux commerçants chez qui se rendent ces clients).⁵

Les institutions financières peuvent retirer de nombreux avantages de l'utilisation de la technologie. Une fois que les dirigeants d'une institution financière disposent d'un bon système d'information, ils sont en mesure de prendre des décisions motivées et de publier des rapports fiables conformes aux normes internationales et nationales reconnues. Une telle transparence peut en outre attirer les financeurs et fournir aux clients des renseignements immédiats au sujet de leurs comptes, ce qui permet d'accroître la clientèle.

La réduction des coûts d'exploitation constitue peut-être la contribution la plus importante de la technologie. Une étude vient par exemple de prouver qu'une opération typique à l'aide d'un guichet automatique coûte près de cinq fois moins cher qu'une opération effectuée auprès du personnel de guichet (voir la figure 7.2). Ces estimations de coûts sont calculées sur la base de données provenant des États-Unis, et les coûts réels varieraient considérablement en fonction du pays, de la relation entre le coût de main-d'œuvre et celui

5. Cracknell, *Electronic Banking for the Poor : Panacea, Potential and Pitfalls*, 3.

FIGURE 7.2 Coûts indicatifs selon le moyen utilisé pour l'offre de service



Sources : BAI.org, selon Ketley, Davis et Truen, « An Inter-country Survey of the Relative Costs of Bank Accounts : A Study for Finmark Trust », 19 et Ketley et Duminy, « Meeting the Challenge – The Impact of Changing Technology on MicroFinance Institutions ».

du matériel importé (équipement informatique et logiciels), et d'autres circonstances. Les chercheurs ont testé les coûts relatifs du personnel de guichet et des guichets automatiques dans plusieurs pays des marchés émergents (dont le Brésil, l'Inde, le Kenya, la Malaisie, le Mexique, le Nigeria et l'Afrique du Sud) et, exception faite de l'Inde, la relation est à peu près la même.⁶ La comparaison révèle le potentiel de réduction des coûts qu'offre la technologie, un élément particulièrement important aujourd'hui car les institutions financières doivent affronter des marchés de plus en plus concurrentiels.

Les difficultés associées à la technologie. En dépit de la chute vertigineuse des coûts de la technologie, et bien qu'elle soit utilisée par les institutions financières de la Bolivie jusqu'à l'Inde, les cas de réussite sont encore plutôt isolés dans le secteur de la microfinance. Plusieurs difficultés font encore obstacle à l'adoption généralisée de la technologie pour étendre rapidement l'offre de services financiers dans les territoires à des millions de personnes :

- **Le niveau d'alphabétisation et d'instruction de la clientèle et du personnel.** Une clientèle illettrée et sans instruction n'a pas forcément confiance dans la technologie. Les membres du personnel peuvent être réticents ou mal préparés à adopter les nouvelles technologies. Il peut être nécessaire de les former à cet effet.
- **L'infrastructure.** Il est peut être difficile pour les institutions financières situées dans les pays dépourvus de réseaux de communication et d'électri-

6. Ketley, Davis et Truen, « An Inter-country Survey of the Relative Costs of Bank Accounts : A Study for Finmark Trust », 19–21 et Entretien avec Richard Ketley, directeur, Genesis Analytics.

cité fiables de mettre en œuvre des solutions technologiques faisant appel à la connectivité avec internet, ou même à l'électricité.

- **L'environnement politique.** Au fur et à mesure des progrès accomplis par la banque virtuelle, les gouvernements et les autorités de réglementation s'efforcent d'évaluer les conséquences de ces nouveaux moyens (par exemple le dépôt de fonds par le public auprès de petits détaillants de quartiers dépourvus de toute autorisation formelle pour ce faire). À l'inverse, l'État peut contribuer à élargir l'accès en mettant en place des systèmes nationaux d'identification (numériques ou biométriques) ou en recourant aux réseaux électroniques pour procéder au paiement des prestations sociales, de retraite et salariales.
- **La capacité des prestataires de services financiers.** Les institutions financières, tout particulièrement les IMF, n'ont qu'une capacité limitée d'absorption de la technologie. En outre, les prestataires de services financiers, quels qu'ils soient, ont tendance à prendre en compte leurs propres besoins au lieu d'élaborer des solutions réellement efficaces pour leurs clients.
- **L'existence de systèmes de renseignements fiables.** Une institution ne devrait investir dans les technologies de prestation de services que si elle s'est auparavant dotée de systèmes de renseignements solides. Or, dans de nombreux marchés, ces systèmes ne sont pas disponibles, ou leur élaboration est trop coûteuse.

Si l'on peut surmonter ces difficultés, le résultat peut être stupéfiant. Le cas du Brésil est peut-être le plus prometteur en termes d'utilisation de la technologie comme moyen de mise en œuvre accélérée de systèmes financiers accessibles à tous. En quelques années, quatre banques ont ouvert 8 millions de nouveaux comptes en installant la technologie des terminaux points de vente, qui délivrent des services financiers chez environ 27 000 correspondants bancaires (supermarchés, détaillants, kiosques postaux et de loterie).⁷ Même s'il est difficile d'évaluer le degré de pauvreté exact de ces clients, les banques concernées ont certainement introduit de nouveaux clients dans le système bancaire. En outre, des recherches récentes indiquent que près de la moitié des clients des correspondants bancaires d'une banque ont un revenu mensuel inférieur à 80 dollars, alors même qu'elle ne cible pas forcément des segments de clientèle pauvres. Après un certain temps, à mesure que les banques brésiliennes commencent à cerner les besoins en services financiers des clients plus pauvres, il est possible qu'elles commencent à introduire des produits de microfinance plus élaborés et plus spécifiques.⁸

Une meilleure exploitation des transferts d'argent

Il est estimé que les immigrants des pays en développement travaillant en dehors de leur pays d'origine renvoient chez eux chaque année au moins 126 milliards de dollars.⁹ Mieux encore, dans la perspective de la mise en place de systèmes

7. Ivatury, *Using Electronic Payments to Build Inclusive Financial Systems*.

8. Entretien avec Gautam Ivatury, spécialiste en microfinance, CGAP.

9. Ratha et Maimbo, « Remittances : An Economic Force in Many Countries ».

financiers accessibles à tous, il est probable que les transferts de fonds à l'intérieur des frontières soient encore plus importants. La croissance exponentielle des transferts d'argent et les volumes considérables associés (supérieurs aux flux des marchés financiers et à l'assistance officielle au développement de nombreux pays) ont attiré l'attention des décideurs politiques, y compris celle du G8, des chercheurs, des agences de développement et des institutions financières. Les pauvres et les habitants des régions rurales isolées sont fréquemment les bénéficiaires de ces transferts de fonds, même si d'autres segments de la société en bénéficient également. Malheureusement, seule une proportion relativement faible de ces fonds demeure au sein du système financier, car un grand nombre de ces bénéficiaires encaissent leur argent et le dépensent immédiatement. Le défi consiste à transformer les bénéficiaires de ces transferts en clients bancaires. Cela aiderait les bénéficiaires pauvres à améliorer la gestion de leur argent et à augmenter leurs actifs, et pourrait en outre constituer une source fiable de fonds et de revenus pour les prestataires de services financiers.

*Le flux des transferts d'argent aujourd'hui.*¹⁰ On estime que l'Amérique latine et les Caraïbes reçoivent plus de transferts d'argent transfrontaliers effectués par des migrants que n'importe quelle autre région. Ils sont suivis par l'Asie du Sud, puis le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (voir la figure 7.3).¹¹ Les premiers pays bénéficiaires comprennent le Mexique et l'Inde, tandis que les pays à l'origine des plus gros volumes sont les États-Unis et l'Arabie Saoudite.

Même si l'essentiel des recherches actuelles concernent les transferts d'argent effectués depuis les pays développés en direction des pays en développement, les migrants transfèrent également un volume considérable d'argent entre les pays en développement et à l'intérieur de ceux-ci. Par exemple, les travailleurs migrants chinois ont expédié 45 milliards de dollars à l'intérieur de leur pays en 2003. Les transferts intérieurs et régionaux sont en général plus nombreux, et d'un montant plus faible, que les transferts nord-sud : les travailleurs migrants intérieurs et régionaux des pays en développement semblent plus pauvres que ceux ayant immigré dans les pays industriels.

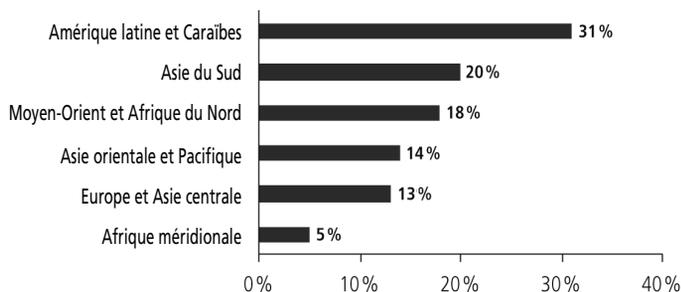
En ce sens, et dans la perspective de l'accès aux services financiers, il sera sans doute encore plus important de canaliser les transferts d'argent intérieurs et régionaux des migrants que les transferts d'argent transfrontaliers. Il est nécessaire de trouver de meilleures solutions pour les transferts d'argent nationaux et régionaux. Même dans le cas des transferts internationaux, le système national de transfert est le « dernier maillon » reliant les bénéficiaires habitant les zones rurales, par exemple, aux fonds leur parvenant depuis la capitale.

Des systèmes formels et informels coexistent pour le transfert de fonds (aussi bien au niveau international qu'à l'intérieur d'un pays). Il n'est pas

10. La présente section utilise les données de l'ouvrage suivant : Isern et Deshpande, « Crafting a Money Transfers Strategy : Guidance for Pro-poor Financial Service Providers ».

11. Orozco, « Worker Remittances : An International Comparison », 3.

FIGURE 7.3 Flux mondiaux des transferts d'argent des migrants, par région, 2002



Source : Orozco, « Worker Remittances : An International Comparison », 3.

surprenant que l'essentiel des renseignements disponibles concernent les méthodes formelles. Le marché des transferts d'argent individuels est dominé par les sociétés spécialisées de transfert d'argent : Western Union, MoneyGram et Vigo Remittance Corporation. Les autres prestataires formels comprennent les banques commerciales, les bureaux de poste, les bureaux de change et les mutuelles de crédit. Différents acteurs dominent différents marchés. Par exemple, 70 % des transferts d'argent de migrants en provenance des États-Unis et vers l'Amérique latine sont effectués par des sociétés de transfert d'argent, alors que ce sont les banques qui ont la part de marché la plus importante pour les transferts vers des pays tels que la Turquie, l'Inde et les Philippines. En Chine, la poste déplace de gros volumes d'argent dans tout le pays.

Les systèmes informels comprennent tous les transferts transfrontaliers et intérieurs effectués en dehors des entités légalement immatriculées ou réglementées. Les estimations concernant les fonds envoyés par l'intermédiaire d'amis, de la famille ou d'autres moyens non recensés s'échelonnent entre 40 % et 100 % des montants expédiés au moyen des mécanismes formels. Le système de transfert informel le plus fréquent est celui du transport de liquidités. Dans de nombreux pays, il s'est mis en place des systèmes très élaborés qui déplacent des montants importants. Ces systèmes informels sont particulièrement actifs en Asie (tout particulièrement en Inde et en Chine), au Moyen-Orient et dans certains pays d'Afrique tels que le Mali, le Sénégal et le Soudan. On peut citer les exemples des *hundi* (Asie méridionale), *fei-chen* (Chine), *padala* (Philippines) et *hawala* (Moyen-Orient). Beaucoup des expéditeurs et des bénéficiaires préfèrent les mécanismes informels qui sont rapides, discrets et se font sans documentation contraignante. Ils sont en outre plus accessibles, tout particulièrement pour les expéditeurs dépourvus de pièces d'identité, et ils peuvent sembler plus sûrs car ils mettent en jeu des relations personnelles.

Difficultés et potentiel. Étant donné les flux considérables de capitaux voyageant par des systèmes internationaux et nationaux de transfert d'argent, où

TABLEAU 7.1 Coût d'un transfert de 200 \$ vers quelques pays, effectué par des banques et des sociétés de transfert d'argent (STA)

Pays	Banque	STA
Philippines	8,0 %	10,3 %
Inde	6,0 %	13,8 %
Grèce	6,8 %	9,5 %
Portugal	3,4 %	12,3 %
Turquie	3,1 %	9,5 %
Moyenne ^a	7,0 %	12 %

Source : Orozco, « Worker Remittances : An International Comparison », 10.

a. Moyenne de l'échantillon total, y compris des pays ne figurant pas dans ce tableau.

se situent les problèmes ? Ces problèmes sont essentiellement au nombre de trois : un problème de coût, un problème de sécurité, et l'absence de produits d'épargne complémentaires appropriés chez les prestataires de services financiers. Ces difficultés relèvent du problème plus vaste consistant à déterminer le meilleur moyen d'incorporer ces flux de capitaux, et les personnes pauvres et à faible revenu qui les reçoivent, au sein du système financier.

Les coûts des transferts d'argent et autres transferts formels des migrants sont en recul depuis quelques années, mais restent élevés dans de nombreux cas. Par exemple, en 2002, le coût total du transfert de 200 dollars vers l'Égypte ou l'Inde par l'intermédiaire d'une société de transfert d'argent atteignait près de 14 %. Il est intéressant de noter que, comme l'indique le tableau 7.1, les banques facturent des frais inférieurs à ceux des sociétés de transfert d'argent, voire quelquefois nettement inférieurs. Cette différence de prix permet d'expliquer pourquoi les transferts en direction de l'Amérique latine sont tellement plus coûteux que vers les autres pays du monde, en dépit de volumes plus élevés.

La plupart des transferts d'argent en direction de l'Amérique latine et des Caraïbes sont encore effectués par l'intermédiaire de sociétés de transfert d'argent, bien que les banques commencent à intervenir sur ce créneau.¹² D'autres facteurs pourraient permettre de diminuer les coûts : une augmentation de la concurrence sur ce marché, l'introduction de systèmes de paiement plus efficaces permettant aux fonds de circuler plus librement et une meilleure diffusion de l'information aux consommateurs au sujet des options existantes.¹³

12. Orozco, « Workers Remittances : An International Comparison », 15, 16.

13. World Economic Outlook, « Globalization and External Imbalances ».

Les systèmes informels de transfert d'argent des migrants sont peut-être moins coûteux, mais ils présentent des risques de perte ou de retard et sont associés à d'autres dangers, notamment le blanchiment d'argent ou le financement du terrorisme.¹⁴ Nombreux sont les utilisateurs de ces systèmes informels qui ont été victimes de vols ou de retards. Dans de nombreux pays, il est risqué de transporter des sommes en liquide. Les transporteurs informels ne sont pas forcément fiables, certains décidant par exemple d'utiliser une partie des fonds convoyés pour payer la réparation de leur véhicule ou d'autres frais. Depuis quelques années, on observe un déclin de la confiance accordée aux mécanismes informels.

La transition des mécanismes informels vers l'utilisation de prestataires de services financiers peut s'accompagner d'une réduction de coût et d'une amélioration de la sécurité. Cependant, on ne peut réussir à intégrer les personnes pauvres et à faible revenu au sein du système financier par des transferts de fonds que si l'on comprend de quelle façon les bénéficiaires utilisent les fonds reçus. Un certain nombre d'études ont indiqué que la majorité des transferts transfrontaliers d'argent de migrants servent à la consommation de base des ménages (environ 80 %). Les dépenses consacrées à l'éducation, à la santé ou à l'amélioration de la nutrition en absorbent encore 5 à 10 %. Les autres priorités concernent les investissements dans un terrain, un logement ou du bétail en vue d'un retour définitif au pays, les événements sociaux, le remboursement de prêts et l'épargne. La relation avec l'épargne est particulièrement intéressante dans le cadre de la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous. Entre 6 et 10 % du montant des transferts d'argent de migrants vers l'Amérique latine sont versés sur des comptes d'épargne dans une banque ou une mutuelle de crédit.¹⁵

Un grand nombre de prestataires de services financiers qui servent déjà les personnes pauvres et à faible revenu ont commencé à discerner et à saisir le potentiel représenté par les transferts internationaux, régionaux et nationaux pour séduire de nouveaux clients. Souvent, ces institutions peuvent élargir leur offre à la population environnante, offrir des prestations moins coûteuses et plus sûres et associer les prestations de transfert d'argent pour les migrants à d'autres services financiers désirés par leurs clients.

Une option que peuvent utiliser les prestataires de services financiers, quels qu'ils soient, est de passer des contrats avec des sociétés de transfert d'argent. Les sociétés de transfert d'argent possèdent le savoir-faire et les systèmes nécessaires pour transférer les fonds sur les plans international et national, ainsi que des réseaux de points de service bien implantés dans les pays d'origine des fonds. Les institutions financières – tout particulièrement celles qui servent la clientèle pauvre – apportent quant à elles leur proximité avec un grand nombre de bénéficiaires de transferts. Par exemple, la Kenya Post Office Savings Bank (KPOSB) collabore avec la Western Union depuis 10 ans. Ce

14. On trouvera au chapitre 5 une présentation de l'impact, sur les finances des pauvres, des mesures de lutte contre le blanchiment d'argent.

15. Intercooperation, « Remittances, the Money of the Migrants », 2.

système concerne les transferts internationaux et nationaux et relie plus de 160 000 agents dans plus de 190 pays. La KPOSB organise régulièrement des événements publicitaires pour les Kenyans vivant aux États-Unis.¹⁶

Les banques peuvent devenir les correspondants de banques internationales situées dans d'autres pays ou régions. Afin de diminuer le coût de ces transferts de banque à banque pour le client final, certaines institutions financières regroupent les montants correspondant à un jour ou à plusieurs jours en un seul envoi. Ces exemples comprennent la FONKOZE à Haïti, City National Bank of New Jersey aux États-Unis, Banco Solidario en Équateur et les banques d'épargne espagnoles.¹⁷

Un autre mécanisme est celui de l'initiative mondiale associant les World Council of Credit Unions (WOCCU) avec MoneyGram, Travelex et la Vigo Remittance Corporation. L'International Remittance Network (IRnet) de la WOCCU permet aux réseaux de coopératives d'épargne et de crédit de distribuer les transferts d'argent des migrants aux clients relativement pauvres et isolés des pays en développement. Les clients peuvent utiliser IRnet pour envoyer de l'argent depuis une mutuelle de crédit aux États-Unis vers des mutuelles et autres partenaires situés dans tout l'hémisphère occidental, l'Australie et certains pays d'Asie, d'Afrique et d'Europe. Les mutuelles de crédit participantes peuvent offrir d'autres services aux clients effectuant des transferts d'argent.¹⁸

La technologie présente une autre option pour diminuer le coût des transferts d'argent des migrants et autres transferts, tout en permettant d'associer ces flux à d'autres services financiers destinés aux clients pauvres (voir la section précédente « Optimisation de la technologie pour réduire les coûts d'opération » au sujet des applications de la technologie avancée). Les téléphones portables sont déjà utilisés à cet effet dans des pays tels que les Philippines, les Émirats Arabes Unis, le Mozambique et l'Afrique du Sud. En outre, les services de transfert d'argent des migrants utilisant un système de carte gagnent en popularité, tout particulièrement en Amérique latine, région du monde où le plastique est très utilisé. Par exemple, la société Visa s'est associée avec des banques partenaires en Colombie, en République dominicaine, en Équateur, au Salvador, au Mexique et au Pérou. On peut également citer l'exemple de l'association formée entre le réseau de microfinance Opportunity International et MasterCard pour introduire une carte dont le nom marie les deux marques : *Opportunity Card*.¹⁹

L'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché des transferts d'argent des migrants transfrontaliers et nationaux, de même que les partenariats formés

16. Voir le site Web suivant : www.postbank.co.ke ; Kabbucho, Sander et Mukwana, *Passing the Buck, Money Transfer Systems: The Practice and Potential for Products in Kenya*, 12 et Sander, « Capturing a Market Share, Migrant Remittance Transfers and Commercialisation of Microfinance in Africa », 8.

17. Isern et Deshpande, « Crafting a Money Transfers Strategy: Guidance for Pro-poor Financial Service Providers », 11.

18. Intercooperation, « Remittances, the Money of the Migrants », 2 ; www.woccu.org.

19. USAID/AMAP et DFID, « Card-Based Remittance Services », 5.

entre différentes entités et l'application de la technologie, pourraient élargir l'accès aux services financiers des personnes exclues du système bancaire. L'impact de cette évolution sur la vie des pauvres dépend de la capacité des prestataires de services à offrir des services de paiement et de transfert de bonne qualité et à coût modéré, parallèlement aux autres services financiers souhaités par les personnes pauvres et à faible revenu.

Accès aux paysans et aux clients des zones rurales isolées

Le financement agricole a une longue histoire dans les pays en développement. Malheureusement, les premiers modèles de crédit agricole ont nettement échoué dans l'offre d'un accès permanent aux services financiers.²⁰ En outre, en dehors des zones à forte densité de population d'Asie, le microcrédit traditionnel n'a pas vraiment réussi à pénétrer les zones rurales. Dans la plupart des pays en développement, les décideurs politiques admettent l'existence d'une carence importante de l'offre de services financiers dans les régions rurales. Par ailleurs, les trois quarts de la population mondiale subsistant avec moins d'un dollar par jour vivent en milieu rural, un fait qui renforce l'urgence de trouver une solution pour offrir des services financiers pérennes de bonne qualité dans les zones rurales.

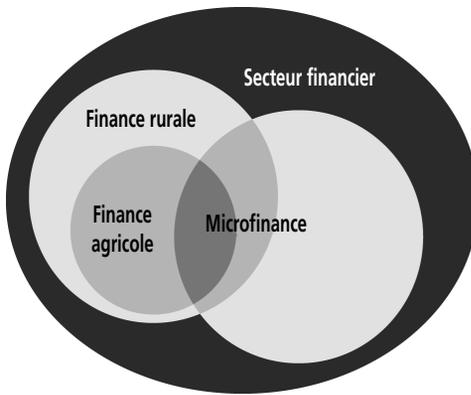
Les services financiers dans les zones rurales : la terminologie. Il existe une certaine confusion au sujet des définitions de la finance rurale et agricole, tout particulièrement en ce qui concerne la clientèle pauvre.²¹ Le terme « finance rurale » désigne les services financiers offerts et utilisés dans les zones rurales, quel que soit le niveau de revenus des utilisateurs. La « finance agricole » est un sous-ensemble de la finance rurale dont l'objet est le financement des activités agricoles, comme les prêts destinés à financer l'achat d'engrais ou la vente de récoltes, ou les produits d'assurance conçus pour répondre aux besoins spécifiques des paysans et travailleurs agricoles. Le terme « microfinance » désigne les services financiers destinés aux personnes pauvres et à faible revenu, et elle comprend les segments inférieurs de la finance rurale et agricole (voir la figure 7.4).

Trois types de prestataires assurent en général la prestation de services financiers aux ménages ruraux et agricoles. En premier lieu, les prêteurs agricoles traditionnels (qui sont souvent des banques agricoles publiques ou de développement, et quelquefois des coopératives financières) offrent des prêts adaptés aux cycles de trésorerie irréguliers et aux relations commerciales spécifiques des paysans, mais ces institutions souffrent fréquemment de carences au niveau de la gestion financière et des taux de remboursement. En deuxième lieu, les IMF, pour leur part, affichent une certaine réussite de leurs produits de prêt traditionnels et obtiennent souvent des taux de remboursement plus élevés. Toutefois, elles offrent des prêts minuscules, dont les

20. On trouvera une présentation plus détaillée sur ce sujet au chapitre 5.

21. Ces définitions proviennent de l'ouvrage suivant : Pearce, « Financial Services for the Rural Poor ».

FIGURE 7.4 La terminologie de la microfinance rurale



Source : Pearce, « Financial Services for the Rural Poor ».

remboursements fréquents et réguliers ne correspondent pas aux fluctuations de la trésorerie de la plupart des exploitations agricoles familiales (à moins qu'elles n'aient plusieurs sources de revenus, comme on l'observe par exemple au Bangladesh).

Enfin, la principale source de financement du secteur agricole dans la plupart des pays n'est ni une banque, ni une coopérative, ni une IMF. En réalité, les paysans font appel à leurs propres ressources ou à celles de leur famille, ou obtiennent le financement de leur activité auprès de leurs relations commerciales. Ces prestataires comprennent les fournisseurs d'intrants agricoles (les vendeurs d'engrais, par exemple), les commerçants et les entreprises de transformation.

Ces prestataires plus informels comprennent les besoins financiers des petits agriculteurs et peuvent leur offrir le financement correspondant aux fluctuations de leur trésorerie. Toutefois, le coût véritable de ce type de crédit n'est pas forcément transparent : quel est le « taux d'intérêt » dans le cas d'un échange d'engrais aujourd'hui contre une portion de la récolte future du paysan l'an prochain ?²²

Il est important de faire observer que la plupart des familles paysannes ne dépendent pas d'une seule source de revenu agricole. Pour survivre, les ménages ruraux pauvres s'efforcent de diversifier leurs sources de revenus. Il en découle que le crédit agricole n'est pas forcément le principal service financier dont ont besoin ces ménages. D'autres services peuvent être tout aussi essentiels dans la perspective des diverses stratégies utilisées par ces ménages pour accumuler des actifs et minimiser leur vulnérabilité : un endroit sûr où conserver des liquidités (après la récolte, par exemple), des produits de trans-

22. Christen et Pearce : *Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance : Features of an Emerging Model*, 50.

fert fiables pour recevoir les fonds envoyés par des proches installés dans la capitale ou à l'étranger, différents produits d'assurance.²³

Difficultés. Pourquoi est-il si difficile de servir les zones rurales de façon durable ? Les zones rurales présentent un certain nombre de difficultés spécifiques pour les prestataires de services financiers.²⁴

- **Dispersion de la demande.** La faible densité de la population dans de nombreux pays signifie que l'offre de services financiers doit couvrir de longues distances. Les prestataires de services financiers ont donc du mal à toucher cette clientèle d'une manière qui soit abordable en terme de coût.
- **Niveau élevé des coûts d'information et d'opération.** Le manque d'infrastructures (routes, télécommunications) et de données relatives à la clientèle (ni documents d'identité, ni références sur l'historique de crédit) augmente le coût des opérations.
- **Faiblesse de la capacité institutionnelle des prestataires financiers du secteur rural.** Le manque de candidats instruits et bien formés dans les petites communautés rurales fait obstacle à l'embauche de personnel et augmente les coûts.
- **Caractère saisonnier** d'un grand nombre d'activités agricoles et longues périodes de maturation pour d'autres. En raison de la nature fluctuante des revenus agricoles, la demande de crédit varie au fil des saisons, empêchant les prestataires de formuler des prévisions d'activité.
- **Risques spécifiquement associés à l'activité agricole.** Intempéries, animaux nuisibles et maladies, fluctuations des prix et accès limité aux fournisseurs et aux marchés sont autant de risques associés à l'activité agricole. Ces risques peuvent en outre frapper un grand nombre de ménages pauvres au même moment, ce qui peut avoir un impact désastreux sur le prestataire de services financiers. Dans les zones à faible revenu, ces risques sont encore plus élevés.
- **Absence de biens pouvant être placés en garantie.** Mauvaise définition des droits de propriété et d'usage de la terre, procédures d'enregistrement coûteuses et prolongées, système judiciaire aléatoire : tous ces facteurs font qu'il est rarement possible de produire une garantie fiable dans les zones rurales pauvres.

Ces difficultés augmentent encore le risque et le coût subis par les prestataires de services financiers. Toutes ces difficultés sont d'autant plus sévères qu'un grand nombre de ménages dans une région donnée peuvent être affectés au même moment par le même événement contraire. Par exemple, des conditions météorologiques défavorables affecteront tous les exploitants agricoles de la région, de même que tous ceux dont l'activité non agricole compte principalement sur une clientèle d'agriculteurs. Par ailleurs, l'intensité de la pauvreté dans les zones rurales, associée au manque d'actifs qui pourraient atténuer l'impact des chocs défavorables, font que leurs habitants

23. Evans et Ford, *A Technical Guide to Rural Finance*, 2.

24. Pearce, « Financial Services for the Rural Poor ».

sont encore plus vulnérables face à ce qui pourrait constituer une crise surmontable pour leurs concitoyens vivant en milieu urbain.²⁵

Surmonter les obstacles. Un certain nombre de prestataires de services financiers ont imaginé des façons innovatrices de surmonter les nombreux obstacles, atténuer les risques et les coûts de l'offre de services financiers permanents aux ménages pauvres des zones rurales, tout particulièrement aux familles exerçant une activité agricole. Une analyse récente de 30 approches particulièrement prometteuses a mis à jour les 10 conseils suivants pour l'offre réussie de crédit aux ménages agricoles.²⁶

- **Dissocier les remboursements de l'utilisation du prêt.** Les prestataires ont pu nettement augmenter les taux de remboursement en prenant en compte, au moment de l'évaluation de la capacité à rembourser, l'intégralité des activités du ménage, c'est-à-dire un certain nombre d'activités génératrices de revenus et de stratégies financières élaborées pour faire face à de nombreuses obligations. Par exemple, Caja los Andes et Fondo Financiero Privado PRODEM (Bolivie) et Financiera Calpiá (Salvador) n'accordent pas de prêts aux foyers dont l'activité agricole se limite à un type ou deux de récoltes et qui ne peuvent pas compter sur un revenu non agricole.
- **Recourir aux méthodes de prêt fondées sur le profil de l'emprunteur** (garantie de groupe, biens non traditionnels acceptés en garantie) lors de la sélection des emprunteurs, du choix des conditions de prêt et du recouvrement des prêts. L'évaluation technique de la production agricole et des marchés ne suffit pas. En Ouganda, la Centenary Rural Development Bank accepte des garanties non agricoles: garanties personnelles, terrains dépourvus de titre, articles ménagers et matériel professionnel.
- **Fournir des mécanismes d'épargne.** On observe que les ménages exerçant une activité agricole sont bien plus nombreux à épargner qu'à emprunter si on leur offre des comptes de dépôt appropriés qui les aident à économiser en prévision de la période de soudure avant la récolte. En Thaïlande, la Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC) est passée peu à peu de banque de prêt agricole à banque indépendante plus diversifiée offrant toute une gamme de produits de dépôt. En 2003, la BAAC comptait 5 millions de clients épargnants, dont 2,7 millions avaient reçu un prêt.²⁷
- **Diversifier le risque de portefeuille.** Il est fréquent que les institutions rentables octroient des prêts à différents types de ménages agricoles, par exemple des clients exerçant plusieurs activités agricoles ou non agricoles, ou vivant dans d'autres régions, ce qui protège leur portefeuille de prêts contre les risques agricoles et naturels. Par exemple, à la suite d'El Niño et

25. Miller, *Twelve Key Challenges in Rural Finance*, 1, 2.

26. Ces renseignements (de même que la présente sous-section) proviennent de l'ouvrage suivant: Christen et Pearce, *Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance: Features of an Emerging Model*.

27. Haberberger, « Creating an Enabling Environment for Microfinance – The Role of Governments: Experiences from Thailand ».

d'une épidémie survenus vers la fin des années 1990 et au début des années 2000, Caja Rural San Martín, au Pérou, a amélioré la qualité de son portefeuille en le diversifiant de manière à y inclure non seulement les prêts aux cultivateurs de riz, mais également des prêts aux microentreprises, au logement et à la consommation.

- **Ajuster les conditions des prêts et les délais de remboursement** de façon à prendre en compte la nature cyclique des mouvements de trésorerie et le volume des investissements typiques du milieu agricole, tout en continuant à exiger des remboursements, quel que soit le succès ou l'échec d'une activité agricole particulière. Par exemple, la Small Farmer Cooperative Prithvinagar (Népal) a allongé la durée de ses prêts agricoles et introduit une période de grâce et des délais de remboursement correspondant aux fluctuations de trésorerie de la culture du thé.
- **Inclure des termes contractuels** qui associent le soutien technique à l'utilisation d'intrants spécifiques afin de réduire le risque de prix, de renforcer la qualité de la production et de contribuer à garantir les remboursements, tout particulièrement dans les cas où la qualité ou la quantité d'une récolte particulière constitue une préoccupation fondamentale : pour les commerçants agricoles ou les transformateurs par exemple. Une société affiliée au troisième fabricant mondial de tracteurs du monde – Mahindra Shubhlabh (MSSL) – aide les paysans indiens à accéder au crédit en agissant comme agent pour les banques, incitant les banques à fournir des prêts aux paysans, et travaillant avec les acheteurs agro-industriels dans le cadre d'une entente à trois : la banque, l'acheteur et MSSL comme fournisseur d'intrants agricoles.
- **Adosser la prestation de services financiers à l'infrastructure institutionnelle existante** ou à la technologie en place, comme les guichets automatiques, afin de réduire les coûts d'opération des prestataires de services financiers et des clients dans les communautés isolées. Par exemple, l'IMF géorgienne Constanta exerce son activité dans des centres de service temporaires, tels que des bureaux loués dans les agences de banques locales, afin de réduire son coût d'expansion au sein des zones rurales.
- **Accorder des prêts à des organisations associatives** (des associations de paysans, par exemple) afin de réduire les coûts d'opération (à condition que l'association puisse administrer les prêts de façon efficace). Certaines de ces organisations (les mutuelles de crédit, par exemple) peuvent également être elles-mêmes des prestataires de services financiers viables. L'Union des Banques Populaires du Rwanda (UBPR) finance par exemple des coopératives de producteurs de café en intégrant des paysans aux *banques populaires* locales.²⁸
- **Recourir aux produits d'assurance basés sur des indices régionaux**, dont les indemnisations sont liées par exemple à la pluviosité de la région ou aux cours des matières premières, pour assurer une protection contre les risques liés au crédit agricole. Bien que les exemples de réussite soient rares, l'expérience initiale de la coopérative tanzanienne de café

28. Evans et Ford, *A Technical Guide to Rural Finance*, 9.

(Kilimanjaro Native Cooperative Union ou KNCU) est prometteuse car elle a réussi à se protéger des fluctuations de cours à l'aide d'instruments financiers qui garantissent un cours minimum du café aux paysans.

- **Isoler les décisions relatives au crédit de l'ingérence politique.** Même les programmes les mieux conçus et les mieux gérés ne peuvent survivre si le gouvernement ordonne un moratoire des remboursements ou une autre mesure irréfléchie. Par exemple, la remise de dettes accordée en 1999 par le gouvernement costaricain a considérablement affaibli le taux de remboursement des crédits de Financiera Trisan octroyés à des paysans au moyen d'un système de carte de crédit pour l'achat de produits agrochimiques.

L'encadré 7.2 illustre le cas d'une institution malgache qui a mis en œuvre avec succès plusieurs de ces conseils. Bien que de nombreux prestataires de services financiers aient suivi ces principes, cette démarche reste difficile à accomplir. Les obstacles multiples sont encore si forts que la majorité des habitants des zones rurales sont toujours exclus des services financiers formels. À mesure que ces trois types de prestataires (prêteurs agricoles traditionnels, IMF et partenaires agroindustriels) continuent d'échanger les connaissances acquises de l'expérience, ils élaboreront de nouvelles techniques permettant d'intégrer des groupes toujours plus importants de pauvres ruraux au sein du système financier.

Mesure du rendement social

Aujourd'hui, un grand nombre de gens pensent qu'il faudrait mesurer le rendement social de la microfinance. En vertu du raisonnement que mesurer quelque chose revient à encourager sa réalisation, les adeptes d'une mesure du rendement social s'efforcent de parvenir à un équilibre entre la transpa-

ENCADRÉ 7.2 À Madagascar, la CECAM offre une gamme de prêts aux familles exerçant des activités agricoles

En 1993, des paysans des Hautes Terres du centre de Madagascar ont créé les Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels (CECAM). En mai 2003, le réseau comptait approximativement 52 000 membres. La CECAM a conçu cinq produits de crédit correspondant aux divers besoins de financement des ménages agricoles. Les prêts agricoles financent la culture ou l'élevage, et les conditions de remboursement sont structurées pour correspondre au cycle de trésorerie des ménages agricoles.

Le système de location-vente aide les petits producteurs, artisans ou commerçants à acheter des machines agricoles, du matériel ou d'autres biens de production. Les prêts communautaires de stockage en grenier aident les paysans à stocker leur récolte dans un entrepôt commun, de façon à obtenir un prix plus élevé. En cas de crise, un prêt d'urgence offre une meilleure option que le recours aux usuriers. Les prêts commerciaux aux coopératives agricoles permettent de financer la fourniture d'intrants ainsi que la cueillette, le stockage et la commercialisation en commun des produits des membres.

Source : Frasin, *CECAM : A Cooperative Agricultural Financial Institution Providing Credit Adapted to Farmers' Demand in Madagascar*, 3, 4.

rence du rendement financier et la transparence de « l'autre résultat » spécifique à la microfinance : la satisfaction des objectifs sociaux.²⁹

Les gouvernements et bailleurs de fonds du secteur public veulent démontrer que l'argent des contribuables consacré à la microfinance permet de faire une différence dans les conditions d'existence des pauvres. Le fait d'évaluer les bénéfices sociaux des différentes sortes de programmes de développement permet également de décider quelle est la meilleure façon de distribuer les fonds publics. Un groupe de plus en plus important d'investisseurs privés opérant dans une optique sociale prennent leurs décisions d'investissement dans la perspective d'un « objectif de rendement double » : ils acceptent un rendement financier moindre à condition que le rendement social compense la perte de profit. Bien que ce compromis soit infiniment moins précis qu'on ne le pensait auparavant, l'amélioration des renseignements disponibles au sujet de la dimension sociale de l'équation offre à ces investisseurs un niveau de confort plus élevé pour effectuer leurs choix d'investissement. Les institutions financières elles-mêmes considèrent fréquemment le rendement social comme un élément essentiel de leur mission et une meilleure gestion des données relatives à cet aspect de leur activité devrait les aider à mieux servir leurs clients. En 2005, un groupe de 30 réseaux de microfinance, prestataires de services financiers, bailleurs de fonds et autres intervenants parmi les plus dynamiques se sont engagés formellement à évaluer, à décrire et à améliorer la gestion de leur rendement social et des organisations auxquelles ils apportent leur soutien.³⁰

En même temps, il convient de faire remarquer que l'essentiel de l'action en faveur de normes de rendement social est attribuable aux bailleurs de fonds et investisseurs sociaux internationaux, ainsi qu'aux destinataires bénéficiant de leurs concours financier. À mesure que la microfinance s'intégrera au système financier général, et que le financement privé gagnera en influence, on peut se demander si l'attention portée à l'impact social restera une préoccupation essentielle. Dans un grand nombre de contextes, les institutions financières découvrent que les clients très pauvres représentent un marché intéressant en lui-même et non pas un segment de marché à servir dans une perspective sociale. Cela signifie que toutes les institutions n'ont pas forcément besoin de mesurer le rendement social de la façon définie dans ce chapitre. Notons qu'il n'existe pas d'approche universelle dans le domaine du rendement social.

Définir le rendement social. Les leaders du secteur de la microfinance ont défini le rendement social comme « la traduction effective des objectifs sociaux d'une institution (actions, mesures de correction, résultat) ». ³¹ À l'heure actuelle, il n'existe pas de normes ni de cadre mondialement acceptés

29. Social Performance Task Force in Microfinance, « What Is Social Performance ? » www.microfinancegateway.org/resource_centers/socialperformance.

30. CGAP, « More than 30 Organizations Sign 'Social Performance' Pledge », 3.

31. Social Performance Task Force in Microfinance : « Promoting Social Performance in Microfinance : Toward a 'Double Bottom Line' ». www.microfinancegateway.org/resource_centers/socialperformance.

pour la publication des résultats du rendement social en microfinance. En fait, chercheurs universitaires, experts, investisseurs et institutions financières que le sujet intéresse sont en train de convenir de méthodes qui permettraient de mesurer le rendement social. Il convient d'examiner au moins trois niveaux de rendement :³²

Structurer les opérations en fonction de la mission. Au niveau de la conception, il est important de déterminer si l'institution financière a défini sa mission sociale clairement, et si les services offerts et les méthodes de travail employées sont cohérents avec sa mission sociale. Par exemple, si l'objectif officiel d'une institution financière est de servir les travailleurs agricoles sans terre en milieu rural, elle doit pouvoir offrir des produits d'épargne facilement accessibles sur leur lieu de travail le jour de la paie. Au même niveau, on peut également s'interroger sur les mécanismes utilisés par les institutions financières pour cibler et identifier les ménages pauvres. Une institution peut décider par exemple de cibler les ménages vivant dans des habitations recouvertes d'un toit de chaume (au lieu d'un toit en tuiles) dans une région particulière, pour garantir qu'elle touche une clientèle pauvre. À l'inverse, on peut également se demander si certaines procédures en place ont pour effet d'éliminer les pauvres que le prestataire s'efforce de toucher (l'obligation de fournir une garantie, par exemple).³³

Quelques projets internationaux s'efforcent à l'heure actuelle de définir et de tester des indicateurs à ce niveau, notamment l'Initiative sur les indicateurs de rendement social mise en œuvre par les membres du Comité d'Échange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne-Crédit (CERISE) en France.³⁴ L'outil d'évaluation de la pauvreté du CGAP est un autre outil qui peut être utilisé aussi bien par des tiers (bailleurs de fonds) qu'au niveau interne par la direction d'une institution.³⁵

Toucher la clientèle ciblée. Au niveau suivant, la question primordiale est de savoir si une institution financière parvient à toucher les groupes qu'elle a décidé de cibler. Il peut être très difficile et coûteux d'obtenir une mesure fiable du degré réel de pauvreté d'un individu. Quel que soit leur statut socioéconomique, la plupart des gens répugnent à communiquer des renseignements au sujet de leur revenu, et il est donc peu probable que des questions directes puis-

32. On trouvera au chapitre 2 une présentation plus détaillée de deux de ces niveaux : réalisation de l'objectif (qui est touché ?) et impact (comment l'accès aux services financiers améliore-t-il les conditions d'existence des pauvres ?).

33. Les avantages et inconvénients de l'approche visant à cibler la clientèle sont présentés au chapitre 2.

34. Voir, par exemple, Zeller, Lapenu et Greeley : « Social Performance Indicators Initiative (SPI) : Final Report », et www.cerise-microfinance.org. Le réseau CERISE comprend quatre organisations françaises de soutien à la microfinance œuvrant dans toutes les régions du monde en développement : L'IRAM (Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement, Paris), le CIDR (Centre International de Développement et de Recherche, Autrêches), le GRET (Groupe de Recherche et d'Échanges Technologiques, Paris) et le CIRAD (Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement, Montpellier).

35. Voir le site Web : www.microfinancegateway.org/content/article/detail/14196.

sent aboutir à des résultats satisfaisants. Devant ce problème, certains chercheurs ont choisi d'évaluer les niveaux de consommation comme indication du niveau de revenu. Certains autres utilisent d'autres indicateurs concernant différents aspects socioéconomiques de la pauvreté (recensement de certains actifs, tels qu'une télévision, ou évaluation des conditions de logement).

En raison de la complexité qui caractérise la mesure du degré de pauvreté de leur clientèle, un grand nombre d'institutions financières choisissent de publier des données relatives au montant des opérations. Le raisonnement est alors que plus un client est pauvre, plus le montant de son prêt ou de son compte d'épargne sera faible. Il a ainsi été créé un indicateur comparable, bien qu'imparfait, exprimé en proportion du revenu national brut (RNB).

Le MicroBanking Bulletin, une publication du Microfinance Information eXchange (MIX), estime que les institutions dont le prêt moyen par emprunteur est inférieur à 20 % du RNB par habitant servent le « segment inférieur » du marché : en raison de la taille relativement faible de leurs prêts, il est supposé qu'elles touchent une clientèle plus pauvre.³⁶ Un grand nombre d'experts doutent que la taille des prêts reflète réellement le degré de pauvreté de la clientèle : en effet, elle peut être plus fonction de la stratégie d'une IMF ou de caractéristiques de sa clientèle (autres que le degré de pauvreté) incitant les clients à demander des prêts moins importants.

Au-delà du montant de l'opération considérée, deux autres approches permettent de mesurer le degré de pauvreté des clients : les mesures relatives ou absolues. Les mesures relatives de la pauvreté comparent la clientèle d'une institution financière avec un autre groupe offrant des caractéristiques similaires. Par exemple, l'Outil d'évaluation de la pauvreté du CGAP utilise des critères indicatifs pour évaluer le revenu (dépenses d'habillement et de chaussures, fréquence des repas, consommation d'aliments de luxe, accès à l'électricité, à l'eau potable et aux services de voirie, propriété de terre ou autres biens) et vérifier le degré de pauvreté de la clientèle de microfinance par comparaison avec d'autres habitants du même village ou du même quartier.³⁷ Les mesures absolues de la pauvreté comparent la clientèle avec des normes nationales ou internationales de pauvreté, comme le seuil national de pauvreté ou le seuil de consommation de 1–2 \$ par jour. Un projet actuel de l'USAID consiste à élaborer des outils de mesure de la pauvreté du même type.³⁸

Il est de plus en plus fréquent que les institutions financières et les réseaux introduisent des « cartes » ou fiches d'évaluation du rendement social pour surveiller les niveaux absolu et relatif de pauvreté de leur clientèle. Des recherches récentes indiquent que les modèles d'évaluation basés sur des renseignements faciles à observer et à obtenir des clients sont relativement fiables et peuvent se révéler moins coûteux que d'autres outils de mesure de la pauvreté de la clientèle.³⁹ Le réseau de microfinance le plus important,

36. MicroBanking Bulletin, « Introduction to the Peer Groups and Tables », 31, 32.

37. CGAP, « Assessing the Relative Poverty of Microfinance Clients : A CGAP Operational Tool », 2.

38. On trouvera au chapitre 2 une présentation plus détaillée de cette initiative.

39. Schreiner, « Poverty Scorecard for the Philippines », 1.

ACCIÓN International, mesure les caractéristiques des clients que ses IMF affiliées ont sélectionnés pour un prêt.⁴⁰ L'encadré 7.3 décrit l'expérience de Prizma, une IMF bosniaque qui utilise une carte d'évaluation de la pauvreté et de l'impact.

Parvenir à un impact. Le troisième niveau de rendement social est le plus difficile à mesurer, alors qu'il est celui qui reflète le mieux le concept de rendement social : l'impact. L'impact représente les améliorations concrètes apportées aux conditions d'existence des clients pauvres en raison de leur accès aux services financiers.⁴¹ Depuis longtemps, la question se pose de savoir si les évaluations et mesures de l'impact ont pour objet de « prouver » l'impact ou plutôt « d'améliorer » la qualité des services financiers offerts aux pauvres. En général, les bailleurs de fonds et autres financeurs extérieurs désirent apporter la preuve de l'impact social et économique de la microfinance. Toutefois, pour mener une étude rigoureuse permettant d'isoler véritablement l'impact de la microfinance d'un grand nombre d'autres variables, il faut des années et des ressources importantes.

En revanche, un grand nombre d'IMF et de réseaux prônent l'utilisation de méthodes simples et faciles à manier que peuvent employer les praticiens qui désirent comprendre l'impact de leurs services sur leur clientèle. Un grand nombre d'IMF utilisent ces méthodes pour mieux comprendre et administrer leur rendement social. Ces méthodes sont peut-être moins rigoureuses que les études plus exhaustives, mais elles offrent des données précieuses sur la clientèle et permettent aux institutions financières d'améliorer la conception de leurs produits.

En fin de compte, la controverse opposant « prouver » et « améliorer » sera probablement résolue lorsque l'on reconnaîtra à la fois l'importance des études d'impact plus importantes et plus rigoureuses (probablement financées par des bailleurs) effectuées de façon périodique, et celle des versions « allégées » que les institutions financières peuvent intégrer au sein de leurs opérations. L'encadré 7.4 présente les initiatives qui traitent des méthodes moins rigoureuses, mais néanmoins plus pratiques, de mesure de l'impact.

Le problème de la standardisation. Il a été relativement facile pour la communauté de la microfinance d'instituer des normes de description et de publication des résultats financiers. Comme l'explique le chapitre 4, ces normes financières sont de plus en plus conformes aux normes nationales et internationales de comptabilité. On ne peut pas forcément compter sur le même degré de standardisation en ce qui concerne le rendement social, car il est difficile de trouver des mesures appropriées, fiables et comparables d'un pays à l'autre. Le contexte est propre à chaque pays. Par exemple, le type de matériau utilisé pour couvrir le toit d'une maison peut constituer un indicateur de pauvreté très utile en Asie du Sud, mais il pourrait n'avoir aucune signification

40. Rhyne, « Maintaining the Bottom Line in Investor-Owned Microfinance Organizations », 15.

41. On trouvera au chapitre 2 une présentation de l'impact des services financiers sur les conditions d'existence de la clientèle pauvre.

ENCADRÉ 7.3 Prizma mesure le rendement social

Prizma, une IMF bosniaque, a élaboré une carte d'évaluation de la pauvreté et de l'impact (Poverty and Impact Scorecard) pour surveiller le niveau de pauvreté des ménages qui composent sa clientèle en fonction d'un certain nombre d'indicateurs autres que le revenu. Prizma peut effectuer une comparaison de sa clientèle avec des normes nationales, car quatre des indicateurs que surveille l'institution (propriété automobile, niveau d'instruction de la femme, taille du ménage et propriété de matériel audio) figurent également dans les enquêtes nationales sur les ménages. En outre, ces indicateurs reflètent précisément les valeurs culturelles du peuple. Par exemple, la musique est un aspect extrêmement important de la vie des Bosniaques et ces derniers s'efforcent toujours désespérément de posséder un appareil stéréo : son absence d'un foyer est donc un bon indicateur de pauvreté dans ce contexte.

La carte d'évaluation permet à Prizma de comprendre différents types de clients : les nouveaux clients, les clients à long terme et les anciens clients. La carte d'évaluation aide Prizma à mesurer l'évolution des conditions d'existence de sa clientèle au fil du temps. Prizma a sélectionné plusieurs indicateurs pour son formulaire de demande de prêt, de façon à évaluer le degré de pauvreté de chaque client lors de son premier contact avec la banque, puis lors de chaque nouvelle demande de prêt. Ces renseignements font partie de l'ensemble des rapports habituels et aident la direction à diviser le marché en segments et à réfléchir au positionnement de sa stratégie, tout en surveillant l'impact et les risques afférents à certains types de clients. La carte d'évaluation sert en outre à calculer le montant des mesures d'incitation financière des équipes et des membres du personnel de l'organisation.

Sources : Schreiner, Matul, Pawlak et Kline, « The Power of Prizma's Poverty Scorecard : Lessons for Microfinance » ; Pawlak and Matul, « A Promising Approach to Social Performance Management » et Entretien avec Katarzyna Pawlak, directrice adjointe et responsable de la recherche, Centre de Microfinance pour l'ECCE et les NÉI.

en Afrique du Sud. Parallèlement, si on force les institutions financières à utiliser les mêmes variables dans leurs rapports d'activité, cela pourrait les détourner de leur activité fondamentale.⁴²

Un grand nombre des initiatives mentionnées dans le présent chapitre ont pour objet de résoudre le problème de la standardisation. En outre, un groupe de six banques de microfinance leaders en Asie, en Afrique et en Amérique latine a entrepris de résoudre ces difficultés au moyen d'une collaboration avec la Dutch Triodos Bank et la Global Reporting Initiative (GRI). Elles prévoient utiliser les recommandations de la GRI pour publier les données concernant l'impact social et environnemental de leurs activités.⁴³

Une autre approche consisterait à demander aux institutions financières de réaliser leurs objectifs et de satisfaire à leur mission, au lieu d'insister pour qu'elles se conforment à des normes universelles. Une telle approche pourrait mieux correspondre à l'idée qu'un ensemble diversifié de prestataires de services financiers est nécessaire si l'on veut pouvoir répondre à la demande énorme des clients potentiels non servis à l'heure actuelle. Il est probable que

42. Simanowitz, « Social Performance, Poverty and Organizational Learning : Institutionalizing Impact in Microfinance », 12.

43. Voir le site Web : www.globalreporting.org/news/updates/article.asp?ArticleID=379.

ENCADRÉ 7.4 Les initiatives d'évaluation de l'impact

Plusieurs initiatives consistent à élaborer des méthodologies d'étude d'impact faciles à utiliser pour les IMF. On peut citer par exemple les « Outils AIMS » développés par l'un des programmes de l'USAID. Il s'agit d'un ensemble de cinq outils que peuvent utiliser les institutions financières pour recueillir les renseignements sur les clients nécessaires à l'évaluation d'impact et aux études de marché. Des études pilotes menées dans le monde entier ont indiqué que ces outils génèrent des données précieuses au sujet de la clientèle en termes de satisfaction, d'autonomisation et d'impact.^a

Le projet Imp-Act, financé par la Fondation Ford, a permis la mise en œuvre d'un certain nombre de méthodes faciles à utiliser pour évaluer l'impact obtenu par plus de 30 IMF, avec des résultats positifs. En outre, le projet a étudié le rapport coût-efficacité de la mesure et de la gestion du rendement social auprès de quatre organisations : Organización de Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF) au Honduras, Small Enterprise Foundation (SEF) en Afrique du Sud, FINRURAL en Bolivie, et Prizma en Bosnie-Herzégovine. Ces études ont confirmé que le fait de mesurer le rendement social dans un objectif de gestion était en soi profitable car cela encourageait

l'amélioration du rendement financier et social, permettant de conserver les bons clients plus longtemps et de lancer des produits correspondant mieux aux besoins de la clientèle. Par exemple, l'ODEF a relevé son taux de fidélisation de clientèle de 12 % entre 2002 et 2003, et le portefeuille de l'institution a augmenté d'environ un tiers à la suite de l'introduction des prêts individuels.^b

En dernier lieu, le CGAP et la Fondation Ford se sont associés à 35 institutions financières situées dans différents pays pour développer et tester des indicateurs simples qui reflètent les cibles définies par les Objectifs de Développement du Millénaire en termes de revenu, de santé et d'éducation. Le Projet des indicateurs sociaux contrôlera le rendement social des IMF en surveillant l'évolution des conditions d'existence sociales et économiques de leur clientèle sans chercher à établir de liens de causalité. Le projet s'articule autour de cinq questions : (1) les IMF touchent-elles les très pauvres ? (2) les ménages qui composent la clientèle augmentent-ils leur revenu et leurs actifs ? (3) le nombre d'enfants scolarisés augmente-t-il ? (4) les conditions sanitaires sont-elles en amélioration ? et (5) les femmes gagnent-elles en autonomie ?^c

- a. www.usaidmicro.org/componen/aims/activities/tools.asp et Simanowitz, « A Review of Impact Assessment Tools », 12.
- b. www.ids.ac.uk/impact.
- c. Données provenant du CGAP, CGAP Investment Committee Proposal, Project: Developing Social Indicators for Financial Institutions : Monitoring Progress on the MDGs.

des institutions différentes se fixeront des missions sociales différentes mais complémentaires. Par exemple, certains prestataires de services financiers peuvent ne pas s'être dotés d'un mandat social explicite, mais constater néanmoins que la prestation de services financiers aux pauvres constitue un projet commercial profitable. Un grand nombre des points définis au présent chapitre seront probablement sans objet du point de vue de ces prestataires.

Pour les actionnaires et les bailleurs de fonds qui privilégient le rendement social, une suggestion serait d'élaborer un système d'audit social qui vérifie les systèmes de l'institution et établit un rapport en fonction des points de référence définis par l'institution elle-même.⁴⁴ Au bout du compte, il est probable que le meilleur moyen dont disposent les actionnaires et les bailleurs de fonds

44. *Idem*, 12.

pour responsabiliser les institutions financières au sujet de leur rendement social est d'imposer aux dirigeants l'adoption d'un « objectif de rendement double ». ⁴⁵Tant que les décideurs (et ceux qui bénéficient des résultats financiers) se soucient de satisfaire les objectifs sociaux, tels que toucher les ménages très pauvres ou vivant dans des régions rurales isolées, ou augmenter le revenu de leur clientèle, on peut conclure que le potentiel du rendement social sera probablement réalisé.

Protection des consommateurs pauvres⁴⁶

Dans de nombreux pays, les observateurs se préoccupent de l'impact du surendettement, du niveau élevé des taux d'intérêt et des pratiques abusives imposées aux emprunteurs pauvres. Mais il n'existe pour l'instant que peu d'analyses sur la façon d'appliquer la protection des consommateurs aux services financiers pour les pauvres. La présente section étudie l'aspect du crédit, bien que la protection des consommateurs concerne également les services de dépôt.

Définition de la protection des consommateurs. La protection des consommateurs regroupe tous les moyens nécessaires pour protéger les intérêts des consommateurs (dans le cas de la microfinance, il s'agit en général des emprunteurs pauvres des pays en développement) et les aider à comprendre leurs droits pour qu'ils puissent prendre des décisions raisonnées et intelligentes. Les mesures typiques de protection des consommateurs comprennent les obligations de publication des conditions contractuelles, les règles et interdictions relatives aux pratiques de prêt, les mécanismes de traitement des réclamations et des conflits, et la formation des consommateurs (voir la figure 7.5).

Obligations de publication des conditions contractuelles. À la base d'un grand nombre de mesures de protection des consommateurs se trouve la publication adéquate des conditions contractuelles du prêt. Des lois relatives à cette publication existent dans de nombreux pays. Elles imposent en général aux prêteurs d'indiquer clairement les taux d'intérêt et les conditions contractuelles du prêt dans le contrat et les autres documents publics.

Lorsque les emprunteurs peuvent examiner des données comparables et facilement accessibles, il leur est possible de comparer les différents produits avant de prendre une décision. Une telle situation peut également stimuler la concurrence sur les prix et réduire les coûts et le niveau des taux d'intérêt. La publication des conditions contractuelles du crédit reste toutefois un élément complexe dans la mesure où la nature changeante des conditions de prêt, des structures de remboursement et des frais rendent les comparaisons particulièrement difficiles pour le microcrédit.

Règles et interdictions relatives aux pratiques de prêt. Ces lois et réglementations interdisent certains types de pratiques de prêt. Elles peuvent s'appliquer

45. Rhyne, « Maintaining the Bottom Line in Investor-Owned Microfinance Organizations », 17.

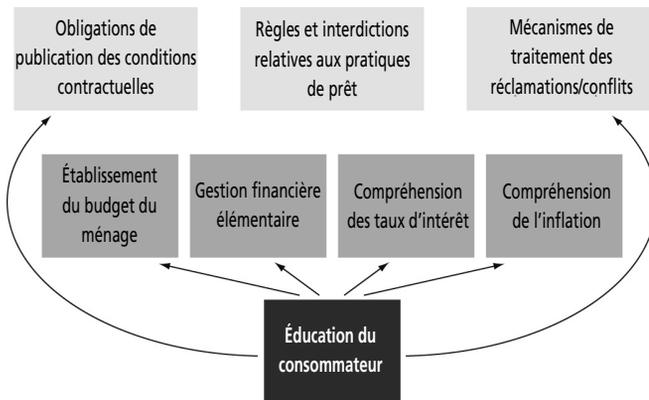
46. Sauf mention contraire, la présente section s'inspire exclusivement de l'ouvrage suivant : Porteous et Helms, « Protecting Microfinance Borrowers ».

à n'importe quelle étape du cycle de crédit, mais concernent le plus souvent les processus d'octroi du prêt et de recouvrement, les deux étapes durant lesquelles les consommateurs sont les plus vulnérables.

Les règles peuvent limiter le degré de pression utilisé par les prêteurs envers les emprunteurs potentiels pour les inciter à contracter un emprunt, et interdire des techniques de recouvrement jugées trop coercitives ou non appropriées. En sus des pénalités imposées directement par les pouvoirs publics, les consommateurs peuvent faire valoir leurs droits à des dommages-intérêts en raison d'infractions à ces règles. Par exemple, lorsqu'un établissement de prêt à la consommation d'Afrique du Sud a recours à des pratiques interdites par la loi, tout emprunteur concerné par cette infraction peut se prévaloir de l'invalidité du contrat de prêt, se débarrassant ainsi de toute obligation légale de remboursement.

Les règles de protection des consommateurs ont fréquemment pour objet de protéger les consommateurs contre les frais et taux d'intérêt excessifs. Certains gouvernements s'efforcent de contrôler ce risque par des lois usuraires établissant un plafonnement des taux d'intérêt. Les mesures de plafonnement des taux d'intérêt sont assez controversées. Il peut être politiquement impossible d'établir un plafond suffisamment élevé pour prendre en compte les coûts administratifs extrêmement importants associés à l'octroi et au recouvrement de prêts minuscules. Une conséquence du plafonnement peut donc être de réduire l'accès des pauvres aux services de crédit, car les prestataires de services viables ne pourront pas décider d'entreprendre ou de conserver une activité de microcrédit si les taux d'intérêt sont fixés à un niveau trop faible pour leur permettre de couvrir leurs coûts.⁴⁷

FIGURE 7.5 Les éléments de la protection des consommateurs



Source : Renseignements provenant de l'ouvrage suivant : Porteous et Helms, « Protecting Microfinance Borrowers. »

47. On trouvera une présentation plus détaillée au chapitre 5 et dans l'ouvrage suivant : Helms et Reille, « Interest Rate Ceilings and Microfinance : The Story So Far ».

Les mécanismes de traitement des réclamations et des conflits. Un prêteur donné peut affecter des membres de son personnel au traitement des réclamations de sa clientèle, et les organes professionnels peuvent créer des bureaux ou des instances consacrés à la résolution des problèmes que les consommateurs ne parviennent pas à résoudre directement avec les institutions financières. En Afrique du Sud, le Micro Finance Regulatory Council (MFRC) a créé un centre d'appel avec numéro sans frais pour relier les consommateurs formulant une réclamation à des agents responsables de l'analyse des réclamations et des abus présumés.⁴⁸ Ce type de système d'activation de la loi à partir de réclamations est une manière peu coûteuse d'appliquer les règles, mais un grand nombre de cas et de pratiques d'abus ne sont ni signalés ni observés.

L'éducation des consommateurs. Tout particulièrement dans les pays industrialisés, les efforts d'éducation des consommateurs sont considérés comme relevant d'une stratégie essentielle qui sous-tend tous les autres éléments de protection des consommateurs. Pour être efficaces, les mesures de protection des consommateurs, telles que les obligations de publication des conditions contractuelles, les règles afférentes aux pratiques de prêt et les mécanismes de traitement des réclamations, requièrent une certaine éducation des consommateurs au sujet des produits et de leurs droits. L'éducation des consommateurs enseigne aux clients comment se procurer les renseignements appropriés au sujet de leurs options de crédit et d'épargne afin qu'ils puissent prendre des décisions sensées.

La plupart des programmes d'éducation des consommateurs sont offerts par des organisations non gouvernementales (ONG) et leur financement est assuré par des fondations philanthropiques. Par exemple, la Fondation Citigroup est en train d'élargir son activité dans ce domaine en finançant des ONG tout autour du monde à hauteur de près de 10 millions de dollars par an.⁴⁹ En Ouganda, l'Association of Microfinance Institutions of Uganda (AMFIU), l'Uganda Protection Consumer Association (UCPA) et le Financial Sector Deepening Project Uganda (FSDU) se sont associés pour démarrer une initiative d'éducation des consommateurs. L'objectif de cette initiative est d'éduquer la clientèle de microfinance (ou la clientèle prospective) au sujet de ses droits : recours, droit à un traitement digne, transparence de l'information, pourvoi juridique, protection à l'encontre des pratiques commerciales trop agressives, des procédures de recouvrement abusives et ainsi de suite. Les consommateurs sont également éduqués au sujet de leurs responsabilités, comme leurs obligations de remboursement.⁵⁰

Problèmes relatifs aux mesures d'exécution. Alors même qu'un grand nombre de gens acceptent le principe des mesures de protection des consommateurs, les méthodes d'application sont l'objet de vives controverses. En général, il existe deux approches distinctes :

48. Voir le site Web du Micro Finance Regulatory Council : www.mfrc.co.za.

49. On trouvera des données plus complètes sur le site de la Fondation Citigroup : www.citigroup.com/citigroup/corporate/foundation.

50. Musinguzi, « Micro-Finance See Training as Key. »

- **Une autoréglementation de la part de la profession :** Les institutions d'un secteur ou d'une industrie forment une association qui souscrit à un code déontologique volontaire, convient de mécanismes de supervision et de contrôle pour assurer la conformité au code et décide des conséquences entraînées par une infraction au code, la radiation de l'association, par exemple.
- **Une surveillance assurée par l'État :** Une instance publique de réglementation, telle qu'une agence de protection des consommateurs, est habilitée à garantir l'application de la loi considérée.

L'autoréglementation est souvent plus souple et plus pragmatique que la surveillance exercée par une agence publique. Dans le cas de la microfinance, l'autoréglementation est moins susceptible d'entraîner des mesures excessives qui pourraient réduire l'accès aux services financiers et plus susceptible de favoriser une expansion de l'accès à long terme. Cependant, un inconvénient majeur procède du fait qu'une fois qu'une institution a été radiée de l'association pour infraction au code, l'association ne peut plus exercer d'autorité à son endroit. Cette institution peut donc poursuivre des pratiques abusives sans craindre de sanction. En outre, une association de prêteurs peut avoir intérêt à ne pas adopter certaines règles qui pourraient être favorables aux consommateurs mais être très peu pratiques pour les prêteurs.

L'Engagement en faveur des consommateurs (*Pro-Consumer Pledge*) adopté à la fin de 2004 par les institutions membres d'ACCIÓN International et du MicroFinance Network (MFN) est un exemple d'autoréglementation. Le groupe de travail du MFN responsable des politiques de défense des consommateurs a conçu ce texte d'engagement et s'efforce en ce moment de documenter les bonnes pratiques à mesure que les membres le mettent en pratique.⁵¹ De la même manière, le réseau SEEP a récemment documenté ses expériences d'autoréglementation appliquées à la protection des clients de la microfinance.⁵²

Contrairement à l'approche de l'autoréglementation, l'approche de la surveillance par l'État de l'application des lois sur la protection des consommateurs peut s'avérer lourde et bureaucratique. Cette approche nécessite des ressources humaines et financières importantes pour vérifier la conformité et faire suivre les réclamations de procédures efficaces d'investigation. En raison de leur mandat, les autorités de réglementation peuvent comprendre les objectifs de protection des consommateurs de façon étroite, et risquer de faire obstacle à l'expansion de l'accès bancaire à ceux qui en sont exclus. Toutefois, la réglementation par l'État présente certains avantages. Elle est moins susceptible de distorsion par intérêt de la part des prêteurs ; elle dispose d'outils d'application plus puissants et elle peut exercer son autorité sur toutes les institutions, qu'elles soient ou non membres d'une association professionnelle.

Chacune de ces deux approches offre des avantages et des inconvénients, et aucune ne constitue une solution universelle. Lorsque la surveillance par l'État est censée se substituer complètement à l'autoréglementation, la

51. On trouvera des données plus complètes sur le site du Microfinance Network : www.mfnetwork.org.

52. McAllister, « Trust through Transparency ».

balance penche vers une surveillance excessive. La conséquence peut en être de décourager la concurrence et en fin de compte de limiter l'accès aux services des pauvres. En conclusion, il semble qu'il conviendrait d'adopter une approche associant les deux méthodes.

L'avenir. La protection des clients de la microfinance est un sujet qu'il ne convient plus d'ignorer. Dans les pays où les pressions politiques en faveur de l'application de nouvelles mesures de protection sont fortes, les autorités de réglementation et les décideurs politiques devraient examiner soigneusement l'impact que peuvent avoir de telles mesures, à court terme comme à long terme. Même dans les pays où les pratiques abusives ne représentent pas encore un problème pour les consommateurs, des efforts d'éducation des consommateurs pourraient réduire, à défaut de les éliminer complètement, les pressions futures en faveur d'un excès de réglementation. Les institutions financières devraient envisager d'adopter des engagements ou des codes volontaires qui garantissent la protection efficace des consommateurs et un environnement favorable à ces derniers.

Conclusion

Ces cinq points complètent et recourent les problèmes plus importants déjà décrits dans cet ouvrage qui se posent au niveau des clients, aux niveaux micro, méso et macro, et au niveau des sources de financement. Si on les considère ensemble, ces défis transversaux offrent des perspectives sur la manière de relever les défis fondamentaux à venir : réaliser une expansion à une échelle massive, toucher une clientèle toujours plus pauvre et plus isolée, et réduire les coûts (voir le tableau 7.2).

Ces questions sont également bien sûr liées entre elles. Par exemple, la finance rurale et les transferts d'argent des migrants nécessitent tous deux l'utilisation des nouvelles technologies pour réaliser une expansion à grande échelle, toucher une clientèle plus pauvre et plus isolée, et réduire les coûts. L'éducation des clients est essentielle pour que les solutions technologiques soient acceptées par les clients pauvres. La technologie peut jouer un rôle important pour évaluer le rendement social. Le rendement social et la protection des consommateurs constituent, de bien des façons, deux aspects d'une même question : le rendement social concerne la façon dont les institutions financières obtiennent de meilleures données au sujet de leur clientèle, et la protection des consommateurs passe par une meilleure information des clients au sujet des institutions financières.

L'évolution rapide de ces défis transversaux (et de l'ensemble du secteur de la microfinance) signifie que, chaque jour, de nouvelles possibilités surgissent pour élargir l'horizon de la finance. Plus tôt ces questions seront résolues par la communauté du développement international, les gouvernements et – de façon primordiale – les prestataires de services financiers eux-mêmes, plus tôt le rêve de systèmes financiers véritablement accessibles à tous deviendra réalité.

TABLEAU 7.2 Les défis transversaux sont liés aux défis fondamentaux de l'avenir

	Optimiser la technologie	Mieux exploiter les transferts d'argent des migrants et autres transferts	Toucher les paysans et les clients des régions isolées	Mesurer le rendement social	Protéger les consommateurs pauvres
Réaliser une expansion à grande échelle	Appliquer les solutions technologiques pour l'expansion des services financiers	Exploiter les transferts d'argent des migrants pour toucher plus de gens	Améliorer la qualité et l'efficacité de la finance rurale afin d'élargir l'offre de services	Attirer plus de capitaux et de dépôts grâce à une publication transparente des résultats financiers et du rendement social	Améliorer la compréhension des options financières pour plus de gens grâce aux initiatives d'éducation des consommateurs
Toucher une clientèle plus pauvre et plus isolée	Recourir à la technologie pour qu'il devienne financièrement possible de toucher les habitants des régions très isolées	Aider les ménages pauvres et ruraux à gérer les transferts d'argent des migrants, et y superposer l'offre d'autres services financiers dont ils ont besoin	Résoudre le problème de l'offre de services financiers dans les zones rurales	Offrir aux institutions financières l'information dont elles ont besoin pour mieux servir leur clientèle pauvre	Informar les pauvres sur la meilleure façon d'utiliser les services financiers pour les aider à surmonter leur réticence à pénétrer l'univers de « la banque »
Réduire les coûts	Réduire les coûts pour atteindre le principal objectif de l'application des technologies avancées à la microfinance	Réduire les coûts de transfert d'argent des migrants et autres transferts en collaborant avec les banques au lieu des sociétés de transfert d'argent	Comprimer les coûts et réduire les risques associés afin de toucher de façon durable les clients pauvres et isolés	Utiliser des données relatives au rendement social de façon à ce que les services correspondent mieux aux besoins de la clientèle et réduire les coûts d'opération pour les clients.	Renforcer la concurrence, qui représente le moteur d'efficacité le plus important, pour protéger et informer les consommateurs

Conclusion

La microfinance est un outil puissant de la lutte contre la pauvreté. Un accès aux services financiers peut aider les clients pauvres et à faible revenu à augmenter et à stabiliser leurs revenus, à accumuler des actifs et à investir dans leur propre avenir. En outre, les progrès réalisés ces 30 dernières années ont démontré que la microfinance peut effectivement toucher un grand nombre de personnes pauvres plus efficacement que nous ne l'aurions espéré. Ce potentiel implique que, aussi longtemps que nous vivrons, dans le monde en développement, les personnes pauvres et à faible revenu pourront bénéficier d'un accès permanent aux services financiers dont elles ont besoin. À leur tour, ces services financiers élargissent la gamme de choix qui s'offre aux clients pour résoudre tout un éventail de problèmes financiers, et permettent également aux personnes pauvres de gravir le premier barreau de l'échelle qui leur permettra de sortir de la pauvreté en posant leurs propres conditions.

En fait, lorsque les financeurs internationaux et nationaux, les États et les prestataires de services financiers s'engagent en faveur d'une vision mettant en scène des systèmes financiers accessibles à tous, les résultats sont sensationnels. Prenons l'exemple du Cambodge. Il y a moins de 15 ans, il n'aurait pas pu exister d'environnement plus hostile à la microfinance. Vingt ans de troubles civils ont détruit le système financier. À une époque, même l'argent a été aboli. Aujourd'hui, le Cambodge recense 17 banques (étrangères et locales, privées et publiques), y compris une banque de microfinance mondialement reconnue, la Association of Cambodian Local Economic Development Agencies (ACLEDA) Bank. Ce qui était, au début, un ensemble d'initiatives de petite envergure, isolées et tributaires des bailleurs de fonds, est devenu un système financier composé d'institutions rentables, réglementées, qui servent près de 400 000 clients pauvres.¹

Malgré les réalisations considérables et les histoires exemplaires comme celle-ci au Cambodge, le but consistant à atteindre la majorité de la population mondiale qui demeure exclue des services financiers n'est toujours pas concrétisé. À l'avenir, les populations et les organisations qui s'efforcent de repousser les frontières de la finance devront faire face à des questions

1. Flaming, Duflos, Latortue, Nayar et Roth, « Country Level Effectiveness and Accountability Review : Cambodia », 3.

épineuses : La microfinance réalisera-t-elle son plein potentiel ? Les systèmes financiers deviendront-ils véritablement accessibles à tous ? L'accès pour tous sera-t-il une réalité ? Le présent ouvrage avance que l'on peut répondre à ces questions par l'affirmative, à condition de surmonter un certain nombre d'obstacles interdépendants, qui ont été examinés tout au long des chapitres précédents.

Historiquement, les IMF ont principalement offert du crédit à une gamme relativement restreinte de microentrepreneurs dont les revenus avoisinent le seuil de pauvreté de leur pays. Cependant, tous les types de **clients** pauvres et à faible revenu ont des besoins qui vont au-delà des prêts à court terme pour financer le fonds de roulement de leur entreprise. Comme tout le monde, ils souhaitent bénéficier d'une gamme de services financiers (l'épargne, les transferts d'argent, les produits d'assurance et, effectivement, le crédit de toute sorte) pratiques, souples et d'un prix raisonnable. Cependant, la microfinance, et particulièrement le microcrédit, n'est pas toujours la solution. Elle ne peut résoudre tous les maux de la pauvreté et ne peut certainement pas remplacer les investissements dans les services de base comme la santé et l'éducation.

Il est crucial de mieux comprendre les besoins de la clientèle, mais cela n'est pas suffisant. Les exigences des clients ne seront satisfaites qu'à condition de traduire ces connaissances par l'offre de services financiers de qualité, d'un prix abordable et de nature pratique, par une gamme de **prestataires** (le niveau micro). Les prestataires de services financiers revêtent diverses formes, qui vont des usuriers informels et des tontines de quartier aux banques commerciales, en passant par toute une gamme d'acteurs intermédiaires. Pour toucher en permanence un grand nombre de clients pauvres, ces prestataires de services financiers doivent couvrir leurs coûts d'exploitation. En fait, selon certaines données disponibles, bien qu'elles ne constituent qu'une partie relativement modeste du nombre total des institutions en présence, les institutions financières pérennes touchent la majorité des clients servis (au moins en ce qui concerne les institutions financières du secteur privé). De plus, la pérennité est une garantie que les clients pauvres auront un accès permanent à ces services. À l'heure actuelle, il est acquis que le compromis à réaliser entre le ciblage des pauvres et la viabilité financière est moins ardu que l'on ne pensait.

Aucune catégorie de prestataire de services financiers ne peut à elle seule satisfaire les besoins divers de tous ceux qui sont privés d'accès aux services. Dans les pays en développement, la plupart des personnes pauvres et à faible revenu, et même celles appartenant à la classe moyenne, ont recours à une forme ou une autre de financement informel. Cependant, les prestataires informels manquent souvent de sécurité, offrent une gamme restreinte de services financiers, et ne peuvent véritablement influencer les conditions de vie que d'un petit nombre de personnes vivant dans leurs environs immédiats. Les institutions financières plus grandes et plus formelles bénéficient de réseaux de distribution étendus, d'une gamme plus large de clients ainsi que de la capacité d'exploiter des marchés de financements nationaux et d'investir dans des formules technologiques avancées, susceptibles de diminuer

les coûts des services pour les clients pauvres. Cependant, elles ne se dotent pas forcément de la mission ou des systèmes nécessaires pour atteindre des clients très pauvres ou reculés. Dans un système financier accessible à tous, ces différents prestataires se bousculent et rivalisent pour attirer des clients pauvres, et ce, dans les quartiers urbains mêmes et les villages reculés où ces clients habitent.

Si les prestataires de services financiers sont les éléments de fondation sur lesquels repose le reste du système financier, alors le ciment qui maintient ces éléments est l'**infrastructure financière** (le niveau méso). Cette infrastructure est constituée des systèmes qui permettent les paiements électroniques, des prestataires de services comme les auditeurs, les agences de notation, les services de conseil, les revendeurs de technologies appliquées aux points de vente et à la gestion de l'information, ainsi que des associations professionnelles. Au sein de la communauté de la microfinance, l'importance et l'impact du niveau méso sont probablement les éléments les moins bien compris. Ce qui est clair, par contre, c'est qu'il faudra disposer d'une meilleure infrastructure financière et de davantage de prestataires de services qu'il n'en existe à l'heure actuelle dans la plupart des pays. De plus en plus, c'est l'infrastructure financière traditionnelle et les prestataires de services techniques qui devront entreprendre cette tâche, au lieu des acteurs spécialisés de la microfinance. Au lieu de voir en la microfinance un créneau marginal et peu rentable pour leurs services, les prestataires de services techniques s'engageront de plus en plus dans ce secteur commercial et y verront une perspective d'expansion attrayante.

Dans de nombreux pays, les systèmes de paiement sont inadéquats car ils ne permettent pas aux clients pauvres de transférer de l'argent d'une façon sûre, efficiente et à un prix raisonnable. En tirant profit des avancées de la communication, de nombreux pays pourraient utiliser la technologie (comme la téléphonie mobile) pour résoudre ce problème que partagent des centaines de millions de personnes. L'existence de données exactes, normalisées et comparables sur le rendement financier est indispensable pour intégrer la microfinance au système financier global. Les entités de réglementation et de supervision bancaire, les bailleurs de fonds, les investisseurs et, chose plus importante, les clients pauvres de la microfinance eux-mêmes ont besoin de ces données pour évaluer correctement les risques et les rendements. La mauvaise nouvelle est que beaucoup de ces prestataires de services financiers ne respectent pas les normes de publication de l'information financière. La bonne nouvelle est que les IMF spécialisées, les banques et les organismes internationaux commencent à s'accorder sur ces normes.

À tous les échelons du système financier, les compétences techniques sont insuffisantes, ce qui constitue une contrainte majeure à l'élargissement de l'accès aux services financiers. Par conséquent, il est impératif de garantir la présence d'un nombre suffisant de consultants, formateurs et universitaires qualifiés, à même de consolider les compétences des employés actuels et futurs des institutions financières et des hauts responsables compétents de l'État. Les réseaux et les associations peuvent aider les prestataires de services financiers

à améliorer la transparence de leur rendement, consolider les compétences techniques et de gestion, négocier avec les prestataires de services et les financeurs, et plaider en faveur des changements politiques qui favorisent l'accès aux services financiers. À l'avenir, dans les systèmes financiers accessibles à tous, la jeune relève du secteur considérera que la prestation de services financiers aux personnes pauvres est une filière professionnelle prestigieuse et passionnante et s'efforcera d'acquérir les compétences adéquates pour en tirer profit.

Les prestataires de services financiers, tout comme l'infrastructure financière, sont touchés par les décisions politiques adoptées par les États des pays en développement. En fait, ces dernières années, le **rôle de l'État** dans la construction de systèmes financiers accessibles à tous, c'est-à-dire du niveau macro, est devenu un sujet controversé. Les experts de la microfinance ont constamment cherché à dissuader les États d'offrir directement des services de microfinance et nombreux sont ceux qui se sont montrés sceptiques quant à la nécessité de réglementer la microfinance dans tous les contextes. Pour leur part, les États n'ont pas toujours été en accord avec cette consigne. Aujourd'hui, la fonction positive de l'État est une chose bien comprise.

Le rôle le plus constructif de l'État est de favoriser un climat qui permette à un ensemble divers de prestataires de services financiers de se développer et de se concurrencer. En particulier, les États sont les plus utiles lorsqu'ils maintiennent une stabilité macroéconomique, qu'ils libéralisent les taux d'intérêt, et qu'ils s'abstiennent d'introduire des distorsions sur le marché en appliquant des programmes de crédit non viables, subventionnés et qui enregistrent de forts taux d'impayés. Les États peuvent aussi modifier leurs réglementations du secteur bancaire et leurs structures de supervision pour faciliter les activités de microfinance, tout en protégeant les dépôts des personnes pauvres. Les États pourraient peut-être par ailleurs remplir un rôle utile de promotion en offrant des incitations fiscales ou en exigeant que les institutions financières servent les personnes pauvres ou à faible revenu, bien que l'on ne connaisse pas assez bien ces types de politiques pour prévoir leur impact final dans les pays en développement.

Une chose est sûre : les États subissent une pression constante pour utiliser la microfinance comme une solution rapide pour distribuer de l'argent à divers groupes de population. Idéalement, les États pourraient peu à peu juger que les pauvres ne sont pas seulement « bancables », mais aussi des clients légitimes du système financier, par opposition aux bénéficiaires des œuvres de charité.

Il est impossible d'établir automatiquement des systèmes financiers accessibles à tous : les progrès, à tous les niveaux, requièrent de l'argent et, chose plus importante, un appui technique. Le réseau, de plus en plus complexe, de financeurs nationaux et internationaux, offre du soutien financier pour l'expansion de l'accès aux services financiers. Cependant, pour que cela se concrétise, les financeurs doivent identifier leurs avantages comparatifs et les exploiter, au lieu de poser des entraves à l'action des autres ou de dupliquer les efforts. Pour être efficaces, les subventions

des bailleurs de fonds internationaux doivent stimuler ou compléter le capital privé, et non le concurrencer. Récemment, certains investisseurs internationaux à orientation plus commerciale sont devenus plus importants dans le secteur de la microfinance et conserveront cette position à l'avenir. L'émergence, ces dernières années, d'un grand nombre de fonds, suggère que les investisseurs internationaux commencent à entrevoir l'intérêt de la microfinance (bien que, jusqu'à présent, la majorité de l'argent provienne encore de sources publiques et n'ait pas une vocation stricte de rentabilité maximale).

Dans un monde parfait, la microfinance serait financée principalement par des sources domestiques comme les dépôts publics, les prêts bancaires, les émissions d'obligations et les prises de participation. Ces sources nationales de financement commencent à émerger dans certains pays. Les institutions financières réglementées découvrent des moyens moins coûteux de mobiliser les dépôts d'un grand nombre de personnes pauvres. Certaines expériences récentes visant à exploiter les marchés financiers nationaux au moyen d'émissions obligataires en Amérique latine et au Kenya confortent cette tendance. Bien qu'il soit toujours nécessaire de disposer de sources internationales pour compléter ces ressources domestiques sur de nombreux marchés, l'intégration aux marchés des financements nationaux offre aux personnes exclues aujourd'hui le meilleur espoir d'obtenir à l'avenir un accès aux services financiers.

En fin de compte, la myriade de problèmes interdépendants à tous les niveaux du système financier donne lieu à trois enjeux centraux qui définissent la frontière de la finance : changer d'échelle pour élargir l'accès à des milliards d'autres individus ; toucher des clients plus pauvres et plus reculés ; et, réduire les coûts. À côté de cela, quelques questions supplémentaires posent des défis particulièrement ardues tout en offrant un potentiel considérable. Parmi ces questions figurent l'utilisation optimale de la technologie, l'exploitation des transferts d'argent des migrants et des envois transfrontaliers, la portée des services auprès des agriculteurs et des clients ruraux habitant des zones reculées, la mesure du rendement social et la protection des consommateurs pauvres.

Les progrès rapides enregistrés dans la gestion de ces défis clés illustrent la nature extrêmement dynamique de la microfinance. En fait, alors que ce secteur est passé du microcrédit à la microfinance puis aux systèmes financiers accessibles à tous, il a subi une transformation et une évolution si rapides qu'il est difficile de le reconnaître, tant la situation prévalant il y a 5 à 10 ans a changé. Dans de nombreux pays, les clients pauvres et à faible revenu sont déjà en train d'être intégrés à leurs systèmes financiers :

- en Inde et au Brésil, deux marchés colossaux en puissance, les banques commerciales expérimentent la microfinance. Elles forment des alliances avec des agents aussi divers que les chaînes de supermarchés, les bureaux de loterie et les stations-service (Brésil) ainsi qu'avec des entrepreneurs locaux comme les titulaires de franchises et les IMF communautaires (Inde). Bien qu'elles soient relativement récentes, ces expériences promettent d'atteindre, très rapidement, un grand nombre de clients pauvres.

- Les marchés plus traditionnels de la microfinance comme la Bolivie, le Bangladesh et l'Ouganda deviennent plus concurrentiels, ce qui pousse les prestataires de services financiers à innover en rendant leurs produits plus conviviaux (Bangladesh), en élargissant la gamme de services qu'ils peuvent offrir grâce à la transformation des organisations non gouvernementales en intermédiaires agréés (Bolivie, Ouganda) et en introduisant des progrès technologiques économiquement avantageux comme les guichets automatiques intelligents qui permettent aux personnes illettrées d'accéder plus aisément à des services bancaires de base (Bolivie).
- Des pays aussi divers que l'Afrique du Sud, les Philippines et le Kenya introduisent aujourd'hui des services bancaires accessibles par la téléphonie mobile, ce qui pourrait permettre aux clients pauvres de déposer de l'argent, de rembourser des prêts, de payer des factures et de transférer de l'argent à des parents sans être obligés de quitter leur village ou d'ouvrir des comptes bancaires formels.
- Les centrales des risques traditionnelles dans des pays aussi divers que la Bosnie, le Pérou et Haïti ont intégré les emprunteurs du secteur du micro-crédit dans leurs bases de données.
- Les bailleurs et les investisseurs montrent qu'ils sont de plus en plus sensibles à l'efficacité de leurs interventions et prêts à adhérer aux formules « qui fonctionnent » pour élargir l'accès des personnes pauvres et à faible revenu aux services financiers.

Ces exemples, et d'autres, contribuent à ouvrir le chemin pour tous ceux qui suivront. Si ces progrès peuvent se matérialiser dans des pays qui sont extrêmement différents, cela est donc possible n'importe où. En travaillant de concert, les prestataires de services financiers, les États et la communauté du développement international peuvent concrétiser le rêve des systèmes financiers véritablement accessibles à tous.

Postface

En mars 2005, je suis allée consulter mon courrier électronique dans un cybercafé de fortune, dans une petite ville du nom de San Pablo La Laguna aux Philippines. Un petit garçon, pieds nus, qui devait avoir environ neuf ans, était assis à côté de moi et surfait sur internet. J'ai alors soudainement pris conscience de ce que nous entendions par *accès*.

Cette expérience m'a portée à effectuer quelques recherches sur les origines d'internet. J'avais environ neuf ans lorsque ARPANET est né. Peu de gens s'en souviennent, mais ARPANET était la forme embryonnaire de notre internet d'aujourd'hui, reliant quatre ordinateurs hôtes et doté d'une envergure très modeste. Grâce à un processus d'innovation constante, au début des années 90, la toile, ou Web, est apparue. Sa croissance fut exponentielle et le nombre d'hôtes passa rapidement de 1 million à 2 millions entre 1992 et 1993 seulement. Aujourd'hui, internet offre des services multiples que beaucoup de gens tiennent pour acquis (comme l'accès au Web, le courrier électronique et les protocoles de transfert de fichiers), compte plus de 140 fournisseurs d'accès et près de un milliard d'utilisateurs, ce qui représente plus du double du nombre enregistré il y a tout juste cinq ans.¹ Le service est devenu plus accessible, moins cher et moins lourd.

Les systèmes financiers ont suivi une trajectoire similaire. Il y a 25 ou 30 ans, le microcrédit voyait le jour (la phase ARPANET). Il existait relativement peu d'« hôtes » dans un petit nombre de pays-clés comme le Bangladesh, l'Indonésie et la Bolivie. En 2005, l'équivalent du Web venait tout juste d'être inventé : les bases étaient jetées par l'entremise d'une masse critique de prestataires de services financiers possédant le savoir-faire pour servir une clientèle pauvre et à faible revenu, et ce, d'une façon viable et permanente. Le nombre de personnes pauvres servies par ces prestataires croît de jour en jour. À l'avenir, la gageure sera de parvenir à une expansion radicale, semblable à celle du réseau internet.

Si, de nos jours, la réalisation de systèmes financiers accessibles à tous semble constituer un but impossible à atteindre, on aurait pu en dire autant d'internet il y a 25 ans. Nous n'aurions jamais pu espérer que des enfants de quartiers pauvres, dans une petite ville comme San Pablo La Laguna, pourraient se rendre dans un cybercafé et surfer sur le Net. Ceci démontre que le changement peut arriver rapidement. La prochaine génération pourrait vivre dans un monde où tous les gens qui ont besoin de services financiers y ont accès. À son tour, cet accès contribuera, quoique modestement, à l'émergence d'un monde où la pauvreté appartient effectivement au passé.

1. Voir le site Web suivant : www.internetworldstats.com/stats.htm.

Conseils de lecture et sites internet recommandés

Général

Christen, Robert P., Richard Rosenberg et Veena Jayadeva. « Financial Institutions with a 'Double Bottom Line' : Implications for the Future of Microfinance. » Étude spéciale CGAP N° 8. Washington, D.C. : CGAP, juillet 2004.

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). *Principes-clés de la microfinance*. Disponible sur le site www.cgap.org.

Site Web du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP), www.cgap.org.

Littlefield, Elizabeth et Richard Rosenberg. « Microfinance and the Poor : Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance. » *Finance & Development* 41, N° 2, 38–40, juin 2004.

Site Web du Microfinance Gateway, www.microfinancegateway.org.

Robinson, Marguerite. *The Microfinance Revolution*. Vol. 1, *Sustainable Finance for the Poor*. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2001.

Clients

Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch et Syed Hashemi. « Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals ? » Note Focus CGAP N° 24. Washington, D.C. : CGAP, janvier 2004.

Rutherford, Stuart. *The Poor and Their Money*. New Delhi : Oxford University Press, 2000 (*existe en français*)

Sebstad, Jennifer et Monique Cohen. *Microfinance, Risk Management, and Poverty*. Washington, D.C. : USAID, 2000.

Niveau micro : les prestataires de services financiers

Branch, Brian et Janette Klaehn. « Striking the Balance in Microfinance : A Practical Guide to Mobilizing Savings. » Washington, D.C. : World Council of Credit Unions, 2002.

Financial Sector Team. *Banking the Underserved : New Opportunities for Commercial Banks*. London : Department for International Development, 2005.

Harper, Malcom et Sukhwinder Singh Arora. *Small Customers, Big Market : Commercial Banks in Microfinance*. Londres, Royaume-Uni : ITDG Publishing, 2005.

Ledgerwood, Joanna. *Microfinance Handbook*. Washington, D.C. : Banque mondiale, 1998 (*existe en français*).

Niveau méso : infrastructure financière et services techniques

- Isern, Jennifer et Tamara Cook. *What Is a Network ? The Diversity of Networks in Microfinance Today*. Note Focus CGAP n° 26. Washington, D.C. : CGAP, juillet 2004.
- Site Web du MicroBanking Bulletin, www.mixmbb.org.
- Site Web de MIX Market, www.mixmarket.org.
- Small Enterprise Education and Promotion (SEEP) Network. « The 7 Cs for Improving Technical Service Delivery to Microfinance Institutions : A Practical Guide for Microfinance Institutions, Technical Service Providers, and Donors. » Washington, D.C. : SEEP, 2003.

Niveau macro : le rôle de l'État

- Caprio, Gerard et Patrick Honohan. « Finance for Growth. » A World Bank Policy Research Report. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2001.
- Christen, Robert Peck, Timothy R. Lyman et Richard Rosenberg. *Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance*. CGAP Consensus Guidelines. Washington, D.C. : CGAP, 2003 (*existe en français*).
- Duflos, Eric et Kathryn Imboden. « The Role of Governments in Microfinance. » CGAP Donor Brief, N° 19. Washington, D.C. : CGAP, juin 2004.
- Helms, Brigit et Xavier Reille. « Interest Rate Ceilings and Microfinance : The Story So far. » Étude spéciale CGAP N° 9. Washington, D.C. : CGAP, septembre 2004 (*existe en français*).
- Isern, Jennifer, David Porteous, Raul Hernandez-Coss et Chinyere Egwuagu. « AML/CFT Regulation : What Are the Implications for Financial Service Providers That Serve Poor People. » Note Focus CGAP N° 29. Washington, D.C. : CGAP, juillet 2005.
- Levy, Fred. « Apex Institutions in Microfinance. » Étude spéciale CGAP N° 6. Washington, D.C. : CGAP, janvier 2002.
- Peachey, Steven et Alan Roe. « Access to Finance. » A study for the World Savings Banks Institute, octobre 2004.

Financeurs

- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). *Building Inclusive Financial Systems—Donor Guidelines on Good Practice in Microfinance*. Washington, D.C. : CGAP, 2004 (*existe en français*).
- de Sousa-Shields, Marc et Cheryl Frankiewicz. « Financing Microfinance Institutions : The Context for Transitions to Private Capital ». Micro Report, no. 8. Accelerated Microenterprise Advancement Project. Washington, D.C. : USAID, 2004.
- Duflos, Eric, Brigit Helms, Alexia Latortue et Hannah Siedek. *Global Results : Analysis and Lessons*. CGAP Aid Effectiveness Initiative. Washington, D.C. : CGAP, avril 2004.
- Featherston, Scott, Elizabeth Littlefield et Patricia Mwangi. « Foreign Exchange Risk in Microfinance : What Is It and How Can It Be Managed ? » Note Focus CGAP N° 31. Washington, D.C. : CGAP, janvier 2006.
- Ivatury, Gautam et Julie Abrams. « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges. » Note Focus CGAP N° 30. Washington, D.C. : CGAP, août 2005.

Enjeux transversaux

- Christen, Robert et Douglas Pearce. *Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance : Features of an Emerging Model*. Étude spéciale CGAP N° 11. Washington, D.C. : CGAP, août 2005 (*bientôt disponible en français*).

- Cracknell, David. *Electronic Banking for the Poor: Panacea, Potential and Pitfalls*, Nairobi : MicroSave-Africa, 2004.
- ImpAct* Programme. « Social Performance Management in Microfinance : Guidelines. » Brighton : Institute of Development Studies, 2005.
- Isern, Jennifer et Rani Deshpande. « Crafting a Money Transfers Strategy : Guidance for Pro-poor Financial Service Provider. » Étude spéciale CGAP N° 10. Washington, D.C. : CGAP, mars 2005 (*existe en français*).
- Ivatury, Gautam. *Using Electronic Payments to Build Inclusive Financial Systems*. Washington, D.C. : CGAP, à paraître prochainement.
- McAllister, Patrick. « Trust through Transparency. » Washington, D.C. : Small Enterprise Education and Promotion Network, 2003.
- Site Web du Microfinance Gateway. « Social Performance Resource Center. » www.microfinancegateway.org/resource_centers/socialperformance. En français, voir le dossier thématique « Impact et performances sociales » du Portail Microfinance www.lamicrofinance.org.
- Orozco, Manuel. « Worker Remittances : An International Comparison. » Projet de dialogue interaméricain commandé par le Fonds multilatéral d'investissement de la Banque interaméricaine de développement, février 2003. Disponible à l'adresse <http://www.iadb.org/mif/v2/files/28feb1.pdf>.
- Porteous, David et Brigit Helms. « Protecting Microfinance Borrowers. » Note Focus CGAP N° 27. Washington, D.C. : CGAP, mai 2005.
- Rhyne, Elisabeth. « Maintaining the Bottom Line in Investor-Owned Microfinance Organizations. » *MicroBanking Bulletin*, N° 11, mai 2005.
- Zeller, Manfred, Cécile Lapenu et Martin Greeley. « Social Performance Indicators Initiative (SPI) : Final Report, » 2003. Disponible à l'adresse <http://www.cerise-microfinance.org/publication/pdf/impact/SPI-summary.pdf>.

Références bibliographiques

[Note : La plupart des documents produits par le CGAP mentionnés dans ces références sont disponibles en français. Voir www.cgap.org.]

- Anft, Michael. « A New Way to Curb Poverty. » *Chronicle of Philanthropy*, 15 avril 2004.
- Apgar, William C. et Mark Duda. *The Twenty-Fifth Anniversary of the Community Reinvestment Act : Past Accomplishments and Future Regulatory Challenges*. New York : Federal Reserve Board of New York Policy Review, 2003.
- Appui au Développement Autonome. Une enquête interne, non publiée, réalisée sous les auspices du Fonds de notation multibailleurs et couvrant six agences de notation spécialisées en microfinance : PlanetRating, M-CRIL, MicroRate, Microfinanza, CRISIL et ACCION International, 2004.
- Association mexicaine des banques. Rapport annuel, Avril 2003–Mars 2004. <http://www.abm.com.mx/>.
- Association of Financial Entities Specialized in Microfinance. *Regulatory Framework That Governs the Operation of the Microfinance in Bolivia*. La Paz : ASOFIN, 2003.
- Banque asiatique de développement. *The Role of Central Banks in Microfinance in Asia and the Pacific*. Vol. 1. Overview. Washington, D.C. : Banque asiatique de développement, 2000.
- Banque des règlements internationaux – Comité sur les systèmes de paiement et de règlement. *Core Principles for Systemically Important Payment Systems*. Bâle : Banque des règlements internationaux, 2001.
- Barry, Nancy. Allocution de bienvenue à la Fédération latino-américaine de banques – Women’s World Banking Seminar on Microfinance as a New Banking Opportunity. Carthagène, Colombie, 8–9 septembre 2004.
- Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt et Ross Levine. « Finance, Inequality and Poverty. » World Bank Policy Research Working Paper N° 3338. Washington D.C. : Banque mondiale, 2004.
- Benston, George. « The Community Reinvestment Act – Looking for Discrimination That Is Not There. » *Cato Policy Analysis*, N° 354. Washington, D.C. : CATO Institute, 1999. <http://www.cato.org/pubs/pas/pa-354es.html>.
- Boon, Hans. *Worldwide Landscape of Postal Financial Services (Middle East and North African Region), The Role of Postal Networks in Expanding Access to Financial Services*. Amsterdam, Document non publié, juin 2004.
- Brown, Warren. « Building the Homes of the Poor, One Brick at a Time : Housing Improvement Lending at Mibanco. » *InSight*, N° 4. Washington, D.C. : ACCION International, 2003.
- Campos Bolaño, Pilar. *El Ahorro Popular en México : Acumulando Activos para Superar la Pobreza*. Mexico : Centro de Investigación para el Desarrollo, 2005.
- Caprio, Gerard et Patrick Honohan. « Finance for Growth. » A World Bank Policy Research Report. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2001.
- Cavazos, R., J. Abrams et A. Miles. *Foreign Exchange Risk Management in Microfinance*. New York : Women’s World Banking, 2004.

- Chao-Beroff, Rene, Thi Hanh Houmarad Cao, Jean Pierre Vandenbroucke, Muli Musinga, Edith Tiaro et Leonard Mutesasira. *A Comparative Analysis of Member-based Microfinance Institutions in East and West Africa*. Nairobi : MicroSave, 2000.
- Charitonenko, Stephanie. *Commercialization of Microfinance, The Philippines*. Manille, Philippines : Banque asiatique de développement, 2003.
- Chatterji, Subhrendu. *The Domestic Architecture of Financial Sectors in Developing Countries*. Note de référence à un exposé prononcé à l'Overseas Development Institute. The Consulting Base, mars 2001. www.theconsultingbase.com.
- Christen, Robert Peck et Douglas Pearce. *Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance : Features of an Emerging Model*. Étude spéciale CGAP N° 11. Washington, D.C. : CGAP, août 2005.
- Christen, Robert Peck et Richard Rosenberg. « The Rush to Regulate : Legal Frameworks for Microfinance. » Étude spéciale CGAP N° 4. Washington, D.C. : CGAP, 2000.
- Christen, Robert Peck, Richard Rosenberg et Veena Jayadeva. « Financial Institutions with a 'Double Bottom Line' : Implications for the Future of Microfinance. » Étude spéciale CGAP N° 8. Washington, D.C. : CGAP, juillet 2004.
- Christen, Robert Peck, Timothy R. Lyman et Richard Rosenberg. *Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance*. CGAP Consensus Guidelines. Washington, D.C. : CGAP, 2003.
- Churchill, Craig. *Microinsurance Products*, exposé prononcé à l'occasion de la réunion sur la microassurance Kreditanstalt für Wiederaufbau, Francfort, Allemagne, 21 octobre 2004.
- Clark, Heather. « Credit Components. » CGAP Donor Brief N° 10. Washington, D.C. : CGAP, février 2003.
- Coates, David et Leesa Wilson Shrader. « Turning an NGO into a Bank. » *Microfinance in CEE and the NIS*, N° 1/2003, Pologne, 2003.
- Cohen, Monique. « The Impact of Microfinance. » CGAP Donor Brief N° 13. Washington, D.C. : CGAP, juillet 2003.
- Comptroller of the Currency Administrator of National Banks. « Community Developments – Individual Development Account : An Asset Building Product for Lower-Income Consumers. » *Community Development Insights*, février 2005.
- Conger, Lucy. « To Market, To Market. » *Enterprise Americas Magazine*, édition de la rentrée. New York : Banque interaméricaine de développement, septembre 2003.
- Consultative Group to Assist the Poor. « Apex Institutions in Microfinance. » CGAP Donor Brief, N° 5. Washington, D.C. : CGAP, 2002.
- . « Assessing the Relative Poverty of Microfinance Clients : A CGAP Operational Tool. » http://www.cgap.org/docs/TechnicalTool_05_overview.pdf.
- . *Building Inclusive Financial Systems—Donor Guidelines on Good Practice in Microfinance*. Washington, D.C. : CGAP, 2004.
- . CGAP Investment Committee Proposal, Project : Developing Social Indicators for Financial Institutions : Monitoring Progress on the MDGs. Document non publié. Washington, D.C. : CGAP, mai 2005.
- . CGAP IT Innovations Series. www.cgap.org.
- . Charter Reporting, 2004. www.cgap.org.
- . « Commercial Banks in Microfinance : New Actors in the Microfinance World. » Note Focus CGAP N° 12. Washington, D.C. : CGAP, juillet 1998.
- . *Key Principles of Microfinance*. Consulté en août 2005. www.cgap.org.
- . « Microfinance and Risk Management : A Client Perspective. » Note Focus CGAP N° 17. Washington, D.C. : CGAP, mai 2000.
- . « Microfinance Donor Projects : 12 Questions about Sound Practice. » CGAP Donor Brief N° 1. Washington, D.C. : CGAP, 2002.
- . « More Than 30 Organizations Sign 'Social Performance' Pledge. » *Portfolio*. N° 3. Washington, D.C. : CGAP, août 2005.
- . « Point of Sale for Microfinance : A CGAP Presentation. » <http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/19053>.

- . *Pro-poor Innovation Challenge*. www.cgap.org.
- . *Review of Commercial Bank and Other Formal Financial Institution (FFI) Participation in Microfinance*. Washington, D.C. : CGAP, 2004.
- . Survey on Information Infrastructure in Microfinance. Enquête non publiée. Washington, D.C. : CGAP, 2003.
- CGAP et Banque centrale des États de l’Afrique de l’Ouest. *Determining the Outreach of Senegalese MFIs*. Washington, D.C. : CGAP, septembre 2004.
- Cracknell, David. *Electronic Banking for the Poor: Panacea, Potential and Pitfalls*. Nairobi : MicroSave-Africa, 2004.
- Credit and Development Forum. « Microfinance Statistics. » Vol. 16. Dhaka : Credit and Development Forum, 2003.
- Cunningham, Gord. « Microfinance : Flavour of the Month or Practical Development Alternative ? » Présenté au Forum économique du Yukon : « Ideas Summit, » Coady International Institute, Université St. Francis Xavier, 25 mars 2000.
- Daley-Harris, Sam. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004*. <http://www.microcredit-summit.org>.
- Department of Trade and Industry. *The Effect of Interest Rate Controls in Other Countries*. Londres : DTI, 2004.
- de Sousa-Shields, Marc et Cheryl Frankiewicz. « Financing Microfinance Institutions : The Context for Transitions to Private Capital. » Micro Report N° 8. Accelerated Microenterprise Advancement Project. Washington, D.C. : USAID, 2004.
- DFID Financial Sector Team. *Banking the Underserved : New Opportunities for Commercial Banks*. London : Department for International Development, 2005.
- . *The Importance of Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction*. Policy Division Working Paper. Londres : Policy Division, Department for International Development, août 2004.
- Diaz Ortega, Enrique. CGAP Rating Fund Project Evaluation. Non publiée. Washington, D.C. : CGAP, avril 2004.
- Dileo, Paul. « Building a Reliable MFI Funding Base : Donor Flexibility Shows Results. » CGAP Case Study in Good Practice N° 5. Washington, D.C. : CGAP, septembre 2003.
- Dressen, Robert, Jay Dyer et Zan Northrup. « Turning Around State-Owned Banks in Underserved Markets. » *Small Enterprise Development*, vol. 13, N° 4, 58–67.
- Duflo, Esther, William Gale, Jeffrey Liebman, Peter Orszag et Emmanuel Saez. « Savings Incentives for Low- and Middle-Income Families : Evidence from a Field Experiment with H&R Block. » The retirement security project. Washington, D.C. : Outreach & Business Development group, H&R Block, 2005.
- Duflos, Eric, Brigit Helms, Alexia Latortue et Hannah Siedek. *Global Results : Analysis and Lessons*. CGAP Aid Effectiveness Initiative. Washington, D.C. : CGAP, avril 2004.
- Duursma, Marjan. *Community-Based Microfinance Models in East Africa*. SNV-Tanzania, Hivos et FACET (Financial Assistance, Consultancy, Entrepreneurship and Training (Aide financière, Conseil, Création d’entreprises et Formation)), 2004.
- Ellis, Karen. « DFID Supports the FinScope Survey in Five Countries in Southern Africa : Collecting Better Data on Access to Financial Services. » *Microfinance Matters*, N° 11. New York : FENU Microfinancement, avril 2005.
- El Qorchi, Mohammed, Samuel Munzele Maimbo et John F. Wilson. « Informal Funds Transfer Systems : An Analysis of the Informal Hawala System. » Étude spéciale FMI N° 222. Washington, D.C. : Fonds monétaire international, 2003.
- Espinosa, Rodrigo. « Supervision and Regulation of Microfinance Industry in Ecuador. Case Study – Paving the Way Forward for Rural Finance : An International Conference on Best Practices. » University of Wisconsin-Madison : Broadening Access and Strengthening Input Market Systems (BASIS) Collaborative Research Support Program, 2003.
- Evans, Anna Cora et Catherine Ford. *A Technical Guide to Rural Finance*, World Council of Credit Unions, 2003. https://www.woccu.org/pubs/technical_guides.php.

- Featherson, Scott, Elizabeth Littlefield et Patricia Mwangi. « Foreign Exchange Risk in Microfinance : What Is It and How Can It Be Managed ? » Note Focus CGAP, N° 31. Washington, D.C. : CGAP, 2006.
- Feltner, Tom. « A Global Survey of Community Reinvestment Laws : The Obligation of the Private Sector to Serve the Underserved in Several Countries. » *Woodstock Institute International Alert*, Vol. 1. Chicago, IL : Woodstock Institute, 2004.
- Fernando, Maheshan. « Managing Foreign Exchange Risk : The Search for an Innovation to Lower Costs to Poor People. » United Nations Capital Development Fund. *Microfinance Matters*, N° 12. New York : FENU Microfinance, mai 2005.
- Fernando, Nimal. *Do Governments in Asia Have a Role in Development of Sustainable Microfinance Services ?* Manille : Banque asiatique de développement, 2003. http://www.adb.org/Documents/Slideshows/Microfinance/Fernando_paper.pdf.
- . *Micro Success Story ? Transforming of Nongovernment Institutions into Regulated Financial Institutions*. Manille : Banque asiatique de développement, juin 2004. Reproduit avec l'autorisation de la Banque asiatique de développement. Pour plus d'information sur le développement en Asie et dans le Pacifique, voir www.adb.org.
- Flaming, Mark, Eric Duflos, Alexia Latortue, Nina Nayar et Jimmy Roth. « Country Level Effectiveness and Accountability Review : Cambodia. » Country-Level Effectiveness Assessment Report (CLEAR). Washington, D.C. : CGAP, 2005.
- Fraslin, Jean-Hervé. *CECAM : A Cooperative Agricultural Financial Institution Providing Credit Adapted to Farmers' Demand in Madagascar*, University of Wisconsin-Madison : BASIS Collaborative Research Support Program, 2004.
- Freedman, Paul L. « Designing Loan Guarantees to Spur Growth in Developing Countries. » USAID Paper. Washington, D.C. : USAID, 2004.
- GTZ. « The Challenge of Sustainable Outreach – How Can Public Banks Contribute to Outreach in Rural Areas ? Five Case Studies from Asia. » Eschborn, Allemagne : Deutsche Gesellschaft fuer Technische Zusammenarbeit, 2003.
- . « Microfinance Associations (MFAs) – Their Role in Developing the Microfinance Sector. » Eschborn, Allemagne : Deutsche Gesellschaft fuer Technische Zusammenarbeit, avril 2003.
- Gibbons, David et Jennifer Meehan. « Financing Microfinance for Poverty Reduction. » Projet d'article commandé par la Microcredit Summit Campaign. Malaisie : CASHPOR Financial and Technical Services, 2002.
- Gonzalez-Vega, Claudio. « Microfinance Apex Mechanisms : Review of the Evidence and Policy Recommendations. » Rapport préparé pour compte du CGAP–Ohio State University Research Project on Apex Mechanisms. Ohio State University, 1998.
- Gonzalez-Vega, Claudio et Villafani Ibarnegaray. *Las Microfinanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia*. La Paz : Proyecto Premier, 2004. <http://aede.ose.edu/programs/ruralfinance/bolivia/htm/>.
- Goodman, Patrick. *International Investment Funds – Mobilizing Investors towards Microfinance*. Luxembourg : Appui au Développement Autonome, 2003.
- Haberberger, Marie Louise. « Creating an Enabling Environment for Microfinance – The Role of Governments Experiences from Thailand. » Document prepared for High-Level Policy Conference on Microfinance in India, New Delhi, 3–5 mai 2005.
- Haider, Elinor. « Credit Bureaus : Leveraging Information for the Benefit of Microenterprises. » *Microenterprise Development Review*, vol. 2, N° 2. Washington, D.C. : Banque inter-américaine de développement, 2000.
- Hannig, Alfred et Gabriela Braun. *Transforming NGOs : Becoming a Deposit-Taking Financial Intermediary*. Eschborn, Allemagne : Agence allemande de coopération technique, à paraître prochainement.
- Harper, Malcom et Sukhwinder Singh Arora. *Small Customers, Big Market : Commercial Banks in Microfinance*. London : ITDG Publishing, and New Delhi : TERI, 2005.
- Hashemi, Syed. « Linking Microfinance and Safety Net Programs to Include the Poorest : The Case of IGVGD in Bangladesh. » Note Focus CGAP N° 21. Washington, D.C. : CGAP, mai 2001.

- Helms, Brigit et Alexia Latortue. *Elements of Donor Effectiveness in Microfinance: Policy Implications*. Initiative du CGAP sur l'efficacité de l'aide. Washington, D.C. : CGAP, avril 2004.
- Helms, Brigit et Xavier Reille. « Interest Rate Ceilings and Microfinance : The Story So Far. » Étude spéciale CGAP N° 9. Washington, D.C. : CGAP, septembre 2004.
- Hernandez, Roberto et Yerina Mugica. *What Works : Multilingual Smart ATMs for Microfinance*. Washington, D.C. : World Resources Institute, 2003. Réimprimé avec l'aimable autorisation du World Resources Institute Digital Dividends Project, www.digitaldividend.org. D'autres études de cas « What Works » sont aussi disponibles.
- Herrera, Carlos et Bernardo Miranda. « COLUMNA, Guatemala, Good and Bad Practices Case Study, » N° 5. Groupe de travail du CGAP sur la microassurance. Washington, D.C. : CGAP, 2004.
- Hirschland, Madeline. *Savings Services for the Poor : An Operational Guide*. Bloomfield : Kumarian Press, à paraître prochainement.
- Hollis, Aidan. *Women and Microcredit in History : Gender in the Irish Loan Funds*. In Gail Campbell, Beverly Lemire et Ruth Pearson, éditeurs, *Women and Credit : Researching the Past, Refiguring the Future*, p. 73–89. Oxford : Berg Press, 2002.
- Honohan, Patrick. « Financial Development, Growth and Poverty : How Close Are the Links ? » In Charles Goodhart, ed., *Financial Development and Economic Growth : Explaining the Links*. Londres : Palgrave, 2004.
- ICICI Bank. *ICICI Bank's Microfinance Strategy : A Big Bank Thinks Small*, septembre 2003. <http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/13446>.
- Banque interaméricaine de développement. *Unlocking Credit – The Quest for Deep and Stable Bank Lending*. Washington, D.C. : BID, 2004.
- Intercooperation, SDC's Backstopping Mandate Finance. « Remittances, the Money of the Migrants. » Berne : Agence suisse pour le développement et la coopération (SDC/DSC), mai 2004.
- Isern, Jennifer et Tamara Cook. *What Is a Network ? The Diversity of Networks in Microfinance Today*. Note Focus CGAP N° 26. Washington, D.C. : CGAP, juillet 2004.
- Isern, Jennifer et Rani Deshpande. « Crafting a Money Transfers Strategy : Guidance for Pro-poor Financial Service Providers. » Étude spéciale CGAP N° 10. Washington, D.C. : CGAP, mars 2005.
- Isern, Jennifer, David Porteous, Raul Hernandez-Coss et Chinyere Egwuagu. « AML/CFT Regulation : What Are the Implications for Financial Service Providers That Serve Poor People ? » Note Focus CGAP N° 29. Washington, D.C. : CGAP, juillet 2005.
- Ivatury, Gautam. « Harnessing Technology to Transform Financial Services for the Poor. » *Intermediate Technology Publications*, vol. 15, N° 4, décembre 2004.
- . *Using Electronic Payments to Build Inclusive Financial Systems*. Washington, D.C. : CGAP, à paraître prochainement.
- Ivatury, Gautam et Julie Abrams. « The Market for Microfinance Foreign Investment : Opportunities and Challenges. » Note Focus CGAP N° 30. Washington, D.C. : CGAP, août 2005.
- Ivatury, Gautam et Xavier Reille. « Foreign Investment in Microfinance : Debt and Equity from Quasi-Commercial Investors. » Note Focus CGAP N° 25. Washington, D.C. : CGAP, 2004.
- Jansson, Tor. *Financing Microfinance—Exploring the Funding Side of Microfinance Institutions*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement, 2003.
- Jaquand, Marc. « Finding a Role for Public Donors in the Privatized World of Microfinance. » *Microfinance Matters*, N° 8. New York : FENU Microfinance, janvier 2005.
- Jazayeri, Ahmad. *Financial Services Association (FSA) : Concept and Some Lessons Learnt*. Ahmad Jazayeri, 2000.
- Johnson, Susan, Markku Malkamaki et Kuria Wanjau. *Tackling the « Frontiers » of Microfinance Provision in Kenya : The Role of Decentralized Services*. Avant-projet, décembre 2004.

- Kabbucho, Kamau, Cerstin Sander et Peter Mukwana. *Passing the Buck, Money Transfer Systems : The Practice and Potential for Products in Kenya*. Nairobi : MicroSave-Africa, 2003.
- Kamewe, Hugues. « Reinventing Postal Savings Institutions in Africa: A New Role as Large-scale Microfinance Providers. » *Microfinance Matters*, N° 11. New York : FENU Microfinance, avril 2005.
- Ketley, Richard et Ben Duminy. « Meeting the Challenge – The Impact of Changing Technology on MicroFinance Institutions. » Note d'information de MicroSave N° 21. Nairobi : MicroSave, 2003.
- Ketley, Richard, Ben Davis et Sarah Truen. « An Inter-country Survey of the Relative Costs of Bank Accounts : A Study for Finmark Trust. » Document non publié, 2005.
- Latortue, Alexia. « Microinsurance : A Risk Management Strategy. » CGAP Donor Brief, N° 16. Washington, D.C. : CGAP, juillet 2003.
- Ledgerwood, Joanna. *Microfinance Handbook*. Washington, D.C. : Banque mondiale, 1998.
- Levine, Ross. « Finance and Growth : Theory and Evidence. » In Philippe Aghion and Steven Durlauf, éditeurs, *Handbook of Economic Growth*. Pays-Bas : Elsevier Science, à paraître prochainement.
- Levy, Fred. « Apex Institutions in Microfinance. » Étude spéciale CGAP N° 6. Washington, D.C. : CGAP, janvier 2002.
- Lhériau, Laurent. « Précis de Réglementation de la Microfinance. » Paris : Agence Française de Développement, 2005.
- Littlefield, Elizabeth et Richard Rosenberg. « Microfinance and the Poor: Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance. » *Finance & Development* 41, N° 2, 38–40, juin 2004.
- Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch et Syed Hashemi. « Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals? » Note Focus CGAP N° 24. Washington, D.C. : CGAP, janvier 2004.
- Llanto, Gilberto M. *Micro Finance and Rural Finance Options in the Philippines*. Rapport de la Banque mondiale, parties I et II. Avant-projet, octobre 2004.
- Macharia, Gerald. « Faulu Kenya Issues KES 500 Million (US \$7 Million) Bond to Assist Poor People : A Journey to the Capital Markets. » *Microfinance Matters*, N° 11. New York : FENU Microfinance, avril 2005.
- Mahajan, Vijay et Bharti Gupta Ramola. « Financial Services for the Rural Poor and Women in India : Access and Sustainability, » *Journal of International Development* 8, N° 2, 1996.
- Maimbo, Samuel Munzele. *The Money Exchange Dealers of Kabul – A Study of the Hawala System in Afghanistan*. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2003.
- Maimbo, Samuel Munzele et Dilip Ratha. *Remittances : Development Impact and Future Prospects*. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2005.
- Marulanda, Beatriz et Maria Otero. *The Profile of Microfinance in Latin America in 10 Years : Vision and Characteristics*. Boston : ACCION International, 2005.
- McAllister, Patrick. « Trust through Transparency. » Washington, D.C. : Small Enterprise Education and Promotion Network, 2003.
- MicroBanking Bulletin. « Introduction to the Peer Groups and Tables. » *MicroBanking Bulletin*, N° 10, mars 2005.
- Microfinance Gateway. « Q&A with Elisabeth Rhyne : ACCION and Microfinance Network's Pro-consumer Pledge. » Washington, D.C. : Microfinance Gateway, 2004.
- Microfinance Information eXchange (MIX). « Benchmarking Microfinance in Eastern Europe and Central Asia. » www.mixmarket.org.
- Miehlbradt, Alexandra O. et Mary McVay. *BDS Primer*. For the Small Enterprise Development Programme of the International Labour Organization. Genève : Organisation internationale du travail, septembre 2003.
- Miles, Ann. « Financial Intermediation and Integration of Regulated MFIs. » *MicroBanking Bulletin*, N° 11, mai 2005.
- Miller, Calvin. *Twelve Key Challenges in Rural Finance*, FAO, 2004. <http://www.seepnetwork.org/content/library/detail/2062>.

- Miller, Hillary. « The Paradox of Savings Mobilization in Microfinance : Why Microfinance Institutions in Bolivia Have Virtually Ignored Savings. » Washington, D.C. : Development Alternatives, Inc. et USAID, 2003.
- Miller, Jared. *The Role of Performance Information in Deepening Microfinance Markets*. Exposé présenté au septième Forum interaméricain des microentreprises. Cartagena, Colombie, septembre 2004.
- Miller, Mark. « Political Economy of Directed Credit. » Research Internship Paper, N° 14. New Delhi : Centre for Civil Society, 2002.
- Miranda, Aida L. « Philippines : Telecommunications and Broadcasting Market Brief. » <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inimr-ri.nsf/en/gr115033e.html>.
- Musinguzi, Bamuturaki. « Micro-Finance See Training as Key. » *The Monitor* (Kampala), 22 février 2005.
- Ndii, David. *Role and Development of Microfinance and Savings and Credit Cooperatives in Africa*. Conférence de l'Association des bourses africaines, Nairobi, 2004.
- Norell, Dan, Georgia Emory-Smith et Till Bruett. « How Do International Networks Manage Grants, Investments, and Loans to Their Partners and Affiliates ? » Focus Note SEEP, N° 1. Washington, D.C. : Small Enterprise Education and Promotion Network, 2003.
- Odell, Malcolm J. *Moving Mountains : Appreciative Planning and Action and Women's Empowerment in Nepal*. Appreciative Inquiry Practitioner, août 2004.
- Orozco, Manuel. *The Remittance Marketplace : Prices, Policy, and Financial Institutions*. Washington, D.C. : Pew Hispanic Center, Annenberg School for Communication, University of Southern California, 2004.
- . « Worker Remittances : An International Comparison. » Projet Dialogue interaméricain commandé par le Fonds multilatéral d'investissement de la Banque interaméricaine de développement, février 2003. <http://www.iadb.org/mif/v2/files/28feb1.pdf>.
- Ouattara, K. « Implementation of the PARMEC Law for Regulation of Microfinance. » Washington, D.C. : Banque mondiale, 2004.
- Oxford Analytica. « South Africa : Banking the 'unbanked' proves viable, » 14 juin, 2005, et « Africa : Low banking penetration constrains growth, » 15 juillet 2005.
- Pawlak, Katarzyna et Michal Matul. « A Promising Approach to Social Performance Management. » <http://www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/impactassessment/practitioner/mfc/>.
- Peachey, Steven et Alan Roe. « Access to Finance. » A study for the World Savings Banks Institute, octobre 2004.
- Pearce, Douglas. « Financial Services for the Rural Poor. » CGAP Donor Brief, N° 15, Washington, D.C. : CGAP, octobre 2003.
- Pearce, Douglas et Myka Reinsch. *Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées*. Niono, Mali, article non publié.
- Perspective de l'économie mondiale. « Globalization and External Imbalances, » avril 2005. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/pdf/chapter2.pdf>.
- Porteous, David. « Cooperative Banking in Context. » Exposé sur FINMARK Trust. Afrique du Sud, 2003. www.finmarktrust.org.za/documents/2003/APRIL/TCIconf_April03.ppt.
- Porteous, David et Brigit Helms. « Protecting Microfinance Borrowers. » Note Focus CGAP N° 27. Washington, D.C. : CGAP, mai 2005.
- Portocarrero Maisch, Felipe et Alvaro Tarazona Soria. *Cómo deberían financiarse las IMFs*. Lima : Banque interaméricaine de développement, 2004.
- Prakash, L. B., Anuradha Pillai, Syed Hashemi et Jennifer Isern. *Self-help Groups in India : Value for Money ?* Washington, D.C. : CGAP, à paraître prochainement.
- Pytkovska, Justyna. *Overview of the Microfinance Industry in the ECE Region in 2003*. Pologne : Microfinance Centre, 2004.
- Rapport de direction interne, Equity Bank, 2004.
- Ratha, Dilip. « Workers' Remittances : An Important and Stable Source of External Development Finance. » Chapitre 7 de *Global Development Finance 2003*. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2003.

- Ratha, Dilip et Samuel Munzele Maimbo. « Remittances : An Economic Force in Many Countries. » Washington, D.C. : Banque mondiale, site Web interne, 4 août 2005.
- Rating Fund. Statistiques du Fonds de notation. Fonds de notation et d'évaluation de la microfinance. www.ratingfund.org.
- Reille, Xavier et Gautam Ivatury. *IT Innovations for Microfinance*. Exposé présenté à l'occasion de l'atelier « Technologies innovatrices pour la microfinance en Amérique latine, » Costa Rica, octobre 2003. Washington, D.C. : CGAP, 2003.
- Rhyne, Elizabeth. *Mainstreaming Microfinance : How Lending to the Poor Began, Grew, and Came of Age in Bolivia*. Bloomfield : Kumarian Press, 2001.
- . « Maintaining the Bottom Line in Investor-Owned Microfinance Organizations. » *MicroBanking Bulletin*, N° 11, mai 2005.
- . « Perspectives from the Council of Microfinance Equity Funds. » *Small Enterprise Development*, vol. 16, N° 1, mars 2005.
- Robinson, Marguerite. « The Future of Commercial Microfinance Industry in Asia, » *Finance for the Poor*, vol. 6, n° 2. Manille : Banque asiatique de développement, juin 2005. Reproduit avec la permission de la Banque asiatique de développement. Pour plus d'information sur le développement en Asie et dans le Pacifique, voir www.adb.org.
- . *The Microfinance Revolution*. Vol. 1, *Sustainable Finance for the Poor*. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2001.
- . *The Microfinance Revolution*. Vol. 2, *Lessons from Indonesia*. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2002.
- . « Why the Bank Rakyat Indonesia Has the World's Largest Sustainable Microbanking System. » Document présenté au séminaire international de BRI à Bali (Indonésie), 1^{er} décembre 2004 (actualisé en avril 2005).
- Robinson, Marguerite et Graham Wright. « Mobilizing Savings. » MicroSave Briefing Note N° 3. Nairobi : MicroSave, 2001.
- Rutherford, Stuart. *The Poor and Their Money*. New Delhi : Oxford University Press, 2000. Réimprimé à partir de *The Poor and Their Money* par Stuart Rutherford, avec la permission d'Oxford University Press India, New Delhi.
- Ruthven, Orlanda. *Money Mosaics : Financial Choice and Strategy in a West Delhi Squatter Settlement*. United Kingdom : Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, 2001.
- Safavian, Mehnaz S., Douglas H. Gram, Claudio Gonzalez-Vega et Dennis Whelan. *The State of Microfinance Activity and Regulation in Russia*. FINCA International-Ohio State University Projet commandé par l'USAID, 1999.
- Sander, Cerstin. « Capturing a Market Share, Migrant Remittance Transfers & Commercialisation of Microfinance in Africa. » 2003. <http://www.bannock.co.uk/PDF/CapturingMarketShareFull.pdf>.
- . *Passing the Buck in East Africa, The Money Transfer Practice and Potential for Services in Kenya, Tanzania, and Uganda*. Nairobi : MicroSave-Africa, 2004.
- Schonberger, Steven N. et Robert Peck Christen. « A Multilateral Donor Triumph over Disbursement Pressure. » Note Focus CGAP N° 23. Washington, D.C. : CGAP, 2001.
- Schreiner, Mark. « Poverty Scorecard for the Philippines. » Rapport adressé à la Grameen Foundation, mark@microfinance.com, 2005.
- Schreiner, Mark, Michal Matul, Ewa Pawlak et Sean Kline. « The Power of Prizma's Poverty Scorecard : Lessons for Microfinance. » 2005. http://www.microfinance.com/English/Papers/Scoring_Poverty_in_BiH_Long.pdf.
- Sebstad, Jennifer et Monique Cohen. *Microfinance, Risk Management, and Poverty*. Washington, D.C. : USAID, 2000.
- Sharma, Alok Kumar. « Assessment of Rural Poverty in India. » New Delhi : Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique, 1997. http://www.unescap.org/rural/doc/beijing_march97/india.PDF.
- Simanowitz, Anton. « A Review of Impact Assessment Tools. » *Guidelines*, N° 2, 2001. www.ids.ac.uk.

- . « Social Performance, Poverty and Organizational Learning : Institutionalizing Impact in Microfinance, » 2003. <http://www.enterprise-impact.org.uk/pdf/Simanowitz.pdf>.
- Sizwekazi, Jekwa. « Banks, DTI nuke it out. » *Southafrican Sunday Times*, 24 mars 2005.
- Skully, Michael. *The Development of the Pawnshop Industry in East Asia*. Pays-Bas : Faculté des sciences sociales, Mansholt, 1994.
- Small Enterprise Education and Promotion (SEEP) Network. *Global Directory of Regional and Countrylevel Microfinance Networks*. Washington, D.C. : Réseau SEEP, 2004.
- Social Performance Task Force in Microfinance. « Promoting Social Performance in Microfinance : Toward a 'Double Bottom Line.' » www.microfinancegateway.org/resource_centers/socialperformance.
- . « What Is Social Performance ? » www.microfinancegateway.org/resource_centers/socialperformance.
- South Africa Info Reporter. « Mzansi : SA banking spreads its net, » août 2005. www.southafrica.info/public_services/citizens/consumer_services/mzansi.htm.
- Srivastava, Pradeep et Priya Basu. *Scaling-up Access to Finance for India's Rural Poor*. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2004.
- Steel, William F. et David O. Andah. *Rural and Micro Finance Regulation in Ghana : Implications for Development and Performance of the Industry*. International Conference on Ghana at the Half Century, 2004.
- Stephens, Blaine. Data Brief 1 :1. The MIX (Microfinance Information eXchange), 2004. www.themix.org.
- Trigo Loubiere, Jacques, Patricia Lee Devaney et Elizabeth Rhyne. « Supervising and Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization – Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico. » Rapport adressé à la Tinker Foundation. ACCION International, 2004.
- UNCDF. « Challenges and Prospects in the Mobilization of Domestic Resources through Microfinancial Intermediation. » *Microfinance Matters*, N° 3. New York : FENU Microfinance, Mai-Juin 2004.
- University of California et Bureau pour l'Amérique latine de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture. *Credit Bureaus and the Rural Microfinance Sector : Peru, Guatemala, and Bolivia*. University of Wisconsin-Madison : BASIS Collaborative Research Support Program, décembre 2003.
- USAID/Accelerated Microenterprise Advancement Project and Department for International Development. « Card-Based Remittance Services. » *MIGRANT Remittances*, vol. 2, N° 1, 2005.
- Wenner, Mark, D. *Lessons Learned in Rural Finance, The Experience of the Inter-American Development Bank*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement, 2002.
- Whelan, Steve. « Automated Teller Machines. » Série Innovation en TI du CGAP. www.cgap.org.
- World Bank. « Microfinance in India : Issues, Constraints, and Potential for Sustainable Growth. » Rapport N° 22531-IN. Unité du développement de la finance et du secteur des entreprises, Région Asie du Sud. Washington, D.C. : Banque mondiale, 2001.
- . « Mexico's Oportunidades Programme. » Étude de cas présentée à la conférence de Shanghai sur la pauvreté, 2004. <http://www.worldbank.org/wbi/reducingpoverty/case-Mexico-OPORTUNIDADES.html>.
- World Council of Credit Unions. *A Technical Guide to Remittances : The Credit Union Experience*. www.woccu.org/development/remittances/index.php.
- Wright, Graham A. N. *Beyond Basic Credit and Savings : Developing New Financial Service Products for the Poor*. MicroSave-Africa, 1997.
- . *Understanding and Assessing the Demand for Microfinance*. MicroSave, préparé en vue de *Expanding Access to Microfinance : Challenges and Actors*, Paris, 20 juin 2005.
- Wright, Graham A. N. et Aleke Dondo. « Are You Poor Enough ? » Client Selection by MicroFinance Institutions. Nairobi : MicroSave-Africa, 2000.

- Wright, Graham A. N. et Leonard Mutesasira. *The Relative Risks to the Savings of Poor People*. Nairobi : MicroSave, 2001.
- Xinhua News Agency. « France guarantees first microfinance bond issue in Africa. » 7 avril 2005.
- Young, Robin. « Credit Bureaus in Latin America : Expanding Financial and Other Services to the Base of the Pyramid. » *Microfinance Matters*, N° 12. New York : FENU Microfinance, mai 2005.
- Zeller, Manfred. « Promoting Institutional Innovation in Microfinance : Replicating Best Practices Is Not Enough. » *D+C Development and Cooperation*, N° 1, Janvier/Février 2001.
- Zeller, Manfred, Cécile Lapenu et Martin Greeley. « Social Performance Indicators Initiative (SPI) : Final Report. » 2003. <http://www.cerise-microfinance.org/publication/pdf/impact/SPI-summary.pdf>.

Entretiens

- Mostaq Ahmed, Directeur de la formation et de l'appui technique, PlaNet Finance, avril 2005.
- Leslie Barcus, PDG, The Microfinance Management Institute, Microfinance Management Institute (MFMI), mars 2005.
- Eduardo Bazoberry, PDG, Prodem, juillet 2005.
- Renée Chao-Béroff, Directrice de recherche, Centre International de Développement et de Recherche, avril 2005.
- Robert Peck Christen, Président du Boulder Institute of Microfinance Training for Sustainable Development, avril et mai 2005.
- Mark Crawford, Directeur financier, Opportunity Bank, Monténégro, avril 2005.
- Tiphaine Crenn, Analyste en microfinance, CGAP, avril 2005.
- Robert Dressen, Vice-président de groupe, Économie, Entreprise et Finance, Development Alternatives, Inc., mars 2005.
- Cesar Fernández Fernández, Directeur du marketing, Mibanco, janvier 2005.
- Clara Fosu, Responsable du développement commercial, GHAMFIN, 31 mars 2005.
- Adrian Gonzalez, Analyste de recherche, CGAP/The MIX, juillet 2005.
- Syed Hashemi, Spécialiste en chef, Microfinance, CGAP, février 2005.
- Senada Havic, Directeur général, Long-Range Company, Bosnie-Herzégovine, 25 mars 2005.
- Julio C. Herbas Gutierrez, Directeur, Banco Solidario, S.A., avril 2004.
- Alfonso Higuera, Directeur commercial, Infocorp, avril 2005.
- Iftekhar Hossain, Consultant, février 2005.
- Jennifer Isern, Spécialiste en chef, Microfinance, CGAP, juillet 2005. Gautam Ivatury, Spécialiste en microfinance, CGAP, juillet 2005.
- Richard Ketley, Directeur, Genesis Analytics, septembre 2005.
- Carlos Labarthe, P-DG, Compartamos, avril 2005.
- Michael McCord, Expert en microassurance, février 2005.
- Cheryl Neas, Responsable des politiques, National Community Capital Association, avril 2005.
- Katarzyna Pawlak, Directrice adjointe et responsable de la recherche, Centre de Microfinance (MFC) pour l'Europe de l'Est et Centrale (ECE) et les Nouveaux États Indépendants, juin 2005.
- Gonzalo Paz, consultant, mars 2005.
- Juan Carlos P. Peñafiel S., Chef des produits pour les populations émigrantes, Banco Solidario, janvier 2005.
- Marguerite Robinson, Consultante indépendante, mai 2005.
- Thomas Schuppius, Conseiller en programmes, Agence allemande pour la coopération technique/Sida Financial Systems Development Programme, Bank of Uganda, mars 2005.

Sites Web

- ACCION International, www.accion.org, avril et juillet 2005.
Banco Solidario, www.banco-solidario.com, janvier 2005.
Bankakademie International, www.international.bankakademie.de, juin 2005.
BANKSCOPE, www.bankscope.bvdep.com, juillet 2005.
Banque mondiale, www.worldbank.org
CARE USA, www.careusa.org, mai 2005.
Cellular Online, www.cellular.co.za, juin 2005.
Citigroup Foundation, www.citigroup.com/citigroup/corporate/foundation, juin 2005.
Comité d'Échange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne-Crédit (CERISE), www.cerise-microfinance.org, juin 2005.
Consultative Group to Assist the Poor, www.cgap.org, juillet 2005.
FINCA International, www.villagebanking.org, mai 2005.
Finextra, www.finextra.com, juin 2005.
Fondo Financiero Privado, www.ffpfe.com, avril 2005.
Fondo Financiero Privado PRODEM, www.prodemffp.com, juillet 2005.
Global Development Research Center, www.gdrc.org/icm/finca/finca-1.html, mai 2005.
ICICI Bank, www.icicbank.com, juin 2005.
Institute of Development Studies, www.ids.ac.uk/impact, juin 2005.
Internet World Stats, www.internetworldstats.com/stats.htm, juillet 2005.
Kenya Post Office Savings Bank, www.postbank.co.ke, juillet 2005.
MicroBanking Bulletin, www.mixmbb.org, juillet 2005.
Microenterprise Access to Banking Services, www.rbapmabs.org, avril 2005.
Microfinance Gateway, www.microfinancegateway.org, février, mars et juin 2005. En français : Portail Microfinance, www.lamicrofinance.org
Microfinance Information eXchange, www.themix.org, avril 2005.
MicroFinance Network, www.mfnetwork.org, juin 2005.
Micro Finance Regulatory Council, www.mfrc.co.za
MIX Market, www.mixmarket.org, mars-juillet 2005.
National Bank for Agriculture and Rural Development, www.nabard.org, avril 2005.
Opportunity International, www.opportunity.org, avril 2005.
Self-Employed Women's Association Bank, www.sewabank.org, juillet 2005.
Share Microfin Limited, www.sharemicrofin.com, mars 2005.
Southern New Hampshire University, www.snhu.edu, juin 2005.
Superintendencia de Bancos, République du Panama, Résolution générale N° 3-2000, www.superbancos.gob.pa.
Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia, www.sbef.gov.bo, juillet 2005.
USAID Microenterprise Development, www.usaidmicro.org/componen/aims/activities/tools.asp, juin 2005.
World Council of Credit Unions, www.woccu.org, juillet 2005.

Index

A

ACCION INTERNATIONAL, 3, 4, 58, 67, 87, 112, 122, 148, 154

ACEC – *Voir Associations cumulatives d'épargne et de crédit*

ACLEDA – *Voir Association of Cambodian Local Economic Development Agencies*

AFGHANISTAN, 70, 88

AFRIQUE DU SUD, 11, 63, 101, 115, 122, 132, 138, 162

MICRO FINANCE REGULATORY COUNCIL (MFRIC), 153

AGENCE AMÉRICAINE POUR LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (USAID), 23, 121

ALTERNATIVA SOLIDARIA (ALSOL), 55

AMÉRIQUE LATINE, 3-4, 41, 98, 161

ANDEAN DEVELOPMENT CORPORATION, 52

APEX BANK, 30

AREC - *Voir Associations rotatives d'épargne et de crédit*

ARGIDIUS, 107

ARPANET, 163

ASF – *Voir Associations de services financiers*

ASSISTANTS NUMÉRIQUES PERSONNELS, 129

ASSOCIATION OF CAMBODIAN LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCIES (ACLEDA) BANK, 118-119, 157

ASSOCIATIONS CUMULATIVES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT (ACEC), 43-44

ASSOCIATIONS DE SERVICES FINANCIERS (ASF), 46

ASSOCIATIONS ROTATIVES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT (AREC), 43-44

ASSURANCE, 19, 36-37, 143, 158 – *Voir aussi Microassurance*
crédit, 31
maladie, 32, 59
vie, 31-32

AUDIT, 70, 72-73
externes, 71-72

AUTONOMISATION, 35

AUTORÉGLEMENTATION, 154

AUTOSUPERVISION, 98

B

BAILLEURS,
efficacité des, 111
rôle des, 110

BANCO CAJA SOCIAL, 90

BANCO DO NORDESTE, 87

BANCO MULTISECTORIAL DE INVERSIONES, 109

BANCO PROCREDIT EL SALVADOR, 109

BANCO SOLIDARIO, 59, 115, 138

BANCO SOL, 58, 90, 95, 121

BANGLADESH, 3, 9, 21-22, 28, 32, 35, 39, 41, 44, 50, 72, 83, 89, 98, 140, 162, 163
Proshika, 50

BANGLADESH RURAL ADVANCEMENT COMMITTEE (BRAC), 34, 35, 50

BANK FOR AGRICULTURE AND AGRICULTURAL COOPERATIVES (BAAC), 142

BANK KREDIT DESAS (BKD), 98

BANK RAKAYAT INDONESIA, 5, 9, 28, 33, 35, 56, 86-87, 90, 92, 98
Unit Desas, 86

BANKING ASSOCIATION OF SOUTH AFRICA, 80

BANQUE ASIATIQUE DE DÉVELOPPEMENT, ix, 107

BANQUE INTERAMÉRICAINE DE DÉVELOPPEMENT, 107 – *Voir aussi Fonds de notation*

BANQUE MONDIALE, 87, 106-107

BANQUE
commerciale, 13, 56-57, 99, 121-122, 158
postale, 76, 105, 117
régionale de développement, 106
rurale ou agricole, 6, 39-41, 49, 56-58, 63, 88, 139
virtuelle, 68, 129

BANQUES MULTILATÉRALES DE DÉVELOPPEMENT, 106-107
BASIX, 86, 110
BENCHMARKING, 69-71, 80
BÉNIN, 57
BIOMÉTRIE, 130-131
BLANCHIMENT D'ARGENT, 89, 91, 137
BOLIVIE, 10, 21, 35, 52, 63, 67, 83, 89-90, 92, 95, 98-99, 121, 130-131, 162, 163
BOSNIE-HERZÉGOVINE, 75, 97, 162
BRAC – *Voir Bangladesh Rural Advancement Committee*
BRÉSIL, 10, 63, 87, 90, 115, 132-133, 161
BRI – *Voir Bank Rakyat Indonesia*

C

CAISSES
 postales, 7, 40, 56, 57, 85
 rurales, 77
CAISSES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUELS (CECAM), 144
CAISSES VILLAGEOISES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT AUTOGÉRÉES (CVECA), 46-47
CAJA LOS ANDES, 90
CAMBODGE, 157
CAPACITÉS, 111, 133
 institutionnelles, 141
 renforcement des, xiv, 54, 76, 79, 107
CARD BANK, 53
CARE INTERNATIONAL, 54
CARTE
 à puce, 63, 129-131
 de crédit, 68, 129, 144
 de débit, 70, 129
CENTENARY RURAL DEVELOPMENT BANK, 142
CENTRALE DES RISQUES, 74-75, 77, 81, 123 - *Voir aussi Transparence, Risques*
CENTRALES PRIVADAS DE INFORMACIÓN DE RIESGOS (CEPIRS), 77
CENTRE INTERNATIONAL DE DÉVELOPPEMENT ET DE RECHERCHE (CIDR), 46-47, 67
CERISE - *Voir Comité d'Échange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne-Crédit*
CGAP – *Voir Groupe consultatif d'assistance aux pauvres*
CHINE, 7, 41, 135

CIDR – *Voir Centre International de Développement et de Recherche*
COLOMBIE, 80, 92, 121-122, 138
COLUMNA, 32
COMITÉ D'ÉCHANGE, DE RÉFLEXION ET D'INFORMATION SUR LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE-CRÉDIT (CERISE), 146
COMMISSION EUROPÉENNE, 107
COMMUNITY REINVESTMENT ACT (CRA), 101
COMPARTAMOS, 58, 120, 122
COMPÉTENCES, 110
 acquisition de, 73
 renforcement des, 81, 159
 techniques, 159-160
CONCURRENCE, 10, 60, 70, 92, 94-95, 109-110, 123, 151, 155, 161
CONFIANZA, 115
CONNECTIVITÉ, 129
CONTRÔLE FINANCIER, 39, 49, 98
 absence de, 50, 97
CONTRÔLE INTERNE, 71
 mécanismes de, 88
COOPÉRATIVE, 3, 31-32, 39, 41, 46-47, 49-50, 58, 98, 112, 118, 140
 agricole ou rurale, 59, 69, 144
 communautaire, 117
 d'épargne et de crédit, 31, 45, 68-69, 77, 97, 138
 financière, 3-4, 7, 9, 11, 13, 41, 47, 48, 50, 56, 63, 97, 139
CORRUPTION, 3
CRÉDIT, xiii, 2-4, 6, 9, 12, 25, 36, 43, 84-86, 100, 105, 137, 140, 152 – *Voir aussi Mutuelles de crédit*
 agent de, 26-27
 agricole, 3-4, 88, 139-140
 analyse du, 129
 composantes de, 109
 marge de, 109
CRISE, 119
 financière asiatique, 92
 macroéconomique, 90, 92
CVECA – *Voir Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées (CVECA)*

D

DÉCAISSEMENT, 94
DELTA LIFE, 59
DÉPÔTS
 certificats de, 112, 117

collecteurs de, 42
mobilisation des, 52, 88, 117-119,
123, 161
sécurité des, 97
DEUTSCHE BANK, 122
DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL, AIDE AU, 106

E

ÉMIRATS ARABES UNIS, 138
ENCOURS, 48
ÉPARGNE, 2-4, 25, 27, 32, 36-37, 44, 46-47,
49-50, 57, 90, 102, 105, 118, 126, 131, 137,
142, 153, 158
 en actifs physiques, 29
 financière formelle et informelle, 29
 mobilisation de l', 51, 58, 119
ÉQUATEUR, 100, 138
EQUIFAX, 77
EQUITY BANK, viii, 11, 25

F

FAULU KENY, 121-122
FFP – *Voir Fonds financiers privés*
FINCA – *Voir Foundation for International
Community Assistance (FINCA)*
FLUX, 138
 de capitaux, 135, 136
 des marchés, 134
FOCCAS, 35
FOUNDATION FORD, 107, 110, 150
FONDO FINANCIERO PRIVADO PARA EL
FOMENTO A INICIATIVAS ECONÓMICAS (FFP-
FIE), 52
FONDOMICRO, 109
FONDS - *Voir aussi Notation, fonds de*
 de crédit rotatif, 109
 de développement communautaire,
 109
 de pension, 121
 de placement indépendants, 112
 intermédiaires, 88
 les plus performants, 89
 privés, 113-114, 117, 126
 propres, 89, 95, 97, 99, 107, 112, 117,
 119, 121
FONDS D'INVESTISSEMENT POUR LE DÉVELOPPE-
MENT INTERNATIONAL [FONIDI], 112
FONDS FINANCIERS PRIVÉS (FFP), 99, 131
FONDS INTERNATIONAL POUR LE DÉVELOPPE-

MENT AGRICOLE (FIDA), 107
FONKOZE, 138
FOUNDATION FOR INTERNATIONAL COMMUNITY
ASSISTANCE (FINCA), 54, 59, 122
FUNDACIÓN PARA EL APOYO A LA
MICROEMPRESA (FAMA), 69

G

G8, 15, 83, 134
GÉORGIE, 59
GHANA, 34, 39, 41, 49, 57
GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI), 149
GOUVERNANCE, 51, 89
 améliorer la, 120
GRAMEEN BANK, 3-4, 27-28, 35
GROUPE CONSULTATIF D'ASSISTANCE AUX
PAUVRES (CGAP), vii-xi, xiii, 2, 6-7, 15-16,
23, 27, 40-41, 56, 83, 87, 107-108, 111,
116-117, 150
 fonds de notation, 73
 outil d'évaluation de la pauvreté, 23,
 49, 146
 Pro-Poor Innovation Challenge, 54
GUATEMALA, 31-32
GUICHETS AUTOMATIQUES, 27, 40, 60, 68-70,
101, 129-132, 143

H

HAÏTI, 74, 162
HYPOTHÈQUE – *Voir Prêt hypothécaire*

I

ICICI, viii, 14, 60, 100
IFI – *Voir Institutions financières internationales*
IFNB – *Voir Institutions financières non
bancaires*
IMF – *Voir Institutions de microfinance*
INDE, 3, 7, 9, 35, 41-43, 63, 67, 109-110,
115, 132, 135-136, 161 – *Voir aussi Self-
Employed Women's Association*
 chit funds, 43
INDIVIDUAL DEVELOPMENT ACCOUNTS
(IDA), 102
INDONESIAN PEOPLE'S CREDIT BANKS, 3
INDONÉSIE, 3, 9, 33, 35, 41, 57, 98, 115,
163 – *Voir aussi Bank Rakyat Indonesia*
INFLATION, 90, 92

INFOCORP, 77

INFORMATION - *Voir aussi Systèmes d'information diffusion d'*, 79

INFRASTRUCTURE FINANCIÈRE, 65, 82

INSTITUTIONS

- de microfinance acceptant les dépôts, 99
- faitières, 109
- financières formelles, 55-56

INSTITUTIONS DE MICROFINANCE (IMF), xiv, 5-7, 21, 23, 30-31, 36, 39-41, 48, 52-54, 56, 59-60, 69, 72-73, 76-77, 81, 89-90, 92-95, 105, 108-109, 112, 115-118, 120, 122-123, 130, 133, 139-140, 144, 147-149, 158-159, 161
appui aux, 108

INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES (IFI), 111-115, 122

INSTITUTIONS FINANCIÈRES NON BANCAIRES (IFNB), 41, 57-59

INTEGRATED RURAL DEVELOPMENT PROGRAMME (IRDP), 86

INTERNATIONAL JUSTICE MISSION (IJM), 54

INTERNET, 60, 63, 129, 163

J

JORDANIE, 88, 103

K

KENYA, 11, 46-47, 52, 57, 60, 121, 132, 161-162 – *Voir aussi Equity Bank merry-go-rounds*, 43

KENYA POST OFFICE SAVINGS BANK (KPOSB), 137-138

KIRGHIZISTAN, 98

KMB BANK, 59

K-REP, viii, 109

L

LA EQUIDAD, 59

LATIN AMERICAN CHALLENGE INVESTMENT FUND (LACIF), 122

LIBÉRALISATION

- des taux d'intérêt, 84, 89-90, 160
- du secteur financier, 92

LOCAL CURRENCY RISK FUND (LCRF), 115

LOTÉRIE, BUREAU OU GUICHET DE, 63, 161

M

MACRO, 16, 83, 105, 155, 160

MACROÉCONOMIE – *Voir Stabilité macroéconomique*

MALAISIE, 132

MALI, 47, 80, 135

MARCHÉS

- distorsion des, 88, 103, 108
- intérieurs ou nationaux, 105, 121, 126, 161

MAROC, 97, 122

MÉCANISME

- de réserve, 116
- de supervision et de contrôle, 154

MÉSO, 15-16, 65-67, 76, 81-82, 105, 155, 159

MEXIQUE, 10, 41, 50, 63, 80, 92, 115, 120, 132, 138

tandas, 43

MIBANCO, 27, 120, 122

MICASA, 27

MICRO, 15-16, 39, 55, 81, 105, 108, 155, 158

MICRO FINANCE REGULATORY COUNCIL (MFRC), 80, 153

MICROASSURANCE, 30-31, 55, 59

MICROBANKING BULLETIN, 53

MICROCRÉDIT, xiii, 3-6, 19, 21, 28, 33-34, 90, 94, 97, 139, 152, 163 – *Voir aussi Sommet du microcrédit*

profil des clients, 26, 36

MICROENTREPRISE, viii, 2-4 19, 25, 27, 33, 68, 86, 105, 143

MICROFINANCE, vii-ix, xi, xiv, 3, 6, 14, 16, 19, 21, 23, 27, 35-37, 39-41, 47, 49-54, 56-58, 60-61, 63, 65-68, 70, 72-74, 76-77, 79-84, 86-93, 95-96, 98-99, 101, 103-113, 115, 117-118, 120-123, 126-129, 132-133, 138, 144-149, 151, 153-155, 157-162

caractéristiques de la, 9-13, 20

histoire de la, 2, 4

lois sur la, 98

marginalisation de la, 100

objectif de la, 62

principes clés de la, xiii

profil des clients, 21-22, 24

rurale, 140

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE (MIX), vii, 51, 53, 67, 116-117, 147

MICROFINANCE NETWORK (MFN), 154

MIX – *Voir Microfinance Information eXchange*

MOBILISATION – Voir *Dépôts, Épargne*
MOZAMBIQUE, 138
MUTUELLES DE CRÉDIT, 47, 143

N

NATIONAL BANK FOR AGRICULTURE AND
RURAL DEVELOPMENT (NABARD), 46
NATIONAL MICROFINANCE BANK (NMB), 57
NÉPAL, 35, 54, 143
NICARAGUA, 69, 88, 94
NIGERIA, 11, 57, 132
 esusu, 43
NIRDHAN UTTAN BANK LTD, 23
NOTATION, 71, 73
 agences de, 66, 72, 123
 Fonds de, 73-74

O

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DU
MILLÉNAIRE, 35, 150
OBLIGATIONS, 112, 116-117, 121-122, 126, 161
OIKOCREDIT, 52, 115
ONE NETWORK BANK, 90
ONG – Voir *Organisation non gouvernementale*
OPPORTUNITY BANK MONTENEGRO (OBM), 52
OPPORTUNITY INTERNATIONAL, 138
ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR
L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE (FAO), 43
ORGANISATION NON GOUVERNEMENTALE
(ONG), 20, 39, 50-56, 58, 60, 63, 70, 76-77,
91, 96, 99-100, 153
OUGANDA, 21, 35, 50, 52, 70, 98-99, 103,
122, 142, 162

P

PALI KARMA SAHAYAK FOUNDATION (PKSF), 89
PARTICIPATION DE L'ÉTAT, 84
PAUVRETÉ, 147-149, 157
 lutte contre la, xiii, 36, 51, 55, 83,
 103, 157
 mesures absolues de la, 147
 réduction de la, 28, 106
 seuil de, 21, 33-34, 147
PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 4, 48, 76, 91, 98,
100, 103, 107, 119, 123, 126, 133-134, 139,
158, 160
PERFORMANCE – Voir *Rendement*
PÉROU, 49, 52, 76-77, 118, 120, 122, 138, 162

PHILIPPINES, 21, 39, 41-42, 44, 48, 53, 57-
58, 83, 103, 130, 135, 138, 162

PME, 86

PORTEFEUILLE, 61, 87, 100, 116, 142
 croissance du, 93
 de crédit, 72, 75
 de prêts, 46, 56-57, 100, 107

POSTAUX, KIOSQUES, 133

PRÊTS

 à la consommation, 27, 152
 adossés, 116
 agricoles, 25, 85
 cessionnaires, 4, 85, 107, 110, 112, 115
 d'urgence, 25, 27, 32, 144
 en devises, 116
 hypothécaire, 58, 119
 sur gage, 2, 4, 41-42
 subventionnés, 85, 103

PRIZMA, 148-149

PRO-CREDIT BANK, 59, 60, 115, 121

PRODEM, 58, 90, 131, 142

PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE
DÉVELOPPEMENT (PNUD), 107

PROSHIKA, 50

PROTECTION

 des consommateurs, 127, 151-155, 161
 sociale, 32

R

RABOBANK, 52

RECouvreMENT, 94

RÉGLEMENTATION, 39, 51-52, 88, 91, 95, 98-
99, 103, 133, 151, 154-155, 159
 AML/CFT, 91
 bancaire, 89
 normes de, 96
 prudentielle, 95-96, 99

RENDEMENT, 69, 72, 80, 111-112, 160
 améliorer le, 36
 des institutions financières, 69
 financier, xiv, 81, 159
 mesure du, 71
 normes du, 71, 79

RENDEMENT SOCIAL, xiv, 127, 144-145, 148-
149, 151, 155
 Initiative sur les indicateurs de, 146

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE, 138

RISQUES, 44, 65, 71, 75, 89, 93, 95-96, 100,
122, 126, 141, 159
 de change, 115-117
 de pertes sur créances, 94

financiers, 115
réduction des, 130
tolérance aux, 106, 109-110

S

SALVADOR, 138

SAVINGS AND CREDIT SOCIETIES (SACCO), 47

SEEP – *Voir Small Enterprise Education and Promotion Network*

SELF-EMPLOYED WOMEN'S ASSOCIATION (SEWA), 3, 35, 59

SELF-HELP GROUPS (SHG), 9, 45-46

SÉNÉGAL, 41, 49, 135

FENAGIE-PECHE, 49

Programme d'appui aux mutuelles
d'épargne et de crédit au
Sénégal (PAMECAS), 49

SERVICES FINANCIERS POUR LES PAUVRES –
Voir Microfinance

SEWA – *Voir Self-Employed Women's Association*

SHARE, 86

SHG – *Voir Self-help groups*

SMALL ENTERPRISE EDUCATION AND
PROMOTION NETWORK (SEEP), 79, 154

SMALL ENTERPRISE FOUNDATION (SEF), 150

SOCIÉTÉ D'INVESTISSEMENT ET DE
DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (SIDI), 112

SOCIÉTÉ INTERNATIONALE DE FINANCEMENT, 121

SOMMET DU MICROCRÉDIT, 21, 50-51

SOUDAN, 135

STABILITÉ MACROÉCONOMIQUE, 84, 89-90,
103, 160

STANDARDISATION, 148-149

SUPERVISION, 96

bancaire, 98, 159

instances de, 98

prudentielle, 97, 99

SWAPS, 115-116

SYSTÈMES

à bande large, 129

d'information, 70, 129, 133

d'information de gestion (SIG), 70

de paiement, 68-70, 91

de règlement brut en temps réel
(SRBTR), 68

T

TANZANIE, 57, 83, 103

kibati, 43

TAUX D'INFLATION, 89

TAUX D'INTÉRÊT, 3-4, 10, 26, 46-47, 49, 70, 85,
88, 90-92, 94-95, 99, 116-117, 140, 151-152

plafonnement des, 87, 91-93, 98, 103

du microcrédit, 92

modiques, 107

subventionnés, 3

volatilité des, 90

TAUX DE CHANGE, 116

fluctuations des, 115-116

TEBA BANK, 11

TÉLÉPHONES PORTABLES, 27, 60-61, 63, 69,
129-130, 138, 159

TERMINAUX POINTS DE VENTE (POS), 128-
131, 133

THAÏLANDE, 85, 142

TRANSFERTS D'ARGENT OU DE FONDS, xiii, 10,
19, 25, 36, 47, 55, 68-69, 85, 127, 133-138, 158

sociétés de, 136

TRANSPARENCE, 65, 69-71, 73-74, 80-81,
128, 160

de la performance financière, 70, 82,
110, 145

TRIODOS BANK, 112, 115, 149

TURQUIE, 135

U

U.S. AGENCY FOR INTERNATIONAL
DEVELOPMENT (USAID), ix, 122, 147, 150

Outils AIMS, 150

UMASIDA, 59

USAID – *Voir U.S. Agency for International Development*

USURIERS, 39, 41-42, 158 – *Voir aussi Prêts sur gage*

W

WOCCU – *Voir World Council of Credit Unions*

WOMEN'S EMPOWERMENT PROGRAM, 35

WOMEN'S WORLD BANKING (WWB), 67, 121

WORLD COUNCIL OF CREDIT UNIONS
(WOCCU), 138, 150

Z

ZURICH INTERNATIONAL, 55

La construction de systèmes financiers incluant les pauvres est la prochaine grande étape à franchir pour le développement et la finance. Cet ouvrage présente quelques pistes sérieuses qui donnent à réfléchir sur les moyens d'y parvenir.

Mark Malloch Brown
Nations Unies

Cet ouvrage présente la « nouvelle » vision de la microfinance. Dans un langage simple, il décrit les enseignements que le CGAP et d'autres acteurs du milieu du développement ont pu tirer ces dix dernières années sur la construction de systèmes financiers accessibles à tous. Ce n'est ni un manuel technique ni une chronique de l'histoire de la microfinance. À l'aide de multiples sources d'information, on décrit la situation du secteur de la microfinance dans son état actuel, les perspectives et les défis à venir.

Ce livre permet aux lecteurs de comprendre rapidement quelles sont les incidences pratiques des systèmes financiers accessibles à tous, en présentant un état des lieux de nos connaissances actuelles, de ce qu'il reste à découvrir et des moyens de s'informer de façon plus détaillée.

En commençant par des questions essentielles sur les clients de la microfinance (Qui sont-ils ? Quels services financiers veulent-ils obtenir ? Quels sont les effets des services financiers sur leur quotidien ?), l'ouvrage examine tous les échelons du système financier. Il illustre les interventions qui fonctionnent, celles qui sont sans effet, et décrit les domaines dans lesquels il faut parfaire les connaissances. En se concentrant sur les pratiques et les modèles prometteurs, l'ouvrage présente un panorama des moyens à mettre en œuvre pour créer des systèmes financiers qui, à terme, offriront un accès à tous.



1818 H Street NW
Washington, D.C. 20433
États-Unis
Tél. : 1.202.473.6479
Télééc. : 1.202.522.3744
www.cgap.org

ISBN 978-2-89035-398-5

