

BAROMÈTRE de la MICROFINANCE 2013



CONVERGENCES
Vers un monde équitable et durable

Éditorial

Jean-Michel Severino
Président de Convergences



Environ un cinquième de la population mondiale vit dans la pauvreté. Le compte à rebours vers l'échéance de la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) a démarré, et les réflexions sur l'agenda post-2015 font l'objet de consultations à l'échelle mondiale. Dans ce contexte, mener une réflexion sur le potentiel de la microfinance s'avère particulièrement opportun.

En moins d'une décennie, la microfinance a entraîné deux réactions opposées : espoir et enthousiasme, après l'attribution du Prix Nobel de la paix à Muhammad Yunus et la Grameen Bank ; incertitude et méfiance, en raison de multiples crises du secteur au niveau mondial. Face à ce constat, peut-on continuer à défendre la microfinance ?

Dans cette 4^{ème} édition du Baromètre de la Microfinance, chercheurs et professionnels du monde entier répondent par l'affirmative, démontrant le potentiel de la microfinance à contribuer à l'inclusion sociale, économique et financière des populations les plus démunies. Le secteur est également prêt à mettre en œuvre les mesures nécessaires pour que les pratiques des acteurs soient plus responsables, innovantes et aient un impact plus important.

A cet égard, l'Appel mondial pour une microfinance responsable – lancé à l'initiative de Convergences et du CEO Working Group – rappelle les mesures que toutes les parties prenantes doivent adopter afin que la microfinance puisse contribuer à la réduction de la pauvreté et la réalisation des OMD. Dans un tel contexte, le Baromètre de la Microfinance 2013 offre un panorama des actions visant à rendre le secteur plus responsable, réactif et efficace. Cette publication, qui a pour ambition de devenir une référence dans le suivi des principales tendances du secteur, propose également des données actualisées sur l'impact de la microfinance au niveau mondial. Enfin, compte tenu de la nouvelle réalité économique et sociale, il se penche également sur le potentiel de la microfinance dans les économies des pays industrialisés.

Comme en témoignent les débats actuels sur le futur agenda post 2015, le développement durable et inclusif est un enjeu mondial qui nous concerne tous et qui exige, par conséquent, la participation de tous les pays et acteurs.

La 4^{ème} édition du Baromètre de la Microfinance offre un nouvel éclairage sur les défis et les opportunités du secteur, présente les bonnes pratiques et montre le potentiel d'innovation et de collaboration. Si nous voulons être à la hauteur des défis économiques et sociaux du XXI^{ème} siècle, il est impératif de construire un partenariat pour le développement véritablement mondial, et la microfinance a un rôle clef à jouer dans ce cadre.

EN PARTENARIAT AVEC

CAISSE D'ÉPARGNE
FÉDÉRATION NATIONALE



4^{ème} Édition

MAIRIE DE PARIS



© Gwenn Dubourhormieu / ACTED

Introduction

RESPONSABILITÉ, INNOVATION, IMPACT : VERS UNE PLUS GRANDE INCLUSION FINANCIÈRE

Avec environ 2,5 milliards d'adultes n'ayant pas accès au secteur bancaire formel, le chemin à parcourir pour atteindre l'inclusion financière reste très long. La microfinance peut, pour y parvenir, jouer un rôle déterminant en adoptant des pratiques responsables et innovantes ayant un impact positif et durable d'un point de vue socio-économique sur ses clients.

A la suite des crises de non-remboursement survenues sur tous les continents en 2008/2010, la croissance de la microfinance a connu une légère baisse, de même que son audience. Toutefois, on dénombre toujours plus de 90 millions

d'emprunteurs au niveau mondial en 2011, principalement des femmes, et certaines régions ont enregistré des taux de croissance importants (voir les données p.2 et p.3).

Parallèlement, l'industrie de la microfinance est de plus en plus consciente de sa responsabilité de garantir que ses services financiers ne nuisent pas à ses clients. A cet égard, des initiatives mondiales regroupant opérateurs, investisseurs, régulateurs et fournisseurs de services ont abouti à la création de nouveaux cadres et normes, qui font l'objet d'une large adhésion et sont mis en œuvre par de nombreux acteurs (voir les articles p.4 et p.7).

Afin d'accroître l'accès aux services

financiers au niveau mondial, la microfinance développe actuellement des produits et des canaux de distribution innovants, tels que le mobile banking, et travaille à développer les capacités des acteurs (voir les articles p.3). Le secteur s'efforce aussi d'élargir l'éventail des produits et des services offerts, qu'ils soient financiers ou non financiers (voir les articles p.7).

Dans les pays développés, la microfinance est également de plus en plus perçue comme un instrument potentiellement efficace pour faire face aux effets de la crise socio-économique. S'appuyant sur un environnement institutionnel favorable, le secteur prend de

l'ampleur en Europe et aux Etats-Unis. En outre, les résultats préliminaires de la mesure de l'impact du microcrédit personnel et professionnel sur l'inclusion sociale et économique sont prometteurs (voir articles p. 9 à 11).

La microfinance n'est pas en perte de vitesse. Elle continue de se développer, s'améliorer et d'adapter ses pratiques afin de répondre de manière responsable et durable aux défis mondiaux que constituent l'inclusion financière et la réduction de la pauvreté.

CONVERGENCES

Sommaire

Pages 2-3
Panorama du secteur
dans les pays en
développement

Pages 4-7
Pratiques responsables

Page 8
L'impact de la
microfinance

Pages 9-11
La microfinance dans
les pays développés

Page 12
Entretien avec David
Roodman

Signez l'Appel mondial
pour une microfinance
responsable

Page 12

Exclusif

Pages 2-3
Panorama 2011

Page 5
Performance
sociale au niveau
mondial

Page 9
La microfinance
en Europe



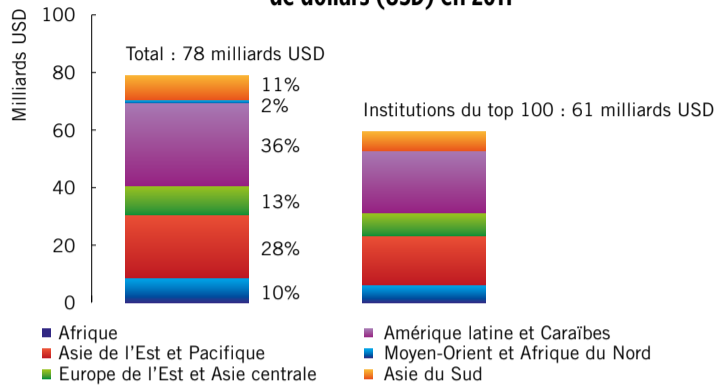
LES GRANDES TENDANCES DE LA MICROFINANCE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Accroître l'inclusion financière : une croissance continue et diversifiée

Panorama 2011 des institutions fournissant des services de microfinance

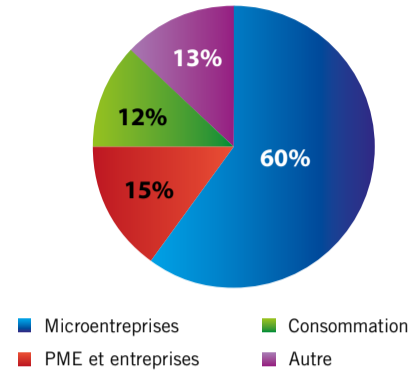
Portefeuille mondial de prêts : croissance ralentie avec une concentration continue dans les 100 principales institutions

Le portefeuille mondial de prêts s'élève à 78 milliards de dollars (USD) en 2011



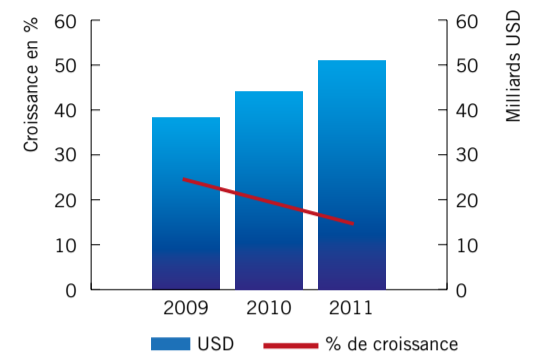
Source : MIX Market, 1400 institutions sur la base de leurs résultats de 2011

60% du portefeuille de prêts finance les microentreprises en 2011



Source : MIX Market, 1400 institutions sur la base de leurs résultats de 2011

Croissance du portefeuille en baisse à 15 % en 2011

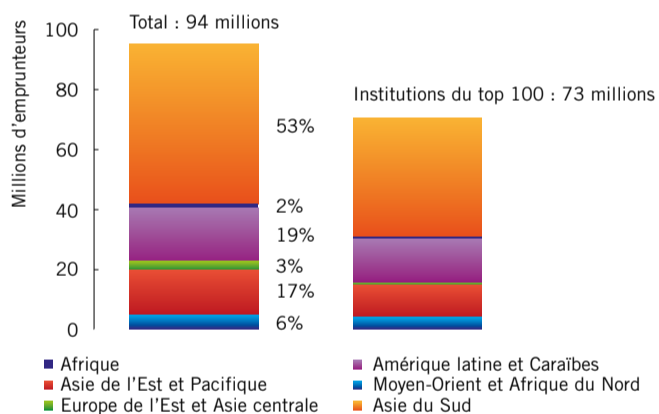


Source : MIX Market, 800 institutions sur la base de leurs résultats de 2009-2011, qui représentent 80% du portefeuille de prêts en 2011

- La croissance du portefeuille mondial de prêts continue de ralentir depuis la crise de 2009, avec une augmentation de 15% en 2011 contre 25% en 2009. Cette croissance n'est pas répartie de façon uniforme. L'Afrique et l'Amérique latine connaissent la plus forte reprise depuis la crise avec une croissance annuelle de presque 25% depuis 2009. Ces régions bénéficient également de l'arrivée de nouveaux fournisseurs sur leurs marchés et d'un intérêt accru de la part des bailleurs pour l'Afrique subsaharienne.
- Alors que des milliers d'opérateurs proposent des services en microfinance, les 100 principales institutions représentent toujours 80% de l'encours total ainsi que 75% des emprunteurs au niveau mondial en 2011. Les 100 principales institutions de microfinance (IMF) sont localisées de manière croissante en Amérique latine et dans les Caraïbes, en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud et du Sud-Est.
- Les institutions de microfinance ont des portefeuilles de prêts diversifiés. Les crédits aux microentreprises représentent 60% des prêts totaux et 80% des emprunteurs actifs. D'autres segments de clientèle sont également servis, comme les grandes entreprises (15% des prêts), et d'autres types de prêts sont proposés, tels que les crédits à la consommation (12% des prêts).

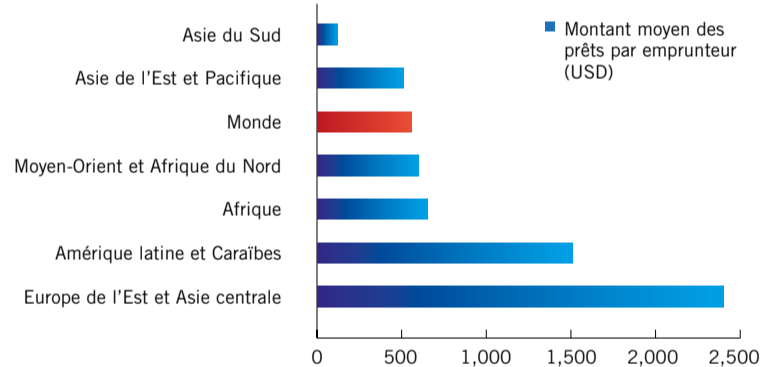
Clientèle : 94 millions d'emprunteurs en 2011

Les emprunteurs en 2011



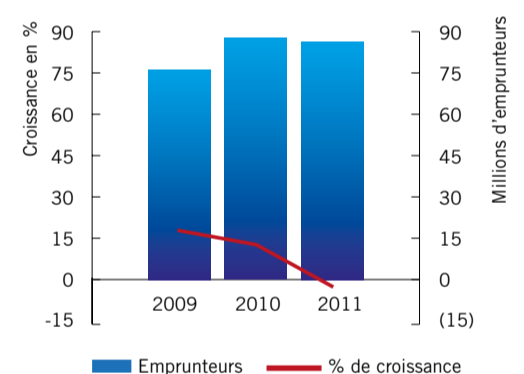
Source : MIX Market, 1400 institutions sur la base de leurs résultats de 2011

Le montant des crédits aux microentreprises varie selon les régions



Source : MIX Market, 1400 institutions sur la base de leurs résultats de 2011

Baisse de 3% du nombre d'emprunteurs actifs en 2011

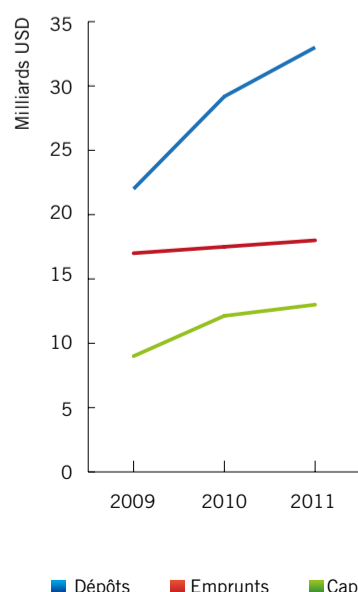


Source : MIX Market, 800 institutions sur la base de leurs résultats de 2009-2011, qui représentent 80% du portefeuille de crédits en 2011

- La croissance de l'encours masque une baisse de 3% du nombre de clients au niveau mondial en 2011. Les activités de prêts en Asie du Sud, dominées par l'Inde, restent affectées par la crise dans l'Andhra Pradesh de 2010, où l'activité s'est complètement arrêtée. Cette crise a entraîné une baisse de 10% de la clientèle dans la région et d'environ 20% en Inde en 2011, pesant fortement sur les chiffres totaux du secteur. En revanche, le nombre de clients a augmenté sur la même période en Afrique et en Amérique latine : ces régions affichent un taux de croissance du nombre d'emprunteurs de 15% en 2011.
- Le montant des prêts aux entreprises est étroitement lié au niveau de revenu local dans les différentes régions du monde. De fait, le montant moyen des prêts varie fortement selon les régions, passant d'environ 2500 USD en Europe de l'Est et en Asie centrale à moins d'un dixième de ce montant en Asie du Sud.

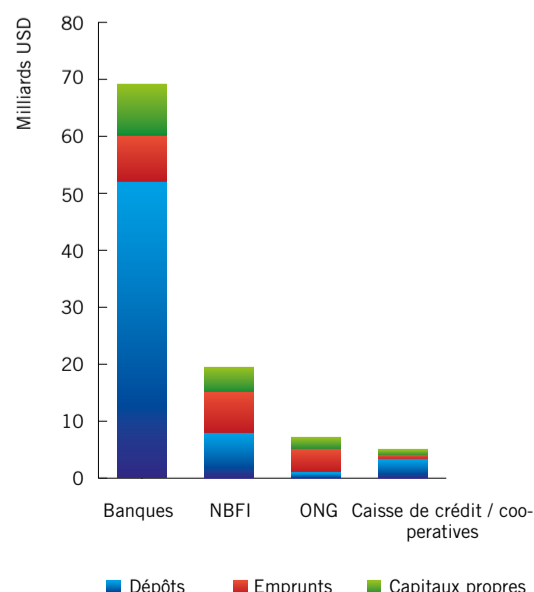
Les évolutions en cours : le financement local renforce le secteur via la collecte de dépôts et les emprunts

Le développement de la collecte de dépôts dépasse les autres sources de financements en 2011



Source : MIX Market, 800 institutions sur la base de leurs résultats de 2009-2011

Chaque opérateur dispose de sa propre structure de financement



Source : MIX Market, 1400 institutions sur la base de leurs résultats de 2011

- Les dépôts dominent le bilan global des IMF, mais demeurent concentrés dans une poignée de grandes banques. Les prêts sont particulièrement importants pour le financement des ONG et des institutions financières non bancaires (NBF). Pour autant, les dépôts deviennent une source de plus en plus importante pour ces derniers, en lien avec l'augmentation du nombre de licences pour la collecte de dépôts pour les établissements non bancaires.
- Le financement par la dette, particulièrement pour les NBF et les ONG, se fait au travers de diverses sources locales et étrangères (57% et 43% du total des emprunts des IMF). Les banques et les autres institutions financières apportent plus du tiers du financement de la dette et représentent les principales sources de financement local. Les fonds structurés (ou véhicules d'investissement en microfinance - MIV) et les banques de développement fournissent chacun 20% du financement, et représentent les principales sources étrangères de financement. Selon l'étude « The State of Microfinance Investment 2012 » publiée par MicroRate, les actifs totaux des MIV sont estimés à environ 7,5 milliards de dollars USD en 2012, soit une croissance de 14% par rapport à 2011.
- Les flux de financements étrangers ont également changé au cours des dernières années. Les résultats pour 2011 de l'étude « Current Trends in Cross-Border Funding in Microfinance », conduite par le CGAP en 2012, montrent que la croissance des fonds engagés est en train de diminuer - 6% de croissance en 2011 - mais que les financeurs augmentent leur présence dans plusieurs régions et notamment en Afrique subsaharienne où les engagements ont augmenté de 12%. Les financements servent en priorité à refinancer les portefeuilles de prêts des IMF (77%), mais également à appuyer le renforcement des capacités des opérateurs de prêts, des infrastructures de marché et des politiques publiques.

Servir les clients de la microfinance : un ensemble diversifié d'institutions offrant d'autres services que le crédit

Comprendre les institutions de microfinance et leurs clients

Diversité des institutions du secteur	
Nombre d'IMF reportant au MIX en 2011	1400
Pourcentage d'emprunteurs servis par des institutions à but non lucratif	33%
Pourcentage d'emprunteurs servis par une institution financière	67%
Diversité des services offerts par les institutions	
Pourcentage d'institutions proposant des services d'épargne et de crédit	54%
Pourcentage d'institutions proposant des produits d'assurance	26%
Pourcentage d'institutions proposant des services non financiers	54%
Diversité de la clientèle des institutions	
Pourcentage d'emprunteurs vivant en zone rurale	38%
Pourcentage de femmes emprunteurs	73%
Pourcentage d'emprunteurs avec un prêt pour une microentreprise	81%

Source : MIX Market, 1400 institutions sur la base de leurs résultats de 2011

La clientèle des IMF demeure majoritairement concentrée sur les zones urbaines, avec moins de 40% des prêts octroyés à des clients vivant en milieu rural - représentant seulement 20% du portefeuille de crédit, contre 80% pour les zones urbaines.

Si toutes les IMF proposent toutes des services de crédit, la plupart offrent également une large gamme de services financiers et non financiers. La collecte de dépôts est très répandue dans la plupart des régions, à l'exception de la zone MENA, où il existe peu d'options de licences adaptées pour les IMF. Les assurances et autres services tels que les transferts d'argent, les paiements de factures et les cartes de crédits connaissent également une croissance notable, particulièrement en Afrique.

Les IMF offrent également des services de soutien aux entrepreneurs et à leurs entreprises ; la formation des emprunteurs, que ce soit dans le domaine de la santé ou sur le plan financier, compte parmi les services les plus fréquemment proposés.

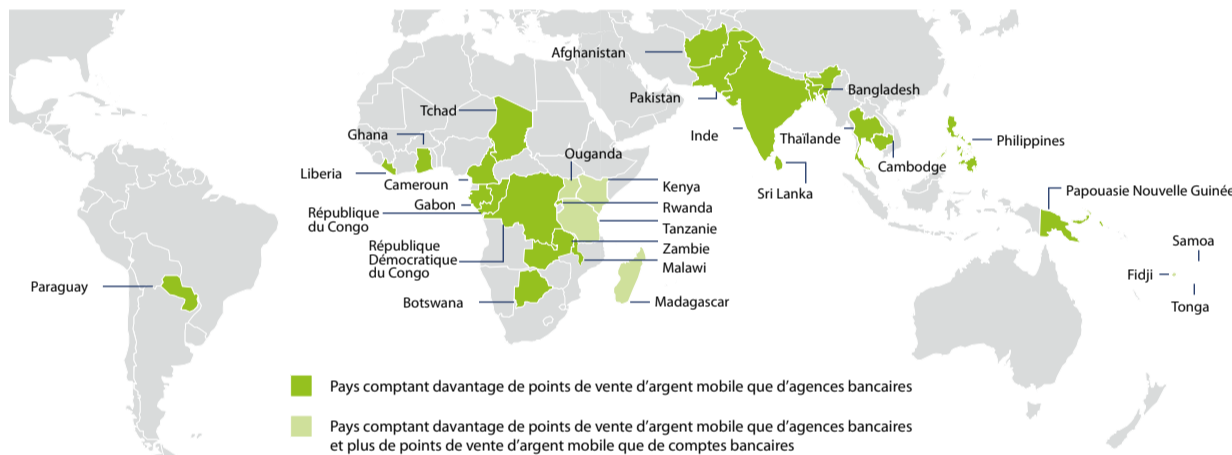
MIX ET CITI MICROFINANCE
À PARTIR DE DONNÉES FOURNIES PAR MIX

Méthodologie

Sauf indication contraire, l'ensemble des données sont tirées des informations relatives à l'année fiscale 2011 fournies par les institutions de microfinance (IMF) et autres fournisseurs de services de microfinance à MIX (Microfinance Information eXchange), et publiées sur MIX Market au 31 mars 2013. Pour les tendances, seules les institutions ayant fourni des données pour toutes les années ont été incluses. Les IMF envoient leurs données à MIX sur une base volontaire et ces données font l'objet d'une vérification par rapport aux bilans financiers annuels audités pour environ 75% des IMF. Au travers d'une couverture représentative du secteur de la microfinance, MIX analyse les principaux fournisseurs de services de microfinance, quelque soit leur type, et notamment les institutions de microfinance, les banques avec des portefeuilles dédiés aux micro-entreprises, les coopératives de crédit et autres prestataires communautaires visant des clients à faible revenu ainsi que d'autres clientèles. De ce fait, les institutions couvertes par ces données proposent une gamme de services et de produits de crédit bien plus large que les seuls crédits aux micro-entreprises. Cet article s'appuie également sur l'expérience et les relations locales de Citi Microfinance avec ses clients et partenaires, soit plus de 150 IMF, des réseaux et des investisseurs dans près de 50 pays.

A l'instar de MIX ou de la Campagne du Sommet du Microcrédit, il existe plusieurs méthodologies et échantillonnages des institutions fournissant des services en microfinance pour mesurer la portée de la microfinance au niveau mondial. Le Baromètre de la Microfinance a choisi la base de données de MIX Market comme principale source d'informations fiables.

Situation actuelle du secteur de l'argent mobile¹



Source : « State of the Industry: Results from the 2012 Global Mobile Money Adoption Survey », Pénicaud, C., 2013, GSMA Mobile Money for the Unbanked

Plus d'un milliard de clients dans les pays en développement ont un téléphone portable mais n'ont pas de compte bancaire². Les personnes exclues du système bancaire sont tributaires de services financiers informels souvent peu fiables, peu sûrs et onéreux. Aujourd'hui, l'argent mobile ou l'utilisation du téléphone portable pour accéder aux services financiers constitue le principal levier pour accroître l'inclusion financière dans les marchés émergents.

Au Kenya, à Madagascar, en Tanzanie et en Ouganda, on dénombre d'ores et déjà plus de comptes d'argent mobile que de comptes bancaires. Dans ces pays, l'offre en argent mobile permet un accès plus large aux services financiers auquel le secteur bancaire n'est jamais parvenu. Par ailleurs, 28 pays comptent plus de points de vente d'argent mobile que d'agences bancaires ; dans ces pays, l'argent mobile devient, bien plus que les banques, le visage du secteur bancaire.

En 2012, le réseau mondial des opérateurs de réseaux mobiles GSMA a dénombré 30 millions d'utilisateurs actifs de services d'argent mobile. Pour le seul mois de juin 2012, ces utilisateurs ont effectué 224 millions d'opérations pour une valeur totale de 4,6 milliards de dollars (USD).

Le secteur de l'argent mobile est en plein essor, particulièrement en Afrique subsaharienne. En termes de répartition géographique, la plupart des déploiements (56%) sont en Afrique subsaharienne où les services d'argent mobile sont disponibles dans

34 des 47 pays de la région. En juin 2012, on dénombrait deux fois plus d'utilisateurs de services d'argent mobile que d'utilisateurs Facebook en Afrique subsaharienne.

Fin 2012, on comptait 150 services d'argent mobile proposés aux personnes non bancarisées dans 72 pays³. Les opérateurs de réseaux mobiles (ORM), qui exploitent 72% des services en activité, constituent le principal moteur de cette croissance.

En effet, les ORM sont idéalement placés pour offrir des services d'argent mobile aux personnes non bancarisées : ils possèdent des réseaux de distribution étendus pouvant être exploités afin d'offrir des services financiers (paiements, transferts...) ainsi que des marques dignes de confiance, et ce même dans les régions les plus isolées. Les ORM sont, en outre, propriétaires des canaux mobiles.

A ce jour, les transferts de personne à personne (P2P) constituent l'usage le plus répandu de l'argent mobile et représentent 82% du montant total en valeur des opérations effectuées sur les plateformes d'argent mobile au niveau mondial.

Le paiement des factures, le versement des salaires ou les produits de micro-assurance sont d'autres exemples de produits financiers indispensables pouvant être offerts plus efficacement via la téléphonie mobile. Certains fournisseurs d'argent mobile et des institutions de microfinance (IMF) explorent des pistes de collaborations en la matière, l'argent mobile étant considéré comme un canal pratique et

abordable pour le versement de prêts et leur remboursement.

Sur de nombreux marchés, les fournisseurs d'argent mobile continuent de construire les bases de leur développement, en se concentrant sur les défis opérationnels que sont la création et la gestion de leurs réseaux d'agents et la promotion de l'utilisation de l'argent mobile. Le développement de cadres réglementaires porteurs sera également crucial pour garantir la croissance de ce secteur ; et un dialogue accru entre les régulateurs financiers et les institutions non bancaires permettra la mise en œuvre d'une régulation qui contrôle les risques de manière adéquate sans constituer un frein à l'inclusion financière.

L'étude mondiale 2012 de la GSMA sur l'adoption des services d'argent mobile décrit un secteur en forte croissance avec des signes d'une maturité accrue. Le programme Mobile Money for the Unbanked (MMU) continuera de soutenir ce secteur afin d'accroître sa portée et son impact, en tirant parti du potentiel de la technologie mobile pour favoriser l'inclusion financière.

¹ Sauf indication contraire, les données et chiffres présentés dans cet article sont extraits du rapport « Le point sur le secteur : résultats de l'étude mondiale 2012 sur l'adoption des services d'argent mobile », C. Pénicaud, 2013, GSMA Mobile Money for the Unbanked. ² « Mobile Money for the Unbanked: Unlocking the Potential in Emerging Markets », McKinsey, 2009, étude commandée par le CGAP et la GSMA. ³ GSMA Mobile Money Deployment Tracker.

CLAIRE PÉNICAUD
ANALYSTE INTELLIGENCE DE MARCHÉ
GSMA MOBILE MONEY FOR THE UNBANKED
(MMU) PROGRAMME

La demande et l'offre de services de renforcement des capacités pour les prestataires de services financiers

Une étude récente¹ sur les prestataires de services financiers (PSF) a confirmé que le manque de capacités demeure un obstacle majeur à l'augmentation et la diversification des services pour les personnes à bas revenu. Plus de 40% des PSF ayant participé à l'étude ont déclaré que leur principal défi consistait à renforcer leurs compétences pour une meilleure gestion de leur activité.

Les attentes en matière de renforcement des capacités incluent les services de conseil et d'assistance technique ainsi que la formation et le renforcement des compétences, mais également les services informatiques, la gestion des ressources humaines et les études de marché. Les services les plus demandés, selon les PSF enquêtés, concernent la gestion des risques, la planification stratégique, l'innovation et les compétences des cadres intermédiaires. Un large panel de prestataires propose ces services de renforcement des capacités (PRC). Il s'agit notamment de sociétés de conseil, d'experts individuels, d'instituts de formation, d'universités, d'ONG et de réseaux professionnels. La plupart tendent à fonctionner selon un modèle entrepreneurial mais ont néanmoins des difficultés à dégager des profits. Pour autant, le plus grand défi est de suivre les évolutions rapides dans le domaine de l'inclusion financière : 52% des PSF répondants partagent cet avis selon cette étude.

Les résultats de cette étude effectuée au niveau mondial ont montré un écart entre la demande de services de renforcement des capacités et l'offre en termes de hiérarchisation des contenus. Les demandes des PSF sont de plus en plus diversifiées et sophistiquées, y compris de la part des nouveaux entrants sur ce secteur, comme les prestataires de services de paiement ou en micro-assurance. Les PRC doivent mieux appréhender les demandes et y répondre avec des solutions adaptées et disponibles au niveau local. Dans certains cas, les PSF ont des difficultés à formuler leurs besoins : il est alors nécessaire de définir la demande d'assistance technique et d'autres services de renforcement de capacités.

Hélas, le moteur de la demande tient trop souvent à la disponibilité de l'aide des bailleurs de fonds.

Les PRC n'ont généralement pas les ressources nécessaires pour investir dans le renforcement du savoir et des compétences spécialisées, particulièrement sur des marchés fragmentés et de petite taille comme en Afrique subsaharienne, où se trouvent 45% des répondants. Les PRC ont des difficultés à recruter et à garder du personnel qualifié. Cette difficulté est considérée comme le principal défi pour 51% des PRC enquêtés en Afrique subsaharienne. Ces prestataires de services doivent investir afin d'identifier les besoins du marché, construire des relations à long terme avec les PSF et démontrer la valeur de leurs services.

Malgré l'existence depuis plusieurs années de programmes des bailleurs visant à soutenir le renforcement des capacités tant pour les PSF que pour les PRC, le marché du renforcement des capacités, fortement subventionné, englobe peu de prestataires viables à même de s'adapter aux évolutions du secteur. La forme des subventions alimente cette dépendance, et bien souvent les bailleurs ont du mal à concevoir le renforcement des capacités dans une logique de renforcement de marché. Les bailleurs doivent considérer le renforcement des capacités comme un ensemble de sous-marchés interconnectés et adapter leur mesures incitatives - en fonction des évolutions du marché - afin qu'elles soient favorables tant à la demande qu'à l'offre. C'est à cette condition que nous serons véritablement en mesure de renforcer les capacités dont le secteur a tant besoin pour croître et relever les nombreux défis qui l'attendent.

¹ A. Koning, 20 février 2013, "Capacity Building Survey Results", CGAP. L'étude a été menée auprès de 413 prestataires de services financiers de détail (PSF) et 221 prestataires de services de renforcement des capacités (PRC). 63% des PSF enquêtés étaient des institutions financières non bancaires et 51% des PRC étaient des sociétés de conseil ou des consultants indépendants.

ANTONIQUE KONING
SPÉCIALISTE EN MICROFINANCE CGAP



PRATIQUES RESPONSABLES

Les histoires parallèles de la microfinance

L'histoire de la microfinance dans l'hémisphère Sud a plusieurs généalogies. En premier lieu, il y a l'histoire de l'invention en 1976 d'un mécanisme collectif de prêts expérimental par le professeur d'économie Muhammad Yunus au Bangladesh, qui servira de base pour la création de la Grameen Bank et, par la suite, de source d'inspiration pour de nombreuses IMF du monde entier. Il faut ajouter à cette histoire fortement médiatisée d'autres expériences antérieures, dont l'influence a été tout aussi importante pour le secteur. Par exemple, les coopératives d'épargne et de crédit, fondées dans les années 1960 en Afrique, qui demeurent les principales sources de la microfinance sur le continent (voir

article p. 5). D'autres expériences sont le fruit de l'évolution des banques publiques de développement et de leur restructuration profonde dans les années 1990, à l'instar de la BRI en Indonésie ou de Banrural au Guatemala.

Ces origines variées ont donné lieu à de multiples parcours. Les ONG se sont centrées sur les populations exclues et sur l'octroi des prêts tandis que les coopératives ont privilégié l'épargne et la gouvernance participative. La transformation des banques de développement s'est traduite par l'autonomisation des unités locales, offrant désormais toute une gamme de services et mobilisant l'épargne avec succès. Les années 1990 ont été marquées par un nouveau phénomène avec

l'évolution de certaines ONG vers des modèles lucratifs, initiée en Bolivie en 1992 avec la transformation de PRODEM en une banque. Dans les années 2000, la priorité a été donnée à la professionnalisation du secteur, à sa viabilité financière et sa transparence, notamment sous l'impulsion du CGAP.

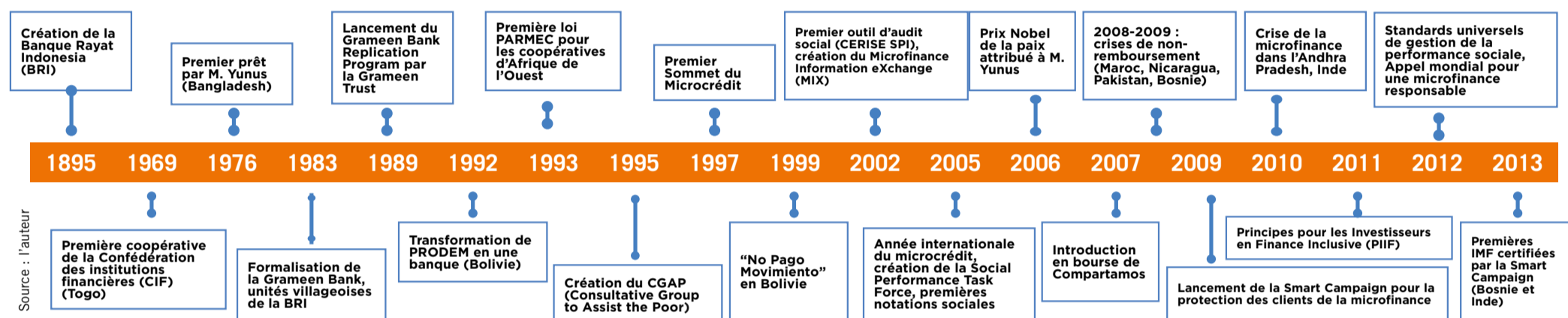
Toutefois, les évolutions récentes soulèvent de nombreuses questions : les énormes bénéfices engrangés par Compartamos suite à son premier appel public à l'épargne au Mexique, ainsi que les crises qui ont éclaté dans le sud de l'Inde, au Pakistan, au Maroc ou au Nicaragua, ont mis en évidence les dangers de la microfinance pour les clients lorsqu'elle n'est pas gérée de manière responsable.

Dernièrement, on assiste à une mobilisation importante en faveur d'une meilleure régulation du secteur de la microfinance et pour que les populations vulnérables soient davantage privilégiées. Tout cela implique de travailler sur la qualité et la diversité des services, en particulier via le renforcement des capacités des clients et l'introduction de nouvelles technologies et de modèles adaptés aux plus démunis. En outre, plusieurs outils d'évaluation sociale ont été développés depuis le début des années 2000 et le secteur de la microfinance travaille à promouvoir de nouvelles approches afin de renforcer l'impact positif pour les clients. La « Social Performance Task Force », qui rassemble les organisations œuvrant à la promotion de la performance sociale, a défini

- en collaboration avec la Smart Campaign pour la protection des clients - les Standards universels de gestion de la performance sociale (USSPM), afin d'aider les IMF à mettre l'accent sur la satisfaction des besoins des clients dans leur gestion quotidienne.

Le secteur est entré dans une période de maturité et les leçons apprises au cours des dernières années contribuent à l'établissement d'une microfinance responsable, éthique et inclusive.

CÉCILE LAPENU
ADMINISTRATEUR
SOCIAL PERFORMANCE TASK FORCE
PRÉSIDENTE
PLATEFORME EUROPÉENNE DE LA MICROFINANCE



Aperçu des initiatives pour promouvoir des pratiques responsables en microfinance

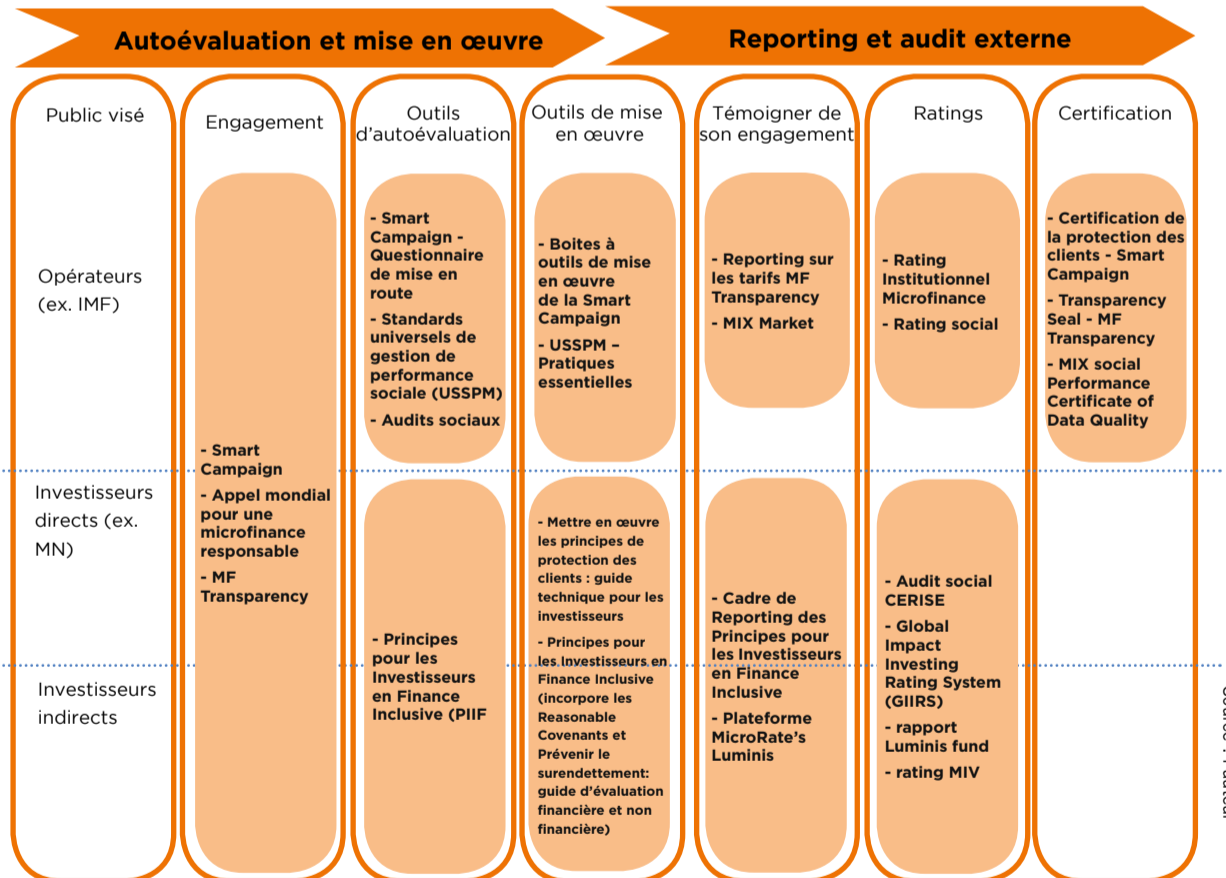
Ces dernières années, plusieurs initiatives visant à encourager et à soutenir des pratiques responsables en microfinance ont vu le jour. La plupart sont apparues à la suite de travaux de consultation et de collaboration au sein du secteur, ayant abouti à des principes et des standards ambitieux. Ces initiatives mettent en général l'accent sur l'un ou l'autre des deux principes au cœur de l'investissement responsable en microfinance : la protection des clients et la performance sociale.

Bien que ces initiatives se situent à des niveaux de développement

différents, ensemble elles forment un cadre d'autorégulation volontaire. Cette dernière année, ces initiatives ont travaillé de concert afin d'établir une carte visant à identifier leurs interconnexions. Une version résumée de cette carte accompagne cet article. Une version plus détaillée, ainsi que la description de chacune de ces initiatives, est disponible sur le site internet des Principes pour l'Investissement Responsable des Nations Unies (UNPRI).

Cette carte présente les différentes mesures pouvant être mises en œuvre par les opérateurs de la microfinance. Ces mesures vont de l'autoévaluation, la mise en œuvre du reporting à l'audit externe. Le développement de la Smart Campaign – une campagne mondiale visant à intégrer les pratiques de protection des clients dans les activités des institutions du secteur de la microfinance – constitue une bonne illustration de cette démarche. En plus de recevoir de nombreux soutiens, cette initiative a aussi mis en place des outils complémentaires pour aider les praticiens. La campagne Smart a par exemple développé un « Questionnaire de démarrage : auto-évaluation de la protection des clients » spécialement pour les institutions de microfinance (IMF) ainsi que des douzaines d'autres boîtes à outils afin de les aider à mettre en pratique les différents principes. Au cours de l'année dernière, des agences de notation spécialisées ont travaillé de concert afin d'incorporer les facteurs de protection des clients dans la notation financière des IMF ou rating institutionnel en microfinance. Au début de cette année, Smart a lancé la Certification de la protection des clients ; il s'agit d'une évaluation indépendante qui fait ressortir publiquement les IMF qui répondent aux normes requises dans le traitement de leurs clients.

Concernant la performance sociale, rappelons le lancement des



Standards universels de gestion de la performance sociale (USSPM) l'année dernière par la Social Performance Task Force (SPTF). Il s'agit d'un ensemble de standards de gestion et de pratiques qui s'appliquent à toutes les IMF poursuivant un double objectif (voir article page 5). La Smart Campaign et les USSPM se focalisent principalement sur les opérateurs, mais d'autres acteurs de la chaîne d'investissement ont également une influence considérable. Pour répondre à cette réalité, les Principes pour les Investisseurs en Finance Inclusive (PIIF) ont été développés pour et par les investisseurs. Ces principes s'appuient sur le travail (et y font directement référence) des initiatives centrées sur les prestataires de détail telles que la Smart Campaign, les USSPM et MF Transparency. Ils incluent d'autres initiatives à titre indicatif comme les

Reasonable Covenants Guidelines, récemment mise au point par un groupe d'investisseurs directs dans le but d'harmoniser les approches. Enfin, les PIIF sont accompagnés d'un cadre de reporting public (voir article p. 6).

Il existe tout un éventail de ressources afin de soutenir tant les opérateurs que les investisseurs dans la mise en place de leurs pratiques et politiques d'investissement responsable. La plupart sont disponibles gratuitement et beaucoup d'autres sont actuellement en développement. Il reste cependant plusieurs questions et défis à prendre en considération : quel est le degré d'intégration de ces pratiques au sein du secteur ? Comment les opérateurs peuvent-ils trouver le temps et les ressources nécessaires pour se tenir au

courant de tous ces principes et standards ? Qu'entend-on par bonne pratique dans les domaines tels que la tarification, la rentabilité et l'« équilibre du rendement social et financier » ? Afin de faire avancer ces discussions, une plus grande compréhension des pratiques actuelles est nécessaire. La plupart des initiatives se concentrent par conséquent sur la promotion de la transparence et sur le débat qui s'en suit. C'est avec joie que nous pourrions actualiser la carte régulièrement, en lien avec l'évolution du secteur.

EMILIE GOODALL
RESPONSABLE PROJET P
RINCIPES POUR LES INVESTISSEURS
EN FINANCE INCLUSIVE
INTÉGRÉ À LA PRI INITIATIVE

Définitions

Protection des clients :

Efforts déployés afin de fournir des services équitables, responsables et transparents aux clients. Ceci inclut la prévention du surendettement, une tarification responsable et transparente, le développement des produits et une distribution appropriée, un comportement éthique de la part du personnel, la confidentialité des données des clients et des mécanismes de traitement des plaintes.

Source : Smart Campaign

Performance sociale :

Traduction pratique des objectifs sociaux d'une institution : servir durablement un nombre croissant de pauvres et d'exclus, améliorer la qualité et l'adéquation des services financiers, améliorer la situation économique et sociale des clients et engager la responsabilité sociale de l'institution envers les clients, les employés et la communauté servie.

Source : Social Performance Task Force

Enquête : Une base de référence mondiale sur la mise en œuvre de la gestion de la performance sociale

Au cours du printemps 2013, la Social Performance Task Force (SPTF) a collaboré avec MIX et l'Appel mondial pour une microfinance responsable afin de concevoir une enquête permettant de mieux comprendre la mise en œuvre actuelle de la performance sociale dans le secteur de la microfinance : quelles pratiques de la gestion de la performance sociale (GPS) sont actuellement mises en œuvre, quels sont les principaux défis à relever, et quels types de ressources peuvent permettre aux institutions de réaliser leurs objectifs sociaux plus efficacement ?

640 personnes ont participé à cette enquête. Toutes les régions du monde sont représentées. L'ensemble des principales parties prenantes a participé à cette enquête, avec notamment une large représentation des institutions de microfinance (IMF). Les résultats sont encourageants mais appellent aussi à persévérer dans cette voie.

90% des répondants considèrent que la GPS est importante. Plus de 70% des enquêtés connaissent les Standards universels de gestion de la performance sociale (« Standards universels ») et tous les répondants ont cherché des informations sur la GPS auprès d'au moins une source extérieure. Fait encourageant, l'enquête fait état de changements : environ un quart des IMF a déjà commencé à modifier ses pratiques après avoir pris connaissance des Standards universels.

Pour les répondants, trois domaines de pratiques représentent des défis particuliers : équilibrer performance sociale et performance financière ; définir et assurer le suivi des objectifs sociaux ; et développer des produits, des services, des prestations de services et des canaux qui répondent aux besoins et aux préférences des clients. Les participants à cette enquête ont également cité systématiquement trois types de ressources qui leur permettraient de surmonter ces défis : des indicateurs ; des orientations sur la manière de garantir l'engagement de l'organisation vis-à-vis des objectifs sociaux ; et des formations, études de cas et assistance technique.

La SPTF développe déjà ces ressources clefs. Au cours des 12 derniers mois, le groupe de travail sur les indicateurs de la SPTF a travaillé en collaboration avec le groupe de travail des investisseurs ALINUS (ALigning INvestor due diligence to the Universal Standards) afin de développer des indicateurs pouvant être utilisés par les IMF pour auto évaluer leur performance par rapport à chacune des pratiques essentielles inscrites dans le document des Standards universels. Le groupe de travail a ensuite proposé une période de consultation publique afin de recueillir des commentaires sur les projets d'indicateurs qui seront intégrés dans les indicateurs finaux.

En outre, un atelier rassemblant les directeurs et les administrateurs des institutions de microfinance du monde entier est prévu lors de la réunion annuelle du SPTF en

2013. Les questions relatives à la gestion de la performance sociale seront débattues, et notamment celles concernant les données que les conseils d'administration doivent analyser et la manière dont les organes de gouvernance peuvent contribuer à la performance sociale de leur institution. Cet atelier de travail doit aboutir à un document d'orientation sur le thème « Comment développer un rapport du conseil d'administration sur la performance sociale » répertoriant les étapes pratiques qu'une IMF doit mettre en œuvre afin que son conseil d'administration puisse gérer la performance sociale.

L'année dernière, la SPTF a proposé des formations en ligne gratuites en anglais, français et espagnol, présentant à la fois les fondamentaux de la GPS et des explications détaillées sur la manière dont les opérateurs appliquent les pratiques essentielles aujourd'hui. La SPTF est par ailleurs en train de constituer une bibliothèque de ressources spécifiques à chacune des sections des Standards universels – ressources qui incluent des études de cas. Enfin, la SPTF a développé une base de données, régulièrement actualisée, des prestataires d'assistance technique dans la microfinance responsable.

Davantage d'informations sur les différentes initiatives, produits et services sont disponibles sur le site internet de la SPTF.

AMELIA GREENBERG
DIRECTRICE DES PROJETS SPÉCIAUX
SOCIAL PERFORMANCE TASK FORCE

La gestion de la performance sociale : l'exemple de la Confédération des Institutions Financières en Afrique de l'Ouest

La Confédération des Institutions Financières (CIF) d'Afrique de l'Ouest réunit six des plus importantes coopératives de crédit de la région (institutions de microfinance coopérative, IMF) : FCPB-Burkina Faso, FECECAM-Bénin, FUCEC-Togo, Kafo Jiginew-Mali, Nyèsigiso-Mali et PAMECAS-Sénégal. Ensemble, ces coopératives servent plus de 2,95 millions de personnes¹, soit environ un foyer sur cinq dans les pays concernés. Le CIF a pour objectif de fédérer les ressources et les efforts afin de développer des outils communs, d'échanger innovations et bonnes pratiques, et de renforcer l'expertise interne.

Fin 2008, le CIF a lancé un processus d'évaluation de la performance sociale de ses réseaux associés. Cette initiative a été lancée à la suite d'inquiétudes partagées quant aux risques de dérive. Une compétition accrue dans le secteur, l'irruption de nouvelles banques commerciales sur le segment de la microfinance ainsi que la tendance des IMF à servir des clients plus aisés ont amené les réseaux à revoir leur position.

Un groupe de référence de la performance sociale a été créé - composé d'une douzaine de cadres - pour conduire un processus de contrôle par les pairs avec le soutien de CERISE et en utilisant la méthode d'audit SPI (Social Performance Indicators)².

Les six organisations ont été mobilisées à tous les niveaux lors de ce processus. Malgré les spécificités de chaque coopérative, les résultats du SPI ont montré des domaines communs d'amélioration, incitant

les coopératives à partager leurs initiatives et à organiser des ateliers de formation transversaux au niveau du CIF sur les thèmes de la finance rurale et agricole, l'inclusion des femmes ou encore la protection des clients...

Les résultats du SPI ont en outre permis de créer des tableaux de bord pour assurer le suivi régulier des indicateurs préalablement priorisés en fonction de la mission, la stratégie et les contraintes de chaque coopérative. Ces indicateurs sont utilisés depuis 2009 et servent de base aux rapports annuels présentés lors des assemblées générales. Grâce à la création de ce langage commun, les coopératives membres du CIF peuvent désormais mieux échanger autour de la performance sociale et enrichir leurs discussions stratégiques.

En 2011, le groupe de référence et la direction du CIF ont décidé de se concentrer sur la protection des clients. Début 2012, les six coopératives ont mis en œuvre les outils d'autoévaluation de la Smart Campaign afin d'identifier leurs forces et faiblesses en matière de protection des clients. Fin 2012, CERISE a coordonné le processus d'évaluations approfondies des pratiques des membres par les pairs. Deux représentants de Nyèsigiso-Mali, un cadre et un membre élu, ont mené une évaluation au FECECAM-Bénin en se basant sur la méthodologie de la Smart Campaign.

Malgré des résultats positifs, notamment en ce qui concerne la prévention du surendettement, certains écarts doivent encore être comblés afin de renforcer et de formaliser les pratiques. Un plan d'action détaillant

les recommandations à court, moyen et long terme destiné à combler les lacunes identifiées a été établi et présenté au niveau du CIF, avec la désignation de personnes responsables pour leur suivi. Des mesures fortes ont déjà été prises, avec notamment la révision de la formation des agents de crédit afin qu'ils améliorent le traitement des plaintes des clients, et la clarification des politiques de garanties et du code d'éthique afin d'éviter les pratiques de recouvrement inappropriées.

Cette expérience va être étendue au reste des coopératives courant 2013. Cette méthodologie a surtout permis d'apporter une réflexion critique sur les pratiques évaluées du réseau et a permis aux participants de mieux comprendre les questions liées à la protection des clients.

La performance sociale doit rester un levier servant à mobiliser davantage les élus sur la refondation de l'identité des coopératives autour d'un projet stratégique. Elle doit également servir à professionnaliser cet aspect crucial des activités des coopératives tout en créant une base commune pour la gouvernance de ce mouvement, dont l'envergure et la portée internationale sont sans précédent.

¹ Rapport d'activité du CIF 2011.
² Développé en 2002 via une approche participative, l'outil SPI de CERISE est actuellement utilisé par plus de 500 IMF dans le monde.

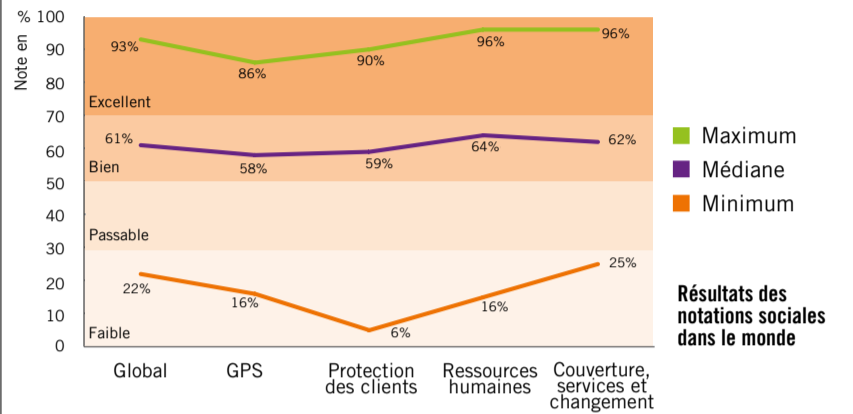
MARIE ANNA BÉNARD
CHARGÉE DE PROJET
CERISE

ABDOULAYE SANGARÉ
COORDINATEUR
GROUPE DE RÉFÉRENCES DES PERFORMANCES
SOCIALES
CIF

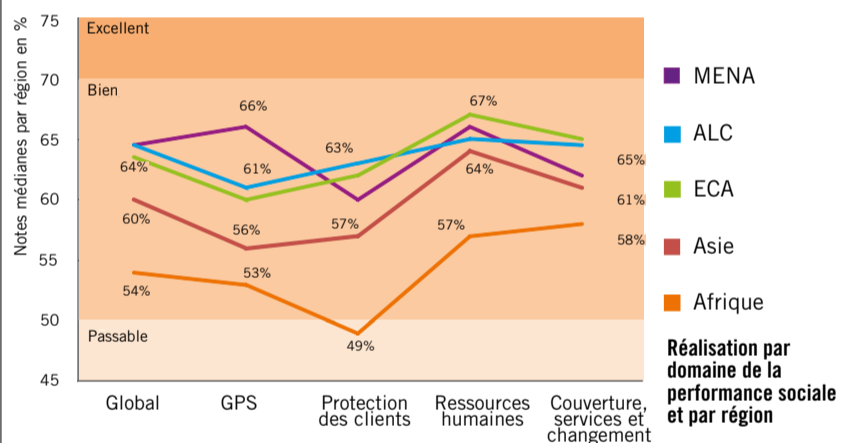
Notations sociales dans le monde

Les prestataires des services de microfinance poursuivent un double objectif de résultat, à la fois financier et social. Au fil des années, les notations sociales se sont généralisées dans le secteur, en complément des notations institutionnelles et financières. Les agences de notation sociale vérifient dans quelle mesure les IMF arrivent à traduire leur mission en pratique et donnent une note en fonction de leurs conclusions.

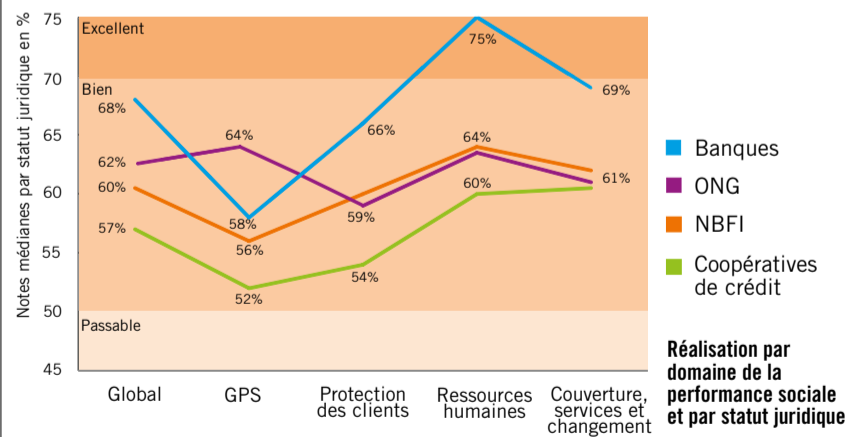
Les graphiques ci-dessous donnent un aperçu des notations sociales dans le monde¹. Une note supérieure ou égale à 70% peut être considérée comme « excellente », entre 50% et 69% « bien », entre 30% et 49% « passable » et inférieure à 30% « faible ». La performance sociale peut être envisagée sous quatre angles : la gestion de la performance sociale, qui inclut l'alignement du management et des employés à la mission ; la protection des clients ; les ressources humaines, aussi appelées la responsabilité sociale envers le personnel ; et la couverture, services et changement, qui fait référence à la capacité à atteindre les populations vulnérables et mal desservies, ainsi que l'adaptation et la qualité des services.



Les résultats des notations sociales dans le monde font état de performances variées, allant de médiocres à excellentes, la note maximale étant 93%, la minimale 22% et la médiane 61%. Les notes médianes montrent par ailleurs que certains objectifs de la performance sociale sont plus fréquemment réalisés que d'autres : c'est le cas des ressources humaines et de la couverture, services et changement, avec des notes médianes supérieures à 60%. La protection des clients présente les plus grands écarts entre institutions : la note minimale est de 6% tandis que la maximale est de 90%.



L'analyse des notes par région montre que la performance des IMF en Afrique et en Asie n'est pas aussi bonne que celle des IMF opérant en Europe, en Asie centrale, au Moyen Orient, en Afrique du Nord et en Amérique latine et Caraïbes. Les notes globales médianes en Afrique et en Asie sont de 54% et 60% respectivement. Les IMF en Afrique ont des notes médianes relativement faibles dans les domaines de la gestion de la performance sociale et de la protection des clients avec 53% et 49% respectivement. Cependant, il existe aussi d'importants écarts au sein des régions : en Afrique, à titre d'exemple, les scores globaux varient entre 22% et 70%.



Les résultats mettent en évidence des degrés de mise en œuvre de la performance sociale différents en fonction du statut juridique des IMF. Ainsi, les banques ont les meilleures notes médianes dans quatre domaines - avec une note médiane globale de 68% - et les ONG ont la meilleure note dans le domaine de la gestion de la performance sociale avec 64%. En revanche, les coopératives de crédit et les institutions financières non bancaires (NBF) affichent des notes relativement faibles, avec des notes médianes globales de 57% et 60% respectivement. On observe également de fortes disparités au sein du même type d'institutions : c'est le cas des banques avec des notes globales comprises entre 22% et 93%.

¹ Les notes médianes, minimum et maximum ont été calculées avec des données agrégées et converties sur une échelle de 0 à 100, fournies par les agences de notation MicroFinanza Rating et Planet Rating, en se basant sur un total de 232 notations effectuées entre 2007 et 2013. Actuellement, chaque agence de notation de microfinance utilise son propre système de notation. Toutefois, les systèmes de notation sociale ont évolué dans le respect du cadre commun créé par la SPTF et les agences de notation spécialisées sont disposées à fournir des éclaircissements sur la nature des notations sociales et la comparaison des notations sociales issues d'agences différentes. A terme, ceci pourrait aboutir à des efforts plus structurés et coordonnés de la part des agences de notation en vue de publier des notations sociales basées sur des critères communs et immédiatement compréhensibles.



Microfinance et éthique 3 questions fondamentales

Quelles sont les principales questions éthiques de la microfinance ? Trois questions sont au cœur du débat : est-il éthique de faire des affaires avec les pauvres ou d'en tirer des profits ? Est-il éthique de maximiser les profits lorsque l'on prête de l'argent aux pauvres ? Existe-t-il une responsabilité éthique de ne pas porter atteinte aux pauvres dans le processus ?

Je répondrais que l'on peut faire des affaires avec les pauvres et obtenir des profits raisonnables, mais, en revanche, on ne peut pas uniquement se focaliser sur la maximisation des profits et oublier les responsabilités envers les clients.

Les êtres humains sont des êtres économiques. La plupart des gens travaillent, à leur compte ou pour une entreprise, afin de pouvoir se nourrir. Pendant des siècles, œuvres sociales rimaient avec charité. La société considérait les pauvres comme dignes de pitié mais non comme des travailleurs acharnés, intelligents et entreprenants. Le nouveau paradigme des entreprises sociales est en train de transformer notre vision des choses, en combinant projets d'entreprises et idées philanthropiques. Le développement économique signifie stabilité, et la stabilité économique signifie quant à elle que les personnes ont une plus grande liberté pour satisfaire leurs besoins et leurs envies. Ceci crée un terrain favorable pour le progrès politique, qui renforce à son tour le développement économique. Dès lors, faire des affaires avec les pauvres est une bonne chose.

La question de la maximisation des profits est bien plus complexe. Toutefois, elle peut être bien plus simple en fonction du point de vue. Chaque dollar de profit réalisé en prêtant aux pauvres sort directement de la poche d'une personne pauvre. Si nous voulons que les pauvres aient plus de stabilité économique, sachant que la volatilité des revenus est une caractéristique récurrente de leur vie financière, nous devons faire en sorte de leur laisser le maximum d'argent, souvent durement gagné, afin qu'ils puissent se constituer un patrimoine et créer les conditions de leur stabilité.

Mais quel rendement suffit-il pour attirer les investisseurs et maintenir les IMF en bonne santé ? Pour la Deutsche Bank, la rentabilité, les coûts de fonctionnement et les taux d'intérêt peuvent varier de façon importante en fonction de la taille de l'IMF, de sa localisation, du potentiel de croissance, de la qualité des actifs et du marché cible. Il est vrai que les enjeux sont complexes, mais les problèmes ne sont pas insurmontables. Nous devons faire appel à un peu de logique et nous fier à notre jugement pour définir ce qui est acceptable pour nous en tant qu'investisseurs sociaux, tout en étant transparents quant à nos décisions afin que d'autres en profitent. Nous prendrons sans doute des décisions erronées dans le processus, mais notre démarche ne manquera pas d'encourager d'autres acteurs à faire le choix de davantage de responsabilisation.

La Deutsche Bank reconnaît l'importance d'avoir des IMF solides, rentables, bien capitalisées et centrées sur la demande afin de garantir le développement du secteur. Mais nous pensons aussi qu'il est important de plaider activement pour que le secteur avance de manière graduelle et proactive vers une diminution généralisée des taux d'intérêt proposés aux clients. Ceci permettrait aux clients de conserver une part plus importante de leurs



bénéfices et de se constituer un actif.

Pour ce qui est de la responsabilité éthique d'éviter de nuire aux clients, il y a lieu de souligner que la protection des clients et la responsabilité éthique envers eux sont intrinsèquement liées. Dans la finance sociale, les profits et les résultats sociaux sont directement liés. Toute bonne entreprise sait qu'il faut satisfaire le client pour réussir. En parallèle, la protection des clients est cruciale pour l'éthique et inversement. En tant qu'investisseurs sociaux, nous ne sommes pas uniquement intéressés par les profits ; nous voulons aussi aider les clients au bout de la chaîne et c'est la raison pour laquelle les services aux usagers continuent de prendre de l'ampleur. De ce fait, la protection des clients limite les préjudices involontaires qui peuvent survenir lorsque l'on progresse vers plus de responsabilité éthique, toujours dans le but d'éviter à tout prix de nuire aux plus pauvres.

Nous ferons des erreurs, mais la responsabilité éthique de ne pas nuire aux clients de la microfinance doit être un objectif phare, alors que l'activité commerciale avec les pauvres, respectueuse de leur dignité, se développe.

ASAD MAHMOOD
DIRECTEUR
GLOBAL SOCIAL INVESTMENT FUNDS
DEUTSCHE BANK

Principes pour les investisseurs en finance inclusive : progrès 2 ans après

Les investisseurs en dette et en capital jouent un rôle de plus en plus important dans l'élargissement de l'accès aux services financiers dans le monde. L'investissement va de pair avec la responsabilité de garantir que la croissance du secteur se fait de manière durable et responsable. Les Principes pour les Investisseurs en Finance Inclusive (PIIF) ont été mis en place à la suite de ce constat en janvier 2011 (voir article page 4). Ils font partie des Principes pour l'Investissement Responsable des Nations Unies (UNPRI), initiative qui consiste en un réseau mondial de 1200 investisseurs institutionnels engagés en faveur de l'investissement responsable. En signant le PIIF, les investisseurs témoignent de leur volonté de respecter les Principes (voir encadré) dans leurs investissements, et de soutenir les actions prises par les autres intervenants tout au long de la chaîne d'investissement.

En avril 2013, 51 investisseurs avaient signé le PIIF. Pris ensemble, ils représentent environ deux tiers du montant estimé de 14 milliards de dollars (USD) d'investissements de capitaux étrangers dans la finance inclusive¹. A ce jour, les signataires ont débattu de ce que constituent des bonnes pratiques, principalement en échangeant sur leurs propres politiques et pratiques, sous la forme de plans d'action, d'études de cas et de webinars.

Un cadre de reporting a été développé afin de promouvoir la transparence et la responsabilisation. Une version provisoire de ce cadre a été testée en juillet 2012 par 12 investisseurs directs et 13 investisseurs indirects. L'objectif initial était de tester le cadre ; mais cet exercice a également permis de se pencher pour la première fois sur les pratiques collectives d'investissement responsable des investisseurs en finance inclusive. Les investisseurs directs ayant participé au test, qui totalisent ensemble 6,5 milliards de dollars (USD), ont accepté de partager leurs données sous la forme d'un rapport de synthèse, le rapport sur les progrès réalisés par les signataires du PIIF. Ce rapport permet aux investisseurs de faire le point tout en dégageant des bonnes pratiques émergentes et des zones d'amélioration.

Les résultats portent à croire qu'il existe un fort engagement des participants envers les principes de protection des clients (CPP) : la grande majorité déclare rendre compte à leurs investisseurs de leurs activités en lien avec les CPP et incorporer les CPP dans leurs politiques d'investissement, dans leurs évaluations, dans leurs accords avec les actionnaires et dans leurs accords de financement. Les participants ont aussi indiqué leur volonté d'investir dans les IMF offrant une gamme complète de services financiers, et environ 90% ont signalé avoir des procédures visant à intégrer les questions environnementales dans les décisions en matière d'investissement. Les participants ont également déclaré être susceptibles d'écarter un investissement potentiel dont la performance sociale serait médiocre, et intégrer des indicateurs de performance sociale dans leurs processus d'évaluation, de suivi et de reporting.

Malgré cet engagement fort envers la performance sociale, les mesures d'incitation du personnel sont parfois insuffisantes : seul un peu plus de la moitié des participants déclare avoir des mesures incitatives en lien avec la performance sociale pour leur personnel. La participation active dans la gouvernance des entreprises est variable ; en moyenne, les investisseurs en fonds propres déclarent occuper la moitié des sièges des conseils d'administration des sociétés bénéficiaires. Enfin, plus de 80% déclarent effectuer, à titre d'information, le suivi et l'analyse des données de ces sociétés sur la performance tant financière que sociale, mais seuls quelques participants ont déclaré chercher à recueillir des données sur les résultats sociaux en incitant les sociétés à participer aux études Progress out of Poverty Index (PPI) ou à des études d'impact indépendantes.

Ces résultats constituent une première étape. Le cadre de reporting finalisé sera lancé en octobre 2013 pour l'ensemble des signataires. Les rapports des investisseurs individuels seront publiés. Les participants bénéficieront également d'une évaluation individuelle afin de leur permettre d'identifier leurs points forts et points faibles, sur la base

Principes pour les Investisseurs en Finance Inclusive

Les investisseurs et les gestionnaires de fonds, signataires des principes, s'engagent à respecter et à promouvoir les principes suivants :

1. Élargir la gamme de services financiers accessibles à la population disposant de faibles revenus ;
2. Intégrer la protection des clients dans toutes les politiques et les pratiques d'investissement ;
3. Traiter les sociétés bénéficiaires équitablement, grâce à des contrats clairs et équilibrés et à un processus juste de règlement des différends
4. Prendre en considération les questions environnementales, sociales et de gouvernance d'entreprise (ESG) dans les politiques d'investissement et dans le reporting ;
5. Promouvoir la transparence dans toutes les opérations ;
6. S'efforcer d'aboutir à un rendement social et financier à long terme équilibré, reconnaissant les intérêts des clients, des prestataires de services de détail et des investisseurs ;
7. Collaborer afin de définir des normes harmonisées pour les investisseurs de la finance inclusive.

d'une comparaison avec leurs pairs. Ces nouvelles sources d'information devraient se révéler utiles pour les investisseurs et leurs clients, tant dans leur analyse des tendances que dans l'adoption et l'amélioration des pratiques.

¹ Sur la base de données non publiées du CGAP sur les investissements en dette et en capital transfrontaliers.

EMILIE GOODALL
RESPONSABLE PROJET
PRINCIPES POUR LES INVESTISSEURS
EN FINANCE INCLUSIVE
INTÉGRÉ À LA PRI INITIATIVE

Définir les dimensions et mettre en œuvre l'investissement responsable : l'exemple de la Fondation Grameen Crédit Agricole

Cette fondation, créée en 2007, est le fruit d'un partenariat entre le Crédit Agricole et Grameen Trust. Elle a pour mission d'apporter une contribution active, efficace et durable à la lutte contre la pauvreté. Afin de réaliser ce mandat, la Fondation s'efforce d'appliquer le concept d'investissement responsable dans l'ensemble de ses opérations, processus et partenariats.

Pour la Fondation Grameen Crédit Agricole (GCAMF), l'investissement responsable commence par le choix de son positionnement : être présent dans les zones où les autres bailleurs sont absents ou peu présents. Ce choix se traduit par des priorisations géographiques (Afrique subsaharienne), par un ciblage spécifique des IMF et par une spécialisation sectorielle (IMF rurales/agricoles). Les pratiques d'investissement responsable contribuent également à la définition des produits offerts par GCAMF : des cycles de prêts respectant les spécificités de la microfinance agricole et surtout des financements en monnaie locale. Actuellement, les prêts en monnaie locale à nos partenaires constituent 95% de nos encours, alors que la Fondation n'assume le risque de change qu'à hauteur de 20% (en

grande partie grâce à notre coopération avec le Currency Exchange Fund). Un instrument de microfinance spécifique pour l'Afrique a été développé pour les IMF avec une mission sociale claire, qui sont moins solides mais pour autant prometteuses, dans le but de traduire davantage la responsabilité en résultats tangibles.

Sur le plan opérationnel, les missions d'évaluation standards de trois jours incluent une demi-journée consacrée à l'évaluation de la performance sociale, suivie d'un entretien d'évaluation de cette performance sociale avec un cadre dirigeant. Cette démarche s'appuie sur un outil d'audit et d'évaluation approfondie : le questionnaire sur les indicateurs de la performance sociale développé par CERISE. Afin de s'assurer que l'analyse de la performance sociale permette à nos partenaires d'accroître leur impact, nous accordons une attention toute particulière aux échanges et retours d'expériences avec la direction et le personnel.

De plus, l'investissement responsable nécessite, et ce encore plus que dans le secteur des entreprises traditionnelles, un échange continu des expériences et des leçons apprises, ainsi qu'un soutien important des nouvelles initiatives qui inspirent le secteur, à l'image de la

coopération entre GCAMF et CERISE : les analystes de la Fondation ont été formés par CERISE, tandis que la Fondation est certifiée pour valider les autoévaluations effectuées par les IMF suivant la méthodologie SPI. GCAMF soutient également les principes pour la protection des clients : l'évaluation de ces principes pendant les due diligences contribue à soutenir les IMF dans l'application de règles éthiques et d'une conduite des affaires intelligente. En outre, la Fondation est très active au sein de la Social Performance Task Force, promouvant, souscrivant et appliquant les lignes directrices des Reasonable Covenants. La Fondation dirige également le groupe d'action ALINUS (ALigning INvestor due diligence and monitoring practices with the Universal Standards), qui offre aux investisseurs une plateforme d'échanges d'expériences et de connaissances, notamment sur la définition des indicateurs de mesure et de suivi de la performance sociale, conformément aux Standards universels de la gestion de la performance sociale. La Fondation est également signataire des Principes pour les Investisseurs en Finance Inclusive.

En outre, l'investissement responsable implique de promouvoir activement des pratiques de bonne gouvernance, tant au sein des instances de la

Fondation – conseil d'administration, comités – qu'à travers son mandat dans les conseils d'administration et comités d'autres organismes – soit en tant qu'actionnaire, soit par le biais de la nomination directe des cadres dirigeants. Les conseils d'administration constituent une excellente plateforme pour promouvoir davantage la finance responsable.

Enfin, il est nécessaire d'évaluer et de valider l'efficacité de l'application des principes d'investissement responsable. Cet exercice repose sur la transparence et la responsabilisation. Une présentation biannuelle aux membres du comité d'éthique permet d'effectuer une première vérification. Afin d'encourager la transparence et davantage de progrès, GCAMF a fait appel à CERISE pour une évaluation externe. Cette évaluation, démarrée en septembre 2012, s'est conclue avec une présentation des résultats aux membres du conseil d'administration en mars 2013. Le rapport final de cet audit sur la performance sociale sera publié sur la page internet de la Fondation.

JÜRGEN HAMMER
RESPONSABLE DE LA PERFORMANCE SOCIALE ET DU
CIO, GRAMEEN CRÉDIT AGRICOLE MICROFINANCE
FOUNDATION (GCAMF)

Vers une meilleure inclusion financière : le rôle des décideurs publics

Alors que des progrès ont été réalisés dans l'amélioration de l'inclusion financière dans certains pays, il reste encore du chemin à parcourir. On estime à 2,5 milliards le nombre d'adultes qui n'ont pas accès à des services financiers formels dans le monde¹. 90% d'entre eux habitent dans des pays émergents ou en développement. La nécessité d'une plus grande inclusion financière – en termes d'accès, d'utilisation et de qualité des services – demeure importante.

Ces dernières années, les innovations technologiques et en infrastructures ont offert des opportunités notables pour l'amélioration de l'inclusion financière, particulièrement dans les pays émergents et en développement. A titre d'exemple, la croissance en flèche des services financiers mobiles et l'utilisation d'agents non bancaires ont drastiquement baissé les coûts d'exploitation des services financiers dans de nombreux pays.

Grâce à cette nouvelle tendance, l'inclusion financière est désormais à portée de main et les décideurs publics ainsi que les régulateurs doivent saisir cette opportunité et développer leur mandat, notamment en étant leader dans le développement de réponses réglementaires adaptées, fondées

sur une connaissance approfondie des risques potentiels liés à ces innovations.

Afin de soutenir le développement de ces réponses réglementaires, les décideurs politiques et les régulateurs ont réaffirmé leur volonté d'échanger des connaissances et apprendre de leurs homologues des pays émergents et en développement. C'est ainsi qu'en 2008, l'Alliance pour l'Inclusion Financière (AFI) s'est imposée comme le premier réseau d'apprentissage et d'échanges entre pairs pour l'inclusion financière dans le monde.

L'approche de l'AFI repose sur la conviction que des changements durables et efficaces de politiques peuvent réduire les obstacles et inciter le secteur privé à innover et à offrir plus de services pour les populations non bancarisées, et que les solutions politiques efficaces doivent s'appuyer sur des données empiriques.

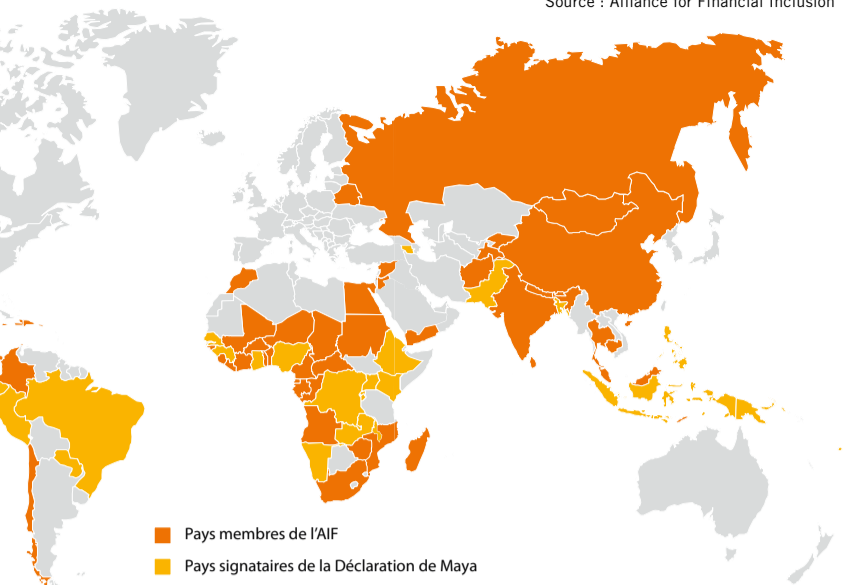
En septembre 2011, les membres de l'AFI se sont engagés publiquement à réaliser des progrès mesurables sur les quatre piliers de la finance inclusive, à savoir : créer un environnement favorable au développement de technologies innovantes qui favorisent l'accès aux services financiers, tout en réduisant leurs coûts ; mettre en place un cadre réglementaire

stable et adapté qui favorise les synergies entre l'inclusion, l'intégrité et la stabilité financière ; reconnaître que la protection et l'autonomisation des clients est un des piliers centraux de l'inclusion financière ; et se baser sur des données empiriques afin de mettre en place des politiques éclairées et un suivi des résultats.

Cet engagement collectif est aussi connu comme la Déclaration de Maya² – la première série d'engagements mesurables au niveau mondial pour débloquer le potentiel économique et social des 2,5 milliards de personnes non bancarisées dans le monde, grâce à une plus grande inclusion financière.

La Déclaration de Maya s'appuie sur la force collective des signataires de deux manières : premièrement, elle engage les pays à partager leurs réflexions en matière d'inclusion financière via la plateforme peer-to-peer de l'AFI ; deuxièmement, elle favorise et encourage de nouvelles formes de coopération et de coordination issues des pays.

Le degré d'engagement et le choix des solutions politiques sont variables, dans la mesure où ils sont fixés par



les décideurs eux-mêmes. Mais ils constituent une incitation forte pour les institutions à réaliser leurs propres objectifs et à mesurer les progrès accomplis au fil du temps.

Afin d'exploiter pleinement le potentiel de l'inclusion financière, celle-ci doit être véritablement inclusive et bénéficier de l'expertise croisée de partenaires venant de tous horizons, bien au delà de l'AFI. Cet effort visant à développer les échanges de connaissances à l'ensemble des parties prenantes de l'inclusion financière sera une des priorités des mois à venir.

Avec la Déclaration de Maya, les décideurs publics ont signalé un tournant pour l'inclusion financière ;

mais c'est tous ensemble que nous devons et pourrons débloquer le potentiel de chacun.

¹ A. Demircug-Kunt et L. Klapper, avril 2012, « Measuring Financial Inclusion : The Global Findex Database », Banque mondiale, Policy Research Working Paper 6025.

² 17 institutions pionnières membres de l'AFI ont adhéré à la Déclaration de Maya en septembre 2011 à Riviera Maya, au Mexique. Un an plus tard, lors du Global Policy Forum (GPF) organisé au Cap, en Afrique du Sud, 18 nouveaux engagements au niveau institutionnel ont été comptabilisés. Des engagements concrets de la part du Salvador, de la Papouasie-Nouvelle-Guinée et des Samoa ont été reçus en début d'année, et de nombreux autres devraient être annoncés lors du Global Policy Forum (GPF) du 10 au 12 septembre à Kuala Lumpur, en Malaisie.

SUNG-AH LEE
DIRECTEUR DE LA STRATÉGIE, DE L'ÉVALUATION ET DES PARTENARIATS
ALLIANCE FOR FINANCIAL INCLUSION

Le rôle de l'épargne et la connexion des groupes informels aux services financiers formels

L'épargne est souvent ignorée ou insuffisamment prise en considération comme l'un des services financiers qui pourrait intéresser les populations les plus pauvres.

L'octroi des prêts aux pauvres a souvent été favorisé, plutôt que de les aider à se constituer leurs propres actifs. Mais en réalité, l'épargne constitue une partie essentielle de l'écosystème financier. Les gens ont besoin d'épargner pour de nombreuses raisons, que ce soit pour accumuler des avoirs, un patrimoine familial, pour assurer l'éducation, pour investir dans leur petite activité, ou encore afin de se prémunir contre les chocs et risques éventuels, que ce soit la maladie ou une mauvaise récolte.

Aujourd'hui, 2,5 milliards de personnes¹ n'ont pas de compte dans une banque ou toute autre entité financière ; ce qui limite sérieusement leur capacité à épargner, à investir ou à planifier l'avenir.

Convaincu que l'épargne doit être le moteur permettant aux personnes de se constituer un actif, CARE a

développé la méthodologie VSLA (Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit) au Niger en 1991. Les VSLA sont aujourd'hui une pratique régulière à travers le monde, notamment en Afrique subsaharienne. Ces associations s'appuient sur les systèmes d'épargne autochtones traditionnels et sont une manière simple, durable et peu coûteuse de favoriser le développement économique et social, tout en maintenant le tissu social des communautés. En vingt ans de mise en œuvre, l'impact des VSLA a été visible à différents niveaux : accroissement des revenus et des actifs et développement des entreprises. Au Rwanda, par exemple, après trois années dans une VSLA, les membres ont vu leurs dépenses en biens ménagers augmenter de 300%, ce qui a permis une augmentation du budget pour l'éducation, une meilleure sécurité alimentaire, une meilleure santé, ainsi qu'une plus grande autonomisation des femmes.

Aujourd'hui, plus de 7 millions de personnes sont membres d'une VSLA dans le monde. Les VSLA constituent un premier pas vers une plus grande inclusion financière sur l'échelle de «

graduation » financière ; toutefois, ces groupes d'épargne ont leurs limites.

Au fur et à mesure que ces groupes gagnent en maturité, ils ont besoin de produits et de services plus sophistiqués. Ils peuvent avoir besoin de verser leurs surplus de liquidités dans un endroit sûr, et d'avoir accès à des volumes en capitaux plus importants. CARE a ouvert la voie en proposant des réponses innovantes à ces demandes en facilitant les liens entre les groupes d'épargne et les institutions financières formelles : opérateurs mobiles, banques (mondiales et locales), IMF et assureurs tels qu'Orange, Vodacom, Equity Bank et Barclays. Par exemple, plus de 500 groupes ont pu ouvrir un compte bancaire auprès des filiales de la banque Barclays au Kenya, en Ouganda, au Ghana et en Tanzanie².

Des études préliminaires montrent que l'éducation financière est cruciale afin de garantir que les clients comprennent le fonctionnement du secteur financier. Toutefois, les institutions financières formelles doivent également comprendre comment cette nouvelle clientèle peut devenir un élément important dans le



Réunion de l'Association villageoise de Katine, en Ouganda © Martin Godwin / CARE

développement futur de leur activité.

Afin de garantir que ce lien se fasse de manière responsable et protège les clients ainsi que l'identité du groupe, CARE a développé des principes de mises en relation qui devraient être suivis par tous : mettre en relation des groupes et non des individus ; faire ce lien uniquement avec des groupes qui ont une certaine maturité ; donner la priorité à la demande et non à l'offre ; préparer les groupes avant leur mise en relation ; protéger les principes d'épargne des groupes ; commencer par l'épargne ; privilégier un ratio épargne/ crédit prudent ; minimiser l'utilisation de l'épargne comme garantie.

Si nous voulons enrayer l'exclusion financière, il est indispensable que les gouvernements, la société civile et le secteur privé redoublent d'efforts et trouvent de nouvelles approches responsables, en vue de connecter les populations pauvres et marginalisées avec les services financiers dont ils ont tant besoin.

¹ A. Demircug-Kunt et L. Klapper, avril 2012, « Measuring Financial Inclusion : The Global Findex Database », Banque mondiale, Policy Research Working Paper 6025.

² Pour plus de détails sur les différentes initiatives existantes, voir la publication de CARE de février 2013 « World's Poorest People to the Global Economy ».

MAUDE MASSU
CONSEILLER PRINCIPAL EN MICROFINANCE
CARE INTERNATIONAL UK

Plus que les services financiers, l'importance de l'éducation financière

Les microentrepreneurs des marchés émergents font face à des défis très complexes en termes de gestion financière, étant donné le manque d'infrastructures financières et l'incertitude de leur environnement. Tout porte à croire que la majorité de ces entrepreneurs ne dispose pas des aptitudes financières nécessaires pour relever ces défis. La réponse traditionnelle au manque de capacités financières a été la mise en œuvre de programmes de formation approfondie portant sur l'élaboration d'un budget, la planification des activités, la comptabilité, etc.

L'éducation financière a été l'un des piliers centraux de l'assistance technique aux microentrepreneurs et

aux petites entreprises dans les pays en développement pendant des décennies. A ce jour, le secteur de la microfinance a démontré que les programmes d'éducation financière peuvent améliorer les connaissances et les comportements en matière de gestion financière, lorsque l'on utilise des méthodologies de recherche rigoureuses pour mettre au point des contenus et des canaux de distribution. Toutefois, la preuve de l'efficacité de ces programmes à changer les comportements financiers n'a pas encore été faite.

Les sciences du comportement peuvent contribuer à la conception et au développement de programmes d'éducation financière répondant aux besoins des clients et adaptés à leur environnement. L'économie

comportementale nous apprend que les capacités de concentration sont limitées : se concentrer sur une tâche réduit notre capacité à mener à bien toute autre tâche exigeant notre attention. De plus, au fur et à mesure que les enjeux grandissent et les problèmes deviennent plus complexes, nos ressources cognitives deviennent plus limitées. Ainsi, il peut s'avérer utile de développer une approche de l'éducation financière ne demandant pas de trop grands efforts de concentration.

Récemment, des études conduites sur le terrain ont démontré qu'il existe des approches alternatives en matière d'éducation financière qui parviennent à aider les clients de la microfinance à améliorer leur comportement financier ; comme les approches qui se

fondent sur quelques règles pratiques plutôt que sur des programmes de formation approfondis en comptabilité et en gestion financière. Apprendre à des microentrepreneurs à séparer physiquement les finances de leur foyer de celles de leur microentreprise a par exemple eu des effets positifs sur leur gestion financière, comme l'a démontré une étude réalisée en République dominicaine. En général, les outils financiers qui sont faciles à apprendre et à utiliser ont démontré leur efficacité dans le changement des comportements financiers des microentrepreneurs¹.

Développer des programmes d'éducation financière rentables et garantir qu'ils soient adoptés et utilisés par les institutions financières, les décideurs politiques et les autres

parties prenantes, constitue un défi supplémentaire pour le secteur de la microfinance. « L'argument commercial » de l'éducation financière reste encore à prouver. Notre objectif pour les années à venir doit être de nous concentrer sur le développement de programmes d'éducation financière visant à modifier le comportement des clients, et à prouver que des clients compétents en matière financière sont un atout pour les institutions financières et les marchés financiers.

¹ Drexler, A., Fischer, G. and Schoar, A., 2011, "Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb".

ALEXANDRA FIORILLO
VICE-PRÉSIDENTE
IDEAS42

L'IMPACT DE LA MICROFINANCE

L'impact de la microfinance : que savons-nous ?

L'impact de la microfinance fait l'objet d'une vaste couverture médiatique depuis 2009, notamment à la suite de la crise du surendettement dans l'Andhra Pradesh au sud-est de l'Inde – événement qui a fait couler beaucoup d'encre dans le monde entier. Cet intérêt soudain laisse penser que ce sujet n'est débattu que depuis peu.

Et pourtant, l'analyse d'un corpus de 154 études d'impact effectuées entre 1980 et 2010¹ démontre que, depuis la création de la microfinance, les bailleurs de fonds ont toujours cherché à en mesurer l'impact. Au fur et à mesure que les bailleurs ont accru leurs contributions, et ce depuis le milieu des années 1990, le nombre d'études a augmenté de manière constante, avec une moyenne de 10 études par an au cours des années 2000.

Quels ont été les résultats de ces publications ? Bien que 123 études ont rapporté un impact positif général, 26 ont fait état d'aucun impact significatif et 3 ont même mis en évidence un impact négatif. En outre, au vu de l'enthousiasme suscité par le Prix Nobel de la paix décerné en 2006 à Muhammad Yunus, il est probable que les études affichant des conclusions positives aient bénéficié d'une plus grande attention. Toutefois, plusieurs études faisant état de conséquences négatives de la microfinance ont aussi été commentées dans les publications académiques et officielles².

Dès lors, la microfinance : miroir aux alouettes ou véritable banque au service des pauvres ? D'une part, plusieurs études concordent avec celles de Banerjee et Duflo, pour qui le microcrédit n'est peut-être pas « un miracle (...), mais permet aux ménages d'emprunter, d'investir, de créer ou d'élargir leur activité »³. D'autre part, les études nous montrent qu'il n'existe pas, à proprement parler, d'impact direct de la microfinance. Au lieu de cela, différents impacts ont été observés en fonction d'un certain nombre de facteurs.

Premièrement, l'impact de la microfinance peut varier en fonction de la population cible. Par exemple, des recherches menées au Pérou ont montré qu'un groupe d'institutions de microfinance avait un impact positif sur la moitié de ses clients – en général les mieux lotis –, mais aussi un impact négatif sur un cinquième de ses clients – en général les plus marginalisés –, et

enfin, aucun impact significatif sur le reste de ses clients⁴.

Deuxièmement, l'impact varie également selon les particularités du contexte d'intervention : la microfinance a un effet positif dans les zones non desservies par les services financiers, tandis que les risques de surendettement et de saturation du marché sont élevés dans les zones avec une forte concentration de prêteurs formels et informels. Les facteurs culturels semblent également avoir une forte influence⁵.

Enfin, l'impact de la microfinance semble aussi dépendre du type de services offerts. Par exemple, plusieurs études ont démontré que l'impact de l'épargne, des produits d'assurance ou des formations – bien que difficile à mesurer – est élevé, en particulier dans la réduction de la vulnérabilité⁶. Toutefois, l'impact des combinaisons de produits reste un défi majeur devant faire l'objet d'une évaluation rigoureuse.

Savoir dans quelles conditions les services de la microfinance sont susceptibles d'avoir un impact demeure donc un enjeu primordial. Afin d'y apporter des éléments de réponse, il serait souhaitable de mettre en place une approche combinant des études quantitatives rigoureuses à visée académique et des études interdisciplinaires à l'intention des opérateurs.

¹ Pour plus d'informations, voir F. Bédécarrats, 2012, « L'impact de la microfinance : un enjeu politique au prisme de ses controverses scientifiques », *Mondes en développement* (158), pp. 127-142.

² Par exemple, une étude qualitative montrant qu'au Bangladesh les emprunteuses étaient souvent manipulées par des représentants masculins et que les prêts n'étaient pas utilisés de manière productive a été citée dans 966 publications différentes (selon Google Scholar index) : A.M. Goetz et R.S. Gupta, 1996, « Who Takes the Credit ? Gender, Power, and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh », *World Development*, 24(1), pp. 45-64.

³ A. Banerjee, E. Duflo, 2009, « The miracle of microfinance ? Evidence from a randomized evaluation », *Boston, MIT Working Paper*, p. 21.

⁴ J. Copestake et al., 2005, « Monitoring the Diversity of the Poverty Outreach and Impact of Microfinance : a Comparison of Methods Using Data from Peru », *Development Policy Review*, 23(6), pp. 703-723.

⁵ Sur ce point, voir en particulier les publications du projet de recherche Microfinance Rurale et Emploi, et par exemple : S. Morvant-Rouxet et al., 2012, « Explaining participation and repayment in microcredit schemes in rural Morocco : the role of social norms and actors », *RUME*, 6 P. Dupas, J. Robinson, 2009, « Savings Constraints and Microenterprise Development : Evidence from a Field Experiment in Kenya », *Santa Cruz, UCSC*.

⁶ Dupas, P., Robinson, J., 2009, « Savings Constraints and Microenterprise Development : Evidence from a Field Experiment in Kenya », *Santa Cruz, UCSC*.

FLORENT BÉDECARRATS
RESPONSABLE DE PROGRAMME
CERISE

Les études d'impact se basent sur différentes méthodes

Méthodes qualitatives :

Ces méthodes sont centrées sur la recherche socio-anthropologique et utilisent une approche globale, des entretiens, des observations ainsi que le recoupement des informations, dans un but de cohérence. Elles permettent d'analyser des parcours de vie, des interactions entre différentes parties ou des systèmes socio-économiques complexes afin d'expliquer, plutôt que de mesurer, la relation entre les services financiers et les conditions de vie des utilisateurs. Ces méthodes sont peu utilisées dans le champ de la microfinance.

Méthodes quantitatives expérimentales :

Ces méthodes sélectionnent de manière aléatoire un groupe d'étude constitué de personnes recevant des services et un groupe témoin n'en recevant pas. Grâce à la sélection aléatoire, la seule différence entre les deux groupes est d'avoir été en contact avec une IMF. Ces méthodes sont généralement présentées comme « l'étalon or ». Les évaluations des études de contrôle aléatoires (ECA) constituent la méthode quantitative expérimentale la plus utilisée.

Méthodes quantitatives quasi-expérimentales :

Ces méthodes comparent les clients actuels à des clients n'ayant pas de microcrédits, ou d'anciens clients de la microfinance à des clients actuels. Ces méthodes ont longtemps été prédominantes mais tendent à être discréditées, puisqu'elles se basent sur l'hypothèse discutable de la comparabilité des groupes.

Source : l'auteur

Aider les plus pauvres à sortir de l'extrême pauvreté : résultats préliminaires d'une étude menée par Bandhan dans le Bengale-Occidental

Hormis quelques exceptions notables, les personnes vivant dans l'extrême pauvreté ne sont généralement pas servies par la microfinance. Cette population est également souvent laissée pour compte par les programmes de développement. Le programme Graduation du CGAP-Fondation Ford – inspiré d'une méthodologie développée initialement par l'ONG BRAC au Bangladesh – constitue un effort mondial visant à comprendre dans quelle mesure le mélange d'interventions dans les domaines des moyens de subsistance, de la protection sociale et des services financiers, peut créer une voie permettant aux plus pauvres de sortir de l'extrême pauvreté.

Depuis 2006, le programme Graduation a conclu des partenariats avec des autorités et des organisations locales afin d'adapter son approche au sein de 10 projets pilotes à travers 8 pays¹. L'une des caractéristiques du programme Graduation, que l'on retrouve au sein de l'ensemble des projets pilotes, est l'inclusion d'une composante d'apprentissage à partir de recherches qualitatives et d'études contrôlées aléatoires (ECA). Les premiers résultats des évaluations d'impact des ECA réalisées par le Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) et l'Institut for Financial Management and Research (IFMR) avec l'IMF indienne Bandhan ont été présentés par Esther Duflo à Paris en juillet 2012².

Dans le cadre de ce programme Graduation, Bandhan a lancé le projet Targeting the Hard-Core Poor (THP) en 2007 afin d'atteindre des personnes vivant dans l'extrême pauvreté et n'ayant pas accès à ces services standards de microcrédit. 300 femmes de 45 villages du Murshidabad, une

région particulièrement défavorisée du Bengale-Occidental en Inde, ont participé au projet pilote. Le projet a été conçu autour de cinq points principaux en suivant l'approche graduée : ciblage minutieux des plus pauvres, distribution d'une petite subvention pour permettre aux plus pauvres de couvrir leurs besoins alimentaires immédiats, accès aux services d'épargne, formations commerciales de base et coaching régulier, et transferts d'actifs.

Les femmes ciblées par ce programme faisaient partie des 10 ménages les plus démunis de leurs communautés. Vivant en général du travail informel ou de la mendicité et possédant moins de 0,08 hectares de terre, ces femmes ne disposent d'aucun ou de peu d'actifs productifs et leurs enfants en âge d'être scolarisés travaillent plutôt que d'aller à l'école. Peu de temps après avoir été sélectionnées pour participer à ce programme, elles ont commencé à recevoir une subvention d'environ 1 dollar (USD) en espèces et ont été encouragées à épargner 10% du montant chaque semaine. Par la suite, toutes les femmes ont reçu un outil de production leur permettant de démarrer une activité économique. Le suivi et le coaching ont été cruciaux pour doper leur confiance et leur capital social. A la fin de la phase pilote, 98% des participantes avaient atteint le niveau « graduation » – remplissant une série de critères tels qu'avoir au moins deux sources de revenus, manger au moins deux repas par jour, et avoir accès à l'eau potable.

Un an après la fin du projet, qui a duré 18 mois, les évaluations d'impact ECA ont montré que les ménages poursuivaient leurs progrès au fil du temps : les femmes gagnaient un peu plus d'argent chaque mois, leur consommation alimentaire était

supérieure de 10% par rapport à celle du groupe témoin et elles consommaient davantage de repas. Les effets ont été nettement plus importants que ceux pouvant être expliqués par la magnitude de l'intervention sous-jacente. Le niveau de « bonheur » déclaré a également augmenté, montrant que l'espoir, la confiance en soi et les perspectives d'avenir peuvent être des atouts clés pour dépasser les pièges de la pauvreté.

Fort de ces résultats, Bandhan a établi un partenariat avec l'Axis Bank afin d'élargir ce programme et atteindre 55 000 nouveaux ménages extrêmement pauvres d'ici à 2015. D'autres résultats préliminaires d'évaluation d'impact des projets pilotes Graduation en Inde, au Honduras et au Pakistan, ont également montré une amélioration du niveau de vie de l'ensemble des ménages bénéficiaires extrêmement pauvres, à l'exception d'un projet.

Les bailleurs de fonds se sont déclarés désireux de développer l'approche Graduation auprès des populations vivant dans l'extrême pauvreté, tandis que plusieurs gouvernements cherchent à déterminer la façon d'intégrer cette approche dans leurs programmes de protection sociale. Le programme Graduation et le CGAP continueront de faciliter le partage des connaissances, ainsi que de diffuser et développer des solutions aidant à mettre un terme à l'extrême pauvreté.

¹ S.M. Hashemi et de A. Montesquieu, mars 2011, CGAP Focus Note « Reaching the Poorest : Lessons from the Graduation Model ».

² A. Banerjee, E. Duflo, R. Chattopadhyay et J. Shapiro, novembre 2011, « Targeting the Hard-Core Poor : An Impact Assessment ».

AUDE DE MONTESQUIOU
SPÉCIALISTE EN MICROFINANCE
EQUIPE DES CLIENTS ET DES PRODUITS CGAP

La microfinance et l'objectif environnemental

Il est facile de croire que les clients de la microfinance, parce qu'ils sont pauvres et ne sont impliqués que dans des activités économiques de petite taille, ne sont pas concernés ou affectés par les questions environnementales. Et pourtant, leurs histoires nous prouvent tout le contraire : Armando, un agriculteur salvadorien, a failli mourir après s'être intoxiqué avec les produits chimiques qu'il utilisait sur ses terres¹ ; Aminata, une éleveuse de petit bétail au Mali, a perdu deux de ses chèvres après que celles-ci ont avalé des sacs plastiques abandonnés dans la nature ; Edward, un meunier tanzanien, ne fait plus de bénéfices en raison de la hausse du prix du kerosene². L'utilisation de produits chimiques, la gestion des déchets, la consommation énergétique ou encore le changement climatique peuvent en effet affecter directement la santé et les moyens de production des micro entrepreneurs, de leurs familles et de leurs communautés.

Au cours des dix dernières années, des IMF ont commencé à considérer qu'il n'était plus possible d'ignorer les questions environnementales, si elles voulaient être véritablement responsables et atteindre leur double objectif (financier et social). Ces institutions ont ainsi décidé de « devenir vertes » en adoptant différentes stratégies. Certaines ont opté pour l'évaluation et la gestion des risques environnementaux des activités de leurs clients : à titre d'exemple, l'IMF Partner identifie les clients en Bosnie Herzégovine utilisant des produits chimiques illégaux et inclut une clause dans le contrat de prêt exigeant d'eux qu'ils respectent les réglementations en vigueur. D'autres IMF ont choisi

de concevoir des produits financiers pour promouvoir des activités et des technologies respectueuses de l'environnement : c'est le cas notamment de PRIDE RFW en Tanzanie qui développe, avec le soutien de PAMIGA, un nouveau prêt pour faciliter l'accès à l'énergie solaire. Enfin, certaines IMF ont décidé de sensibiliser les clients aux problèmes environnementaux et aux solutions permettant de les atténuer : au Salvador, la Fundación Campo forme ses clients agriculteurs aux techniques agroécologiques ; au Mali, CAMIDE demande à ses clients de signer une charte environnementale les engageant à arrêter l'utilisation de sacs en plastique et à planter des arbres.

Pour l'ensemble de ces IMF pionnières, le « verdissement » de leur activité a des effets clairement positifs : être en mesure de répondre aux besoins économiques et sociaux de leurs clients, améliorer leur performance sociale, se différencier des concurrents, attirer de nouveaux clients, diversifier leur portefeuille, améliorer leur image et même lever de nouveaux fonds³.

Toutefois, ces initiatives restent plutôt rares. Un sondage réalisé en 2011 auprès de 160 IMF au niveau mondial a montré que la performance environnementale est encore faible, avec une note moyenne de 4,14/20 sur le Microfinance Environmental Performance Index (MEPI)⁴. Actuellement, certains investisseurs encouragent l'utilisation de listes d'exclusion qui identifient les IMF qui refusent de financer des activités dangereuses pour l'environnement. Toutefois, ces listes ne sont pas toujours adaptées et peuvent même aller à

l'encontre de la mission sociale de l'IMF. Jusqu'à ce jour, aucune initiative internationale visant à promouvoir la question de la performance environnementale de la microfinance n'a vu le jour. Ce sujet suscite cependant de plus en plus d'intérêt et CERISE prévoit d'intégrer des indicateurs spécifiques sur l'environnement dans la nouvelle version de sa méthodologie Social Performance Indicators (SPI).

Aujourd'hui, les IMF désireuses de « devenir vertes » font face à des défis de taille, en particulier en matière d'acquisition des connaissances et des compétences requises. Les bailleurs de fonds, les investisseurs et les fournisseurs d'assistance technique peuvent jouer un rôle déterminant en facilitant l'accès à l'expertise technique. Les investisseurs peuvent également y contribuer en apportant les fonds nécessaires à l'offre verte de microcrédit. Enfin, l'ensemble du secteur a beaucoup à gagner du partage des expériences et des leçons tirées de leurs programmes passés ou en cours, dans le but de promouvoir une microfinance véritablement durable et responsable.

¹ M. Allet, 2012, « Mitigating environmental risks in small-scale activities : what role for microfinance? A case study from El Salvador », *CEB Working Paper N°12/021*.

² PAMIGA, 2013, *Energy & Microfinance Programme – Tanzanie rapport de mission*.

³ M. Allet, 2012, « Why do microfinance institutions go green ? », *CEB Working Paper N° 12/015*.

⁴ M. Allet, 2012, « Measuring the environmental performance of microfinance : a new tool », *Cost Management* 26(2) : 6-17 ; M. Allet et M. Hudon, 2013, « Green Microfinance. Characteristics of MFIs involved in environmental management », *CEB Working Paper N°13/005*.

MARION ALLET, PHD
CHARGÉE DE PROGRAMME
SPÉCIALISTE ENVIRONNEMENT & MICROFINANCE
PAMIGA

LA MICROFINANCE DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS

La microfinance en Europe : principales tendances et caractéristiques

La microfinance est un secteur jeune et hétérogène en Europe, notamment pour ce qui est de la diversité des modèles d'entreprises, les approches en matière de prêts et les cadres réglementaires.

Le secteur européen de la microfinance se caractérise par une grande diversité d'acteurs travaillant sur ce marché : il s'agit principalement d'ONG ou de fondations, ainsi que d'institutions financières non bancaires (NBF) et d'associations de microfinance.

Tous les deux ans, l'enquête sur le

secteur de la microfinance du Réseau Européen de la Microfinance (REM) tente d'identifier les principales tendances du secteur. La 5^{ème} édition de cette enquête, portant sur les années 2010-2011, a été réalisée auprès d'institutions des 27 pays membres de l'Union européenne et d'états non membres de l'UE en Europe de l'Est, et notamment l'ensemble des pays potentiellement candidats à son adhésion.

Dans l'Union européenne, le microcrédit est défini comme un prêt pouvant aller jusqu'à 25 000 euros et visant à soutenir l'auto-entrepreneuriat ou les micro-

entreprises. En 2011, les IMF couvertes par l'enquête ont accordé 204 080 microcrédits (prêts personnels inclus) pour un montant total d'environ 1 milliard d'euros. Les organisations basées dans l'UE ont octroyé 122 370 prêts pour un montant de 872 millions d'euros : l'offre en microcrédits continue de prendre de l'ampleur au sein de l'UE, notamment à la suite de plusieurs mesures favorables dans certains pays membres (cadres réglementaires plus propices, augmentation du financement via des initiatives de l'UE, offre de produits et services en microfinance par les banques commerciales). Le

montant moyen des microcrédits en 2011 est de 5135 euros pour l'ensemble des pays enquêtés et de 7129 euros pour les pays membres de l'UE.

Les données relatives à la portée et à la performance sociale sont néanmoins limitées pour les IMF couvertes par l'enquête. Leur mission consiste avant tout en la promotion de la création d'emplois et de micro entreprises et ont, dans une moindre mesure, pour objectif l'autonomisation de groupes cibles spécifiques. L'octroi de prêts à des fins d'inclusion sociale (62%) est le modèle de prêt en Europe, selon l'enquête. Le produit de base du secteur est le prêt pour le développement entrepreneurial ; les services non financiers sont également largement proposés par les organismes ciblant des start-ups et des micro entreprises.

Les conditions des prêts varient entre l'ouest et l'est de l'Europe : le taux d'intérêt moyen est de 11%, allant de 4% à plus de 30% dans certains pays des Balkans ; la durée moyenne des prêts est de 35 mois, et varie de 14 à 60 mois.

Le secteur de la microfinance a été l'objet de toutes les attentions de la part de la sphère politique ces deux dernières années, et ce particulièrement en Europe de l'Ouest où la microfinance a été présentée comme un instrument important pour contrer les effets de la crise actuelle en matière de création d'emplois et d'accès aux financements. Au niveau de l'UE, des initiatives clefs ont été mises en œuvre pour soutenir les fournisseurs de microfinance d'un point de vue technique et financier (voir encadré). La Commission européenne a en outre proposé un code de bonne conduite afin d'harmoniser la qualité des services offerts par la microfinance à travers l'Europe. Au niveau national, le développement de cadres réglementaires pour l'octroi de microcrédits continue d'être l'un des principaux enjeux pour le développement du secteur.

Principales initiatives de l'UE pour le développement de la microfinance

L'instrument européen de microfinance Progress (IEMP) est un fonds en microfinance créé en mars 2010, doté par les contributions de la Commission européenne (CE) ainsi que de la Banque européenne d'investissement (BEI), à hauteur de 100 millions d'euros chacune. L'IEMP vise à améliorer l'accès aux financements des personnes susceptibles de perdre leur emploi, au chômage ou ayant des difficultés à entrer ou à retourner sur le marché de l'emploi. L'IEMP est géré par le Fonds européen d'investissement (FEI), chargé de financer les organismes de microcrédit sélectionnés, en leur octroyant des garanties, afin de partager les risques de pertes, et des financements pour accroître le volume des microcrédits offerts aux micro entreprises.

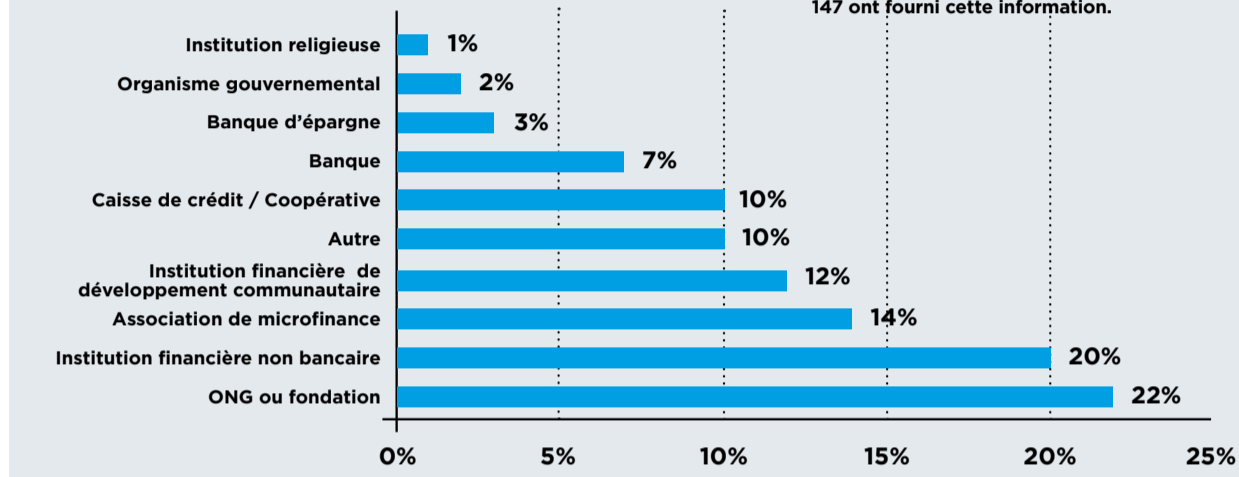
En outre, le Programme pour la compétitivité et l'innovation (PCI) est géré par le FEI au nom de la CE. Le principal objectif du PCI est d'améliorer l'accès des start-ups au crédit et de promouvoir la croissance des PME ainsi que les investissements dans l'innovation. Le PCI offre aux intermédiaires financiers des garanties plafonnées pour couvrir en partie les portefeuilles de crédits consentis aux PME. Ces garanties sont offertes au titre du Mécanisme de garantie en faveur des PME, financé par l'Union européenne.

Outre son rôle fondamental de soutien financier aux IMF, l'UE leur fournit également une assistance technique. A cet égard, l'initiative pilote Jasmine (Joint action to support microfinance institutions - Action conjointe d'appui aux institutions de microfinance en Europe), lancée en 2008 par la CE, le groupe BEI et le Parlement européen, offre des services tels que des évaluations et notations institutionnelles, des formations sur mesure et des plateformes d'échanges d'informations et de bonnes pratiques.

La stratégie future de l'UE relative au financement des PME et de la microfinance est fondée sur trois principes de base : (1) un nombre limité de dispositifs dotés d'importantes ressources, (2) une mise en œuvre axée sur la demande et (3) une couverture de tous les types de PME durant le cycle de financement. Les instruments financiers actuels pour le financement des PME et pour la microfinance, à savoir le PCI et l'IEMP, seront remplacés au cours de la période 2014-2020 par de nouveaux instruments financiers ayant une approche et des objectifs similaires. Il s'agit notamment du Programme pour la compétitivité des entreprises et les PME (COSME), Horizon 2020, Creative Europe et du Programme pour le changement social et l'innovation sociale.

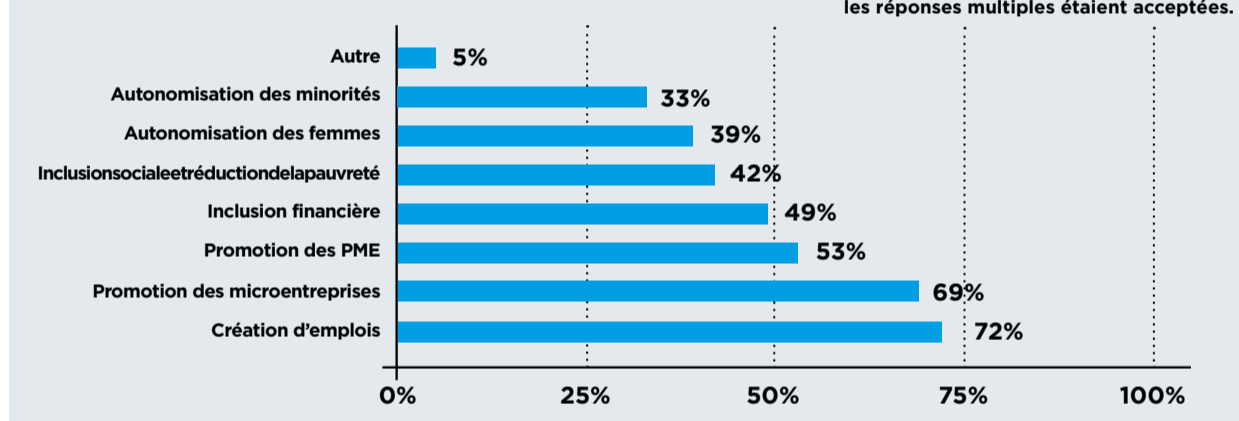
Graphique 1 : répartition par type d'organisme

148 institutions ont participé au sondage, 147 ont fourni cette information.



Graphique 2 : nature des missions

148 institutions ont participé au sondage, 137 ont fourni cette information ; les réponses multiples étaient acceptées.



Graphique 3 : clientèle par modèle de prêt*

148 institutions ont participé au sondage, 105 ont fourni cette information.

	Femmes	Clients vivant en zone rurale	Clients vivant sous le seuil de pauvreté	Start-ups	Minorités ethniques ou immigrants
Prêts aux micro entreprises	39%	21%	27%	36%	36%
Prêts d'inclusion sociale	56%	26%	22%	51%	31%

* Les prêts d'inclusion sociale sont destinés aux clients situés tout en bas de la pyramide sociale. Il s'agit de prêts de montants relativement faibles visant à soutenir des activités basiques génératrices de revenus. Les prêts aux micro entreprises ont tendance à cibler le segment supérieur du marché de la microfinance, octroyant des crédits aux micro entreprises qui ont des difficultés à accéder au financement auprès des banques commerciales en raison de leur aversion du risque et du manque de garanties. Les prêts professionnels sont inclus dans les deux catégories.

FRANCESCO GRIECO
RESPONSABLE DE PROGRAMME
RÉSEAU EUROPÉEN DE LA MICROFINANCE (REM)

L'impact du microcrédit sur l'emploi en Europe : état des lieux¹

Alors que le microcrédit est de plus en plus préconisé comme un instrument des politiques en faveur du marché du travail dans l'Union européenne, en réalité, nous en savons très peu sur son impact sur l'emploi. L'une des explications réside dans l'absence d'une définition homogène et juridique du microcrédit².

Toutefois, il existe un intérêt croissant pour l'impact social depuis la dernière décennie (voir article page 4) et les IMF européennes consacrent de plus en plus de ressources, humaines et financières, afin de mesurer leur performance sociale et leur impact.

Le rapport entre le microcrédit et l'emploi est généralement étudié sous le prisme de trois questions : le microcrédit est-il créateur d'emplois ? Est-il efficace ? Quelle est la qualité des emplois créés ?

En Europe, la plupart des études ont montré que le microcrédit contribue de manière significative à la création d'emplois et d'auto-entreprises ; le coût fiscal par emploi créé est souvent inférieur à celui des autres dispositifs d'aide à l'emploi ; et les emplois créés grâce au microcrédit ont un impact positif sur les revenus et l'estime de soi des entrepreneurs³. Cependant, il est difficile de tirer des conclusions définitives : la majorité des études ont été effectuées par et pour les IMF, les indicateurs utilisés diffèrent d'une IMF à une autre et peuvent difficilement être consolidés. En outre, les méthodologies ne sont pas rigoureusement identiques et varient selon qu'il s'agit d'études d'impact, de sondages ou d'analyses de données sur le suivi des crédits.

En France, des efforts considérables ont été faits au cours des dernières années par les prestataires de microcrédits et les autorités afin

d'améliorer les connaissances sur le secteur de la microfinance, son volume et son impact social⁴.

La dernière enquête réalisée au niveau national sur les start-ups et les créateurs d'entreprises⁵ suggère que le microcrédit contribue à la promotion de l'inclusion sociale et à l'insertion professionnelle des groupes vulnérables : les bénéficiaires de microcrédits sont plus nombreux à être sans emploi et à recevoir des aides sociales que les créateurs d'entreprises ayant bénéficié d'un autre type de financement. Les femmes et les personnes avec un diplôme égal ou inférieur au bac sont aussi surreprésentées. Selon les données rapportées par les IMF, le microcrédit en France aide à la création d'environ 60 000 emplois chaque année, principalement pour des personnes auparavant sans emploi (qui représentent de manière systématique environ 70% des bénéficiaires). Les

emplois créés semblent également être stables : le taux de survie des entreprises financées par le biais du microcrédit est de 75% trois ans après leur création.

Même si les efforts récents sont positifs et louables, davantage d'indicateurs solides et comparables sont néanmoins nécessaires afin d'évaluer l'impact du microcrédit sur l'emploi. Cela ne peut se faire qu'au travers de consultations avec les IMF impliquées afin de travailler sur une définition homogène du microcrédit, de ses objectifs et des résultats escomptés. Les discussions sur l'impact du microcrédit ne peuvent en outre rester indépendantes d'une réflexion plus large sur les développements futurs du secteur de la microfinance en France et en Europe : comment la demande en microcrédits va-t-elle évoluer ? Comment les opérateurs peuvent-ils répondre à cette demande ? Quel rôle

peuvent et doivent jouer les banques en la matière ?

¹ Cet article est basé sur le Document de travail « Le microcrédit professionnel en France : quels effets sur l'emploi ? », B. Balkenhol et C. Guézennec, 2013, Centre d'Analyse Stratégique.

² Commission européenne (2012), Rapport de la Commission au Parlement Européen et au Conseil sur l'application de la directive 2006/48/EC au microcrédit.

³ Pour des données détaillées, voir l'annexe de B. Balkenhol et C. Guézennec, 2013, op. cit.

⁴ Une définition inclusive du microcrédit a été adoptée pour cet article, c'est-à-dire : un prêt avec ou sans intérêts, en dessous de 25 000 euros, octroyé par une banque ou une institution non bancaire, tant que des services de développement de business (BDS) ou toute autre forme d'assistance technique sont fournis en même temps à l'entrepreneur.

⁵ Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises - SINE, INSEE.

BERND BALKENHOL
PROFESSEUR, UNIVERSITÉ DE GENÈVE
CONSULTANT EN MICROFINANCE, OIT

CAMILLE GUÉZENNEC
CHARGÉE DE MISSION
COMMISSARIAT GÉNÉRAL À LA STRATÉGIE
ET À LA PROSPECTIVE



Un aperçu du microcrédit en France

Le secteur du microcrédit en France fait traditionnellement l'objet d'une distinction entre le microcrédit professionnel et personnel. Le premier est destiné à financer des projets d'inclusion notamment sociale, tandis que le second est destiné à financer la création, la reprise et la consolidation d'entreprises artisanales ou familiales d'autre part, permettant ainsi à son dirigeant de créer ou de sécuriser son propre emploi.

Au-delà de cette distinction par objet, des points communs caractérisent ces types de crédit : ils ont pour objectif d'aider des personnes ayant des difficultés d'accès aux financements conventionnels et prévoient un accompagnement des emprunteurs, ce qui contribue à sécuriser les projets mis en place.

Répondant très largement à des objectifs d'inclusion économique, sociale et financière des populations concernées, le secteur du microcrédit bénéficie d'un système de garantie publique mis en œuvre par le Fonds de cohésion sociale (FCS), créé par la loi du 18 janvier 2005 et géré par la Caisse des Dépôts.

En France, l'organisation du microcrédit est donc fondée sur l'implication convergente d'une diversité d'acteurs (associations, établissements de crédit, collectivités locales, réseaux accompagnants), représentatifs des aspects financiers et sociaux d'un système de crédit soutenu par des garanties publiques.

L'encadrement réglementaire et le suivi statistique du microcrédit ont récemment changé. Ainsi, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), qui était déjà en charge d'une surveillance de la situation financière et des conditions d'exploitation des institutions de microfinance¹ (IMF), est désormais aussi responsable de l'habilitation de ces organismes. Les critères d'habilitation des IMF, définis par le Code monétaire et financier, sont : une ancienneté de dix-huit mois au moins dans l'activité d'accompagnement de projets financés par des prêts consentis sur leurs propres ressources ou par des crédits bancaires ; le traitement à ce titre d'un nombre minimum de dossiers par an ; l'aptitude à contrôler les risques et la gestion ; la signature d'une convention de garantie appropriée des emprunts contractés par l'organisme ; des dirigeants dont l'intégrité et les compétences professionnelles sont avérées.

De plus, en collaboration avec le Conseil national de l'information statistique (CNIS) dont un groupe de travail a défini le microcrédit accompagné, la Banque de France a mis en place en 2011 une collecte de statistiques sur le microcrédit accompagné, professionnel et personnel, auprès des principales associations œuvrant dans le secteur et du Fonds de cohésion sociale de la Caisse des Dépôts.

En 2012, la majorité des microcrédits personnels, environ 77 % des encours, ont financé des projets favorisant l'employabilité des emprunteurs. Ils améliorent notamment la mobilité des personnes en situation d'exclusion bancaire en leur fournissant des fonds leur permettant par exemple d'acheter un véhicule ou d'obtenir leur permis de conduire afin de trouver ou de conserver un emploi. L'encours total des microcrédits personnels s'est établi à 52,2 millions d'euros, l'encours des microcrédits professionnels à fin décembre 2012 était de 874,8 millions d'euros, soit 147 300 prêts accordés. Le montant unitaire moyen des microcrédits professionnels classiques est de l'ordre de 9 220 euros. Celui des microcrédits professionnels à caractère de fonds propres est de 4 500 euros.

¹ Les institutions de microfinance peuvent être des associations, des fondations reconnues d'utilité publique ou des entreprises.

TATIANA MOSQUERA-YON
ADJOINTE DE DIRECTION À LA BANQUE DE FRANCE

BÉATRICE RAOULT-TEXIER
SECRÉTAIRE GÉNÉRALE BANQUE DE FRANCE
OBSERVATOIRE DE LA MICROFINANCE

Débuter son affaire grâce à un microcrédit : Zineb, 27 ans, Vendeuse ambulante de smoothies aux fruits et soupes à Lille

« J'ai d'abord accepté des petits boulots alimentaires parce que je ne trouvais pas d'emploi dans ma branche. Aujourd'hui, je me réalise enfin en ayant lancé ma propre affaire grâce à l'Adie. »

Elle est courageuse, Zineb ; elle fait front sans broncher pour s'en sortir depuis qu'elle a terminé son BTS en management, après un bac commercial. Obligée de subvenir à ses besoins, elle connaît alors toute une série de petits boulots – barmaid, serveuse, plonge dans des restaurants – avant qu'un de ses anciens patrons lui demande de le rejoindre comme vendeuse dans un magasin de chaussures qu'il vient d'ouvrir. Un premier poste fixe qui la conduit, moins de deux ans plus tard, à devenir responsable de la boutique. Malheureusement celle-ci doit fermer fin 2010, les affaires n'étant pas bonnes. « J'avais 2 ans d'indemnités chômage devant moi, j'ai décidé de consacrer une année à monter mon propre projet. » En 10 mois, c'est fait. « L'Adie a été ma bouée de sauvetage, les banques ne voulaient pas de moi. » Elle se souvient qu'elle a tout de suite perçu l'intérêt de ce soutien.

Non seulement elle a pu obtenir un microcrédit de 4700 euros couplé



©Shannon Sibayan

à un prêt d'honneur de 2300 euros pour acheter ses machines professionnelles et se faire un peu de trésorerie, mais elle a aussi pu souscrire une assurance automobile à des conditions très préférentielles : « En tant que jeune conductrice cela devait me coûter 1200 € par an, mais j'ai obtenu un contrat beaucoup moins cher ! »

Sur les marchés, elle vend ses smoothies de fruits frais pour une consommation sur place ou à emporter, et des soupes qui varient selon la saison. Attentive à l'empreinte écologique de son

activité, elle se fournit chez des producteurs bio locaux. « Le premier hiver a été un peu difficile, avec des journées très irrégulières, mais j'ai eu ensuite de beaux contrats, notamment avec Lille Plage, la Braderie de Lille, et plusieurs partenariats avec des événements sportifs. » Son compagnon s'est depuis peu associé à son affaire. Il a une formation de gestion et assurait déjà la comptabilité. Ensemble, ils sont très complémentaires : tandis qu'il tient un stand dans un grand marché ouvert, elle continue à vendre dans la rue. En outre, elle

vient de faire l'acquisition d'une remorque facile à installer et équipée de tout le nécessaire pour faire des smoothies et des soupes.

Pour le moment, le couple peut vivre de son activité et parvient à couvrir ses frais de fonctionnement. « Par la suite, nous souhaiterions développer notre activité en intégrant de nouvelles idées. »

DANIÈLE DEFERT
VOLONTAIRE
ADIE

Microcrédit habitat : Passer à la vitesse supérieure ?

En 2012, selon les données de la Banque de France, plus de 11 000 microcrédits personnels ont été distribués en France, dont 77 % étaient consacrés à la mobilité. Bien que la mobilité soit souvent la clé pour trouver un emploi, elle n'est qu'un facteur parmi d'autres de l'amélioration des conditions de vie des ménages les plus modestes, au même titre que le logement. Pour preuve, un nombre croissant de Français vit dans des logements insalubres ou inadaptés. Selon les statistiques de l'Agence nationale de l'habitat (ANAH), 2,1 millions de foyers dépendent plus de 10% de leurs revenus pour payer leurs factures d'énergie.

En France, des subventions existent pour améliorer l'habitat précaire et permettre ainsi à des propriétaires, en situation de pauvreté ou de handicap, de vivre dans de meilleures conditions. Mais ces subventions suffisent rarement

à couvrir la totalité des travaux, laissant à la charge des propriétaires un reste à financer de l'ordre de 3000 euros en moyenne pour les travaux d'efficacité énergétique et de 15 000 euros pour les travaux de lutte contre l'insalubrité. Lorsque les ménages concernés ne disposent pas d'une épargne suffisante, ce reste à charge compromet la réalisation de l'ensemble des travaux.

Le microcrédit personnel peut être une solution. Pourtant, il fait face à deux obstacles dans sa forme actuelle. Tout d'abord, le Fonds de cohésion sociale - un fonds de garantie publique créée en janvier 2005 pour « garantir des prêts sociaux » à 50% - exclut par principe les microcrédits destinés au logement, seuls les microcrédits destinés à « l'équipement » du logement (réfrigérateur, lit ...) sont acceptés. D'autre part, le montant maximum garanti, de 5000 euros, n'est pas toujours suffisant pour financer les travaux nécessaires.

C'est pourquoi le Fonds de cohésion sociale a accepté, il y a trois ans, de garantir un nombre réduit de microcrédits habitat dans le cadre d'expérimentations ciblées, en partenariat avec les banques volontaires. Les Caisses d'Épargne sont l'une d'entre elles.

En collaboration avec des experts de l'habitat, les Caisses d'Épargne détectent et financent des propriétaires en difficulté afin de leur aider principalement à acquérir un nouveau système de chauffage, une meilleure isolation ou bien à réaliser les travaux nécessaires à l'adaptation d'un logement pour des personnes dépendantes. Alors que le revenu des emprunteurs est souvent proche du seuil de pauvreté (moins de 1000 euros), le taux de remboursement avoisine 100%. Le microcrédit contribue à réduire le montant de leur facture de 20% en moyenne, facilitant ainsi les remboursements.

Néanmoins, les expériences sont limitées par le faible montant de la garantie accordée par le Fonds de cohésion sociale. Pour exemple, les Caisses d'Épargne sont en mesure d'accorder environ 130 microcrédits en 2013, ce qui est très faible en comparaison des besoins, qui peuvent être estimés à environ 2000 microcrédits par an. Une façon de développer le microcrédit habitat serait que le Ministère du Logement et le Ministère du Développement durable participent au financement du Fonds de cohésion sociale de manière à accroître ses moyens d'action dans le domaine de l'habitat. Des réunions entre les ministères concernés et la Caisse des Dépôts ont eu lieu pour passer à la vitesse supérieure.

CÉDRIC TURINI
CHEF DE PROJET MICROFINANCE ET INCLUSION
FINANCIÈRE
FÉDÉRATION NATIONALE DES CAISSES
D'ÉPARGNE

Résultats de l'étude d'impact du microcrédit personnel garanti demandée par le Fonds de Cohésion Sociale à la Caisse des Dépôts

Le Comité d'Orientations et de Surveillance de l'Emploi des Fonds (COSEF) du Fonds de Cohésion Sociale (FCS) qui garantit à 50 % les prêts microcrédit personnels (MCP), a souhaité tirer un bilan du dispositif mis en place depuis 2005.

Une étude ayant pour objet d'évaluer les impacts du microcrédit a ainsi été réalisée par deux chercheurs Georges Gloukovietzoff (2G Recherche - Lyon) et Nicolas Rebière (Comptrasec-Université de Bordeaux IV).

Cette étude s'est déroulée en trois temps : tout d'abord, une revue de la littérature a été réalisée en 2011 afin de tirer parti des connaissances déjà acquises et définir des grilles

d'analyse pertinentes. Puis, une étude quantitative par questionnaire téléphonique a été menée auprès de 2000 personnes, parmi lesquelles 1018 emprunteurs sans impayé, 477 emprunteurs ayant connu au moins un impayé, 507 personnes ayant été refusées ou ayant abandonné. Cette dimension quantitative a été complétée par une étude qualitative en 2013 comprenant « 6 focus groups », rassemblant des emprunteurs ayant connu ou non des impayés. Enfin, deux questionnaires en ligne ont été mis en œuvre en direction des accompagnateurs et des prêteurs.

L'analyse a porté sur :

■ les modalités de distribution du MCP et le déroulement du

remboursement. Il s'est agi d'analyser en amont les modalités de prescription du MCP, les demandes et les décisions de prêter ou non en s'intéressant notamment au sort des personnes refusées ou ayant abandonné. En aval, l'analyse a porté sur le suivi mis en œuvre et les modalités de gestion par les accompagnateurs et les prêteurs des éventuels impayés ;

■ les impacts du MCP pour les personnes et les acteurs (accompagnateurs et prêteurs). L'analyse a porté sur la satisfaction du besoin financé par l'emprunteur et la réalisation du projet poursuivi. Elle a intégré la diversité des impacts, positifs ou négatifs, observés y compris lorsqu'ils n'étaient pas directement

attendus (comme ceux sur la situation budgétaire ou bancaire des emprunteurs, leur estime de soi, etc.). Les impacts pour les acteurs (accompagnateurs et prêteurs) ont également été intégrés à l'analyse.

De ce bilan on peut noter que, grâce au MCP, 53,1% des personnes interrogées estiment que leur insertion sociale a été améliorée, 51,3% que leur situation professionnelle s'est améliorée et 44,8% ont une meilleure estime d'eux-mêmes.

L'ensemble des résultats issus de l'étude feront l'objet d'une publication aux éditions de l'Atelier.

CAISSE DES DÉPÔTS



La microfinance, moteur de la création d'emplois en Espagne

En Espagne, le microcrédit est apparu pour la première fois dans les années 1990 dans le cadre de projets isolés de plusieurs ONG. Le secteur a connu une forte impulsion à partir de 2001 grâce au soutien du secteur public et des institutions financières, dont notamment les banques d'épargne. Depuis le début de ce siècle, le nombre de crédits déboursés a augmenté de manière exponentielle jusqu'au ralentissement brutal de 2008-2009 provoqué par l'arrivée de la crise financière internationale et l'éclatement de la bulle immobilière en Espagne. Environ 20 programmes de microcrédit, principalement promus par des banques d'épargne en collaboration avec des organisations sociales, étaient actifs en 2008, au plus fort de l'expansion du secteur. En 2010, seule une poignée d'institutions financières et d'ONG continuaient de fournir des microcrédits en Espagne, Microbank – la banque sociale de l'institution financière La Caixa – étant le principal acteur du secteur¹.

Selon les derniers chiffres du rapport du Réseau Européen de la Microfinance (voir article page 9), on dénombrait, fin 2011, 75 191 clients de microcrédit actifs en Espagne et le montant des prêts octroyés s'élevait à 232 millions d'euros.

En 2012, une étude réalisée par la Fundación Nantik Lum avec Citi Microfinance, « L'inclusion financière comme outil de création d'emplois – une étude de cas à Madrid », a analysé la manière d'adapter à Madrid, et par extension au reste de l'Espagne, le modèle réussi de la microfinance de New York – où des partenariats innovants ont été établis entre le secteur public, les banques privées et les organismes à but non lucratif –, afin de consolider un système financier créateur d'opportunités d'emploi grâce au soutien financier et commercial des entrepreneurs et des PME. 11 recommandations ont été formulées et comprennent notamment : le soutien à la création d'IMF spécialisées, la

création d'un cadre institutionnel solide pour promouvoir l'entrepreneuriat et la microfinance, la promotion de l'entrepreneuriat dans le système d'éducation financière et la réflexion autour des mécanismes institutionnels de partage des risques pour les prêts aux micro entrepreneurs et de nouveaux partenariats entre des banques et des IMF afin d'atteindre les micro entreprises.

En réponse à certaines préconisations du rapport, une série d'initiatives innovantes ont fait leur réapparition dans le paysage de la microfinance espagnole. Cette réapparition a été entraînée par les partenariats public-privés et par de nouveaux projets mis en place par des organisations sociales, comme le récent accord entre Microbank et le gouvernement régional de Madrid afin de fournir jusqu'à 100 millions d'euros de microcrédits pour promouvoir la création d'emplois dans la région, ou encore la création de l'association de microfinance espagnole – réseau de prestation de services aux IMF en Espagne –, et le lancement de la Plataforma Emprendimiento y Microfinanzas (PEM), une plateforme en ligne pionnière qui centralise toutes les ressources et les informations disponibles sur la microfinance en Espagne et le secteur entrepreneurial permettant de mettre en relation les entrepreneurs avec plus de 70 institutions de microfinance.

Le développement et la consolidation d'un modèle d'inclusion financière durable pour les micro et petites entreprises constituent un facteur clef pour la création d'emplois et la croissance économique, non seulement pour l'Espagne, mais aussi pour plusieurs autres pays européens.

¹ M. Lacalle et S. Rico, 2012, « Microfinanzas en España: Impacto y recomendaciones a futuro », Cuadernos Monográficos no 18, Foro de Microfinanzas, Madrid.

SILVIA RICO

DIRECTRICE ADJOINTE ET RESPONSABLE DE LA RECHERCHE
FUNDACIÓN NANTIK LUM

La microfinance en Europe de l'est : aperçu de la situation au Monténégro

La microfinance est apparue au Monténégro en 1999, alors que le produit intérieur brut (PIB) avait chuté de 61% depuis 1989¹. Cette baisse du PIB s'explique par l'instabilité de la région, provoquée par la fin de la guerre en ex-Yougoslavie et les sanctions économiques à l'encontre de la Serbie et du Monténégro, entraînant ainsi une faible production et un taux de chômage élevé.

La microfinance a été perçue à l'époque comme un instrument efficace pour lutter contre la pauvreté et fournir des services financiers aux ménages à faibles revenus.

Jusqu'en 2003, année où la Banque centrale du Monténégro a établi un cadre réglementaire pour les institutions de microfinance (IMF), toutes les IMF avaient le statut d'ONG. Après 2003, les IMF ont été enregistrées comme des sociétés à responsabilité limitée avec un capital minimum de 100 000 euros ; la loi leur autorisait exclusivement de proposer des services de prêts. Conformément à la décision de février 2009 de la Banque centrale relative aux standards minimums pour la gestion des risques des IMF, les microcrédits sont considérés comme des prêts allant jusqu'à 5000 euros pour des personnes physiques, jusqu'à 10 000 euros pour les entrepreneurs et les créations d'entreprises, et jusqu'à 30 000 euros dans un deuxième temps pour l'ensemble des catégories.

Au cours des années 2000, le taux de croissance du PIB du Monténégro a augmenté de manière constante, passant de 1,9% en 2002 à 4,2% en 2005². Durant cette période, le secteur de la microfinance a également connu une forte croissance, avec un portefeuille qui est passé de 30,5 millions d'euros en 2005 à plus de 79,2 millions à la fin de 2008³.

La croissance de la microfinance au Monténégro a entraîné une bulle et plusieurs facteurs – mis en lumière pendant la récession de 2009 –, ont contribué à son éclatement : l'absence de systèmes, de politiques et de procédures appropriés, l'absence d'audits rigoureux, l'absence de gouvernance institutionnelle, et la pression des investisseurs et des tiers pour prêter et croître de manière agressive.

En résumé, le Monténégro a rencontré les mêmes difficultés que celles observées dans plusieurs autres régions du monde au même moment. Ces pratiques ont également accru les niveaux d'endettement de la population.

Des actions ont alors été entreprises par le secteur afin d'améliorer l'analyse du risque de crédit, de former des équipes professionnelles de collecte et d'établir des politiques de prêts plus strictes et transparentes. Depuis 2009, les résultats dans le domaine du risque se sont améliorés de manière significative. En raison des excès du passé, l'offre de prêts reste timide – le portefeuille actuel est estimé à 27 millions d'euros – mais une plus grande attention est accordée à la protection du client et à la performance sociale. Ce changement peut être interprété comme le résultat de politiques de prêts plus prudentes et de plus grands efforts consacrés à la protection des clients.

En juin 2012, la Banque centrale a demandé aux institutions financières de réduire leurs taux d'intérêt, les menaçant de procéder à leur plafonnement si elles ne s'exécutaient pas. Cette notification a été suivie d'autres avertissements hostiles jusqu'en décembre 2012, date à laquelle la Banque centrale a imposé un taux plafond de 14% pour les prêts aux entreprises et de 15% pour les prêts de détail pour une période probatoire de 6 mois. Mais, détail qui a son importance, les IMF n'ont pas été concernées par cette décision.

Le secteur de la microfinance au Monténégro a connu bien des vicissitudes au cours des dix dernières années. A présent, l'objectif consiste à trouver un juste équilibre et à appliquer les leçons apprises pour se concentrer davantage sur les clients que sur les institutions.

¹ Global Finance / Country Economic Reports (Monténégro).

² Idem.

³ Banque centrale du Monténégro.

CAROLINE TSILIKOUNAS

PDG

TATJANA ANTIC DRCA

RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION

AGROINVEST HOLDING, SERBIE ET MONTÉNÉGRO

Les CDFI aux Etats-Unis : des solutions financières pour les micro entrepreneurs

Suite à la récession, les prêteurs traditionnels aux Etats-Unis ont restreint les conditions d'accès au crédit pour les micro et petites entreprises. Les micro-entrepreneurs ont été particulièrement touchés par cette mesure¹. Depuis 2007, le prêt aux petites entreprises par le biais du programme Small Business Administration 7(a) (l'un des programmes de l'administration américaine de soutien des petites entreprises pour l'accès au crédit les plus populaires) est devenu de plus en plus inaccessible pour les micro entreprises, avec des effets désastreux pour le marché de l'emploi, alors que les micro et petites entreprises représentent plus de la moitié des emplois du secteur privé aux USA².

En conséquence, les institutions financières de développement communautaire (CDFI), qui incluent quelques institutions de microfinance, jouent actuellement un rôle croissant. Les CDFI sont des intermédiaires financiers privés servant les communautés pauvres et à bas revenu, ou les autres groupes défavorisés, offrant un financement responsable et flexible ainsi que des services financiers aux personnes exclues du système financier. Aux Etats-Unis, les CDFI regroupent des fonds de prêts communautaires, des coopératives de crédit, des banques et des fonds d'investissement communautaires. Ensemble, ces CDFI gèrent un portefeuille d'actifs d'environ 50 milliards de dollars³.

Depuis plus de 30 ans, les CDFI ont un impact remarquable sur les communautés qui en ont le plus besoin. Les CDFI sont rentables mais ne cherchent pas à maximiser leurs profits. Elles consacrent beaucoup de temps à aider leurs clients, investissement qui contribue à augmenter les chances de réussite des entrepreneurs et réduit le risque de crédit pour les CDFI et les autres prêteurs.

Pour plus de 100 CDFI (sur 1000), leur principale fonction est présentée comme étant le financement des micro-entrepreneurs. En 2010, ces CDFI ainsi que d'autres organismes d'aide aux micro entreprises ont consenti plus de 17 000 crédits, d'un montant moyen d'environ 14 000 dollars⁴.

Bien que le succès et les résultats soient au rendez-vous, les besoins en microcrédit dépassent de loin la capacité des CDFI de microfinance à répondre à la demande. Afin d'apporter des solutions aux difficultés croissantes rencontrées par les petites entreprises pour accéder aux crédits responsables, l'Opportunity Finance Network (OFN) – le réseau national de CDFI aux Etats-Unis – est en train de dispenser une série de formations « Scaling Up Microfinance » aux membres du fonds pour les CDFI du Département du Trésor américain. Par le biais de cette initiative, l'OFN et des experts offrent un coaching et une formation aux CDFI de microfinance sur des sujets essentiels pour accroître leur niveau d'activité. En 2013, environ 100 praticiens de CDFI ont participé à la première phase de la formation, et il est prévu que 500 autres reçoivent une assistance technique au cours de l'année.

Alors que la croissance des micro et petites entreprises a un impact direct sur le marché du travail, l'OFN est aussi mobilisé pour accroître le nombre d'emplois créés et maintenus aux Etats-Unis via l'initiative « Create Jobs for USA ». Depuis 2011, cette initiative a été financée par Starbucks et d'autres grandes entreprises comme Citi, ainsi que par plus de 800 000 dons individuels. Ces dons permettent de subventionner les CDFI membres de l'OFN qui s'en servent pour financer les crédits aux entreprises communautaires mal desservies, y compris les micro entreprises. Au cours de la première année, « Create Jobs for USA » a reçu plus de 15 millions de dollars en dons et a permis de financer des crédits d'un montant total de 100 millions de dollars, avec en prime la création de plus de 5000 emplois. Le financement des micro et petites entreprises par les CDFI n'a jamais été aussi important et le secteur répond présent.

¹ New York Federal Reserve, août 2012, FRBNY Small Business Borrowers Poll.

² US Small Business Administration and National Small Business Association – rapport de juillet 2011

³ Department of the Treasury Federal Register, Vol. 78 No. 24, 5 février, 2013, page 8303.

⁴ The Aspen Institute/FIELD Mars 2012, 2011 US Microenterprise Census Highlights : FY2010 Data.

MARK PINSKY

PDG

OPPORTUNITY FINANCE NETWORK

La microfinance aux Etats-Unis : l'exemple d'Accion Texas Inc.

Accion Texas Inc. gère le plus important portefeuille de microcrédit aux Etats-Unis. Depuis sa création à San Antonio en 1994, plus de 13 000 prêts, pour un montant total de 140 millions de dollars, ont été déboursés.

Nous avons toujours su qu'apporter des financements aux start-ups contribue de manière significative à leur réussite et à leur survie sur le long terme. Mais une étude académique récente est venue corroborer avec des données vérifiées ce que nous constatons sur le terrain depuis plus de 20 ans.

Dans cette première étude du genre¹, des chercheurs de l'Université du Texas à Austin, de l'Anderson School of Management de l'Université de Californie-Los Angeles et de la New York University Stern School of Business ont confirmé que l'octroi de prêts aux start-ups contribue grandement à leur développement. Les chercheurs ont étudié 5400 demandes de prêts effectuées auprès d'Accion Texas entre 2006 et 2011 : l'obtention d'un crédit augmente la probabilité de survie de 44% et contribue également à accroître les ressources et le nombre d'emplois de l'entreprise.

Nos clients sont l'exemple même des conclusions des chercheurs. L'un d'entre eux, Bernard Shaw, a survécu à l'ouragan Katrina à la Nouvelle-Orléans en 2005, au cours duquel il a perdu sa maison et son emploi pour se retrouver, ainsi que tout sa famille, sans abri à San Antonio. Il a ouvert un restaurant de cuisine créole, le « Bernard's Creole Kitchen », dans un local abandonné en 2006, luttant vaillamment pour ne pas mettre la clef sous la porte. En 2010, un crédit de 4265 dollars lui a permis de s'installer dans un autre local dans de meilleures conditions. Après avoir remboursé ce prêt, Bernard a contracté un nouveau prêt d'un montant de 5000 dollars en 2013 afin d'acheter de nouveaux équipements et d'ouvrir un restaurant dans un grand aéroport. Aujourd'hui, son entreprise est une grande réussite.

L'accès à des crédits abordables et éthiques est facteur de réussite. Nous en sommes totalement convaincus et le constatons chaque jour. Désormais, c'est un fait scientifiquement vérifié.



Bernard McGraw, owner, Bernard's Creole Kitchen, San Antonio

Pour Accion Texas, aucune organisation ne peut agir seule ; et c'est grâce à notre engagement et à notre dynamisme, que nous avons eu l'incroyable opportunité d'être à la pointe de l'innovation et d'établir des partenariats stratégiques. Deux exemples illustrent parfaitement notre propos : premièrement, avec la création de notre système de gestion et de suivi en ligne, le Microloan Management System™, nous apportons notre expertise du microcrédit à de nombreuses IMF aux Etats-Unis. Deuxièmement, en août 2008, Accion a vendu 30 millions de sa dette à Citi afin de continuer de mobiliser des fonds pour ses clients.

Grâce à notre engagement à fournir un service de qualité, à notre volonté de répondre aux besoins des plus marginalisés, et à notre mobilisation sur les questions d'innovation et de partenariat, nous restons fidèles à notre mission : soutenir les entrepreneurs afin qu'ils aient une situation financière saine leur permettant d'obtenir des crédits et se constituer un patrimoine, tout en menant à bien leurs rêves.

Notre histoire n'est qu'un aperçu de la mobilisation et de l'enthousiasme autour du microcrédit aux Etats-Unis. Nous sommes fiers de notre travail, même si nous sommes conscients qu'il reste un long chemin à parcourir.

¹ « How Much does Credit Matter for Entrepreneurial Success in the United States? », octobre 2012.

JANIE BARRERA

PDG

ACCION TEXAS INC.



Entretien avec David Roodman Senior Fellow, Center for Global Development

Est-ce qu'on peut affirmer que la microfinance fonctionne ?

La réponse dépend du sens que l'on donne au mot « fonctionner ». Pour le grand public, « fonctionner » signifie sortir les personnes de la pauvreté. De ce point de vue, la microfinance ne fonctionne pas. Des évaluations aléatoires n'ont démontré aucun impact sur un horizon d'un ou deux ans, et l'impact de la microfinance sur le long terme doit encore être évalué. L'une des principales limites de la microfinance est le fait que le capital est utilisé pour lancer des entreprises qui ne sont pas évolutives, ce qui limite l'apport de la microfinance à la lutte contre la pauvreté. Toutefois, la microfinance apporte des services financiers aux pauvres de manière durable – ce qui est fondamentalement une bonne chose. Proposer des services financiers auto-suffisants constitue la force de la microfinance.

Quelles sont vos recommandations pour accroître l'impact de la microfinance ?

L'importance accordée au crédit doit être revue à la baisse afin de proposer davantage de produits d'épargne et d'assurance. D'un point de vue commercial, il s'agit là toutefois d'un défi de taille. Même si la vie des pauvres est jalonnée de risques et d'incertitudes, il existe de nombreux obstacles commerciaux à la vente d'assurances, y compris l'aléa moral et le biais de l'auto sélection. Même dans les pays riches, on n'achète pas d'assurance à moins d'y être obligé. Le seul type d'assurance auquel les personnes sont susceptibles de souscrire volontairement est l'assurance vie. Pour ce qui est de l'épargne, le cadre réglementaire devient d'autant plus primordial, dans la mesure où la responsabilité des investisseurs en microfinance envers la protection des clients augmente. Dans le même temps,

l'épargne entraîne des coûts élevés de transaction. Les technologies peuvent toutefois contribuer à réduire les coûts et à promouvoir le développement de programmes d'assurance nationaux.

Que pensez-vous des taux d'intérêt de la microfinance ?

Je n'ai pas d'avis tranché sur la question. Le plus important est la transparence : ce qui compte est de bien expliquer les coûts aux clients, de manière à ce qu'ils comprennent clairement les tenants et les aboutissants, et puissent ainsi prendre une décision éclairée. Éviter les coûts cachés et faire en sorte que les coûts soient clairs et faciles à comprendre constituent de manière certaine un grand pas en avant.

L'éducation financière peut-elle être un levier de la performance



Quelle est la contribution sociale du secteur de la microfinance ?

Actuellement, rien ne permet d'affirmer que les programmes d'éducation financière destinés aux pauvres fonctionnent, du moins pas à un coût raisonnable. Vous aurez beau essayer de les former, les personnes continuent de prendre les mêmes décisions économiques irrationnelles.

Je ne pense pas qu'il soit possible de changer cette situation à peu de frais. Nous avons besoin de comprendre les gens, et de concevoir des produits qui soient à la fois responsables et en phase avec leur manière de penser. Notre impact sera davantage positif si nous prenons les clients tels qu'ils sont, plutôt que d'essayer de les changer.

Signez l'Appel mondial pour une microfinance responsable !

L'Appel mondial est un engagement mondial fort en faveur de l'inclusion financière et d'une finance responsable. Il a été développé par Convergences, en lien avec un collectif de partenaires incluant les membres du Microfinance CEO Working Group – Accion, FINCA, Freedom from Hunger, Grameen Foundation USA, Opportunity International, Pro Mujer, VisionFund International, et Women's World Banking.

L'« Appel de Paris pour une microfinance responsable » a été lancé lors de la 4^{ème} édition du Forum annuel Convergences en 2011. L'engagement du secteur de la microfinance vis-à-vis de

la réduction de la pauvreté et la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement a été renouvelé, renforcé et élargi lors de la 5^{ème} édition du Forum Mondial en 2012. L'Appel mondial propose une vision d'un secteur responsable et réactif, ainsi que des perspectives à venir pour l'ensemble des acteurs concernés – institutions de microfinance, régulateurs, décideurs politiques, investisseurs, chercheurs, et financeurs – au travers de 7 principes :

1. Les institutions de microfinance doivent servir les clients de manière responsable,
2. Les IMF doivent mettre en œuvre les Standards universels

3. Les IMF doivent opérer selon des principes de bonne gouvernance et de responsabilité financière,
4. Les régulateurs et législateurs doivent promouvoir un secteur de la microfinance sain et solide,
5. Les investisseurs en microfinance doivent respecter les Principes pour les Investisseurs en Finance Inclusive (PIIF),
6. Les chercheurs doivent appuyer le secteur de la microfinance dans son apprentissage,
7. Les bailleurs de fonds, les institutions financières et les fondations doivent soutenir le secteur et l'aider à repousser ses frontières.

Consultez le texte dans son intégralité et rejoignez les 2600 signataires en adhérant à la campagne en ligne www.theglobalappeal.org

Ils ont déjà signé l'Appel mondial

Accion	Grameen
Babyloan	Crédit
BURO	Agricole
Bangladesh	Microfinance
CARE	Foundation
Crédit	USA
Coopératif	Macif
Crédit	Opportunity
Municipal de	International
Paris	OXUS
e-MFP	Pro Mujer
Enda inter-	ACTED
arabe	SIDI
Fédération	VisionFund
des Caisses	International
Populaires du	Women's
Burkina	World
FINCA	Banking
Freedom	...
from Hunger	

Que pensez-vous des initiatives actuelles d'autorégulation ? Vont-elles dans la bonne direction ?

L'élan à la base de ces campagnes est super, mais leur impact final reste à démontrer. Ces initiatives peuvent même être contreproductives, en laissant croire à tort que nous sommes arrivés au but ; faire croire que tout a été réglé peut entraîner l'injection de nouveaux fonds dans le système et la création d'une nouvelle bulle. Ce dont on a besoin, c'est d'un secteur de la microfinance réglementé au niveau national, à l'instar de la finance classique.

A quoi ressemblera donc la microfinance dans l'avenir ?

La microfinance est susceptible de se développer de 3 façons : utilisation accrue des technologies ; réduction des coûts ; et un alignement avec la finance classique, vu l'irruption des banques commerciales sur le secteur de la microfinance et la croissance et fusion des IMF avec les banques classiques.

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR EMILIE CHASSAGNARD
CHARGÉE D'ÉTUDES
CONVERGENCES

UNE PUBLICATION DE

CONVERGENCES

Vers un monde équitable et durable



Lancée en 2008, Convergences est la première plateforme de réflexion en Europe destinée à établir de nouvelles convergences entre acteurs publics, privés et solidaires pour promouvoir les Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) et lutter contre la pauvreté et la précarité dans les pays du Nord et du Sud. Véritable réseau fédérateur, Convergences rassemble aujourd'hui plus de 200 organisations réfléchissant aux enjeux des partenariats intersectoriels, de la coopération internationale, de la microfinance, de l'entrepreneuriat social, de l'économie sociale et solidaire, du social business, des stratégies BOP, de la RSE, et du développement durable.

Convergences est un projet de rassemblement d'envergure avec un but commun : établir des passerelles entre les différents acteurs publics, privés et solidaires pour promouvoir la réduction de la pauvreté et le développement durable, et stimuler le débat et la co-construction d'un monde équitable et durable.

www.convergences.org

EN PARTENARIAT AVEC



MAIRIE DE PARIS

AVEC LE SOUTIEN TECHNIQUE DE



REMERCIEMENTS

Remerciements aux membres du comité de pilotage du Baromètre de la Microfinance et aux rédacteurs : Marion Allet, Bob Annibale, Tatjana Antić Drča, Stefanie Arck, Bernd Balkenhol, Janie Barrera, Florent Bédécarrats, Marie Anna Bénard, Pauline Bensoussan, Gérard Brasquet, Sandra Bythell, Marjolaine Chaintreau, Laurent Chéreau, Eugénie Constancias, Danièle Defert, Aurélie de Fonvielle, Anthony Degouve, Agathe Delouvier, Florence de Maupéou, Aude de Montesquiou, Priscilla de Moustier, Alexandra Fiorillo, Peter Foster, Dominique François, Emilie Goodall, Amelia Greenberg, Francesco Grieco, Camille Guézennec, Philippe Guichandut, Yoann Guirimand, Jürgen Hammer, Yasmine Hamraoui, Kani Héroult, Emmanuelle Javoy, Snezana Jovic, Maha Keramane, Antonique Koning, Minh Lai, Cécile Lapenu, Sung-Ah Lee, Marten Leijon, Caroline Lentz, Antoine Leroy, Marie-Geneviève Loys, Asad Mahmood, Gaël Marteau, Maude Massu, Claire-Marie Messier, Aldo Moauro, Tatiana Mosquera-Yon, David Munnich, Katarzyna Pawlak, Claire Pénicaut, Mark Pinsky, Béatrice Raoult-Texier, Silvia Rico, David Roodman, Abdoulaye Sangaré, Philippe Serres, Edouard Sers, Jean-Michel Severino, Ken Slavina, Lucia Spaggiari, Blaine Stephens, Marc-Henri Stroth, Caroline Tsilikounas, Cédric Turini, Marylène Viala-Claude, Bernadette Victorio.

Remerciements particuliers à : Emilie Chassagnard, Antoine Chignier, Charles Feld, Judith Jakubowicz de Convergences, Michaël Knaute et Caroline Thieulin d'OXUS, Paul Duke, Adrien Tomarchio et Hugo Wesley d'ACTED.

Pour plus d'informations : contact@convergences.org ou www.convergences.org

Citation suggérée pour ce document : Baromètre de la Microfinance 2013 / Convergences. **Mise en page :** Convergences. **Traduction :** Antonia Estrada-Besson **Impression :** Chevillon Imprimeur.

Copyright Convergences septembre 2013 – Convergences, 33 rue Godot de Mauroy, 75009 Paris – France // www.convergences.org // +33 (0)1 42 65 78 84.

