

BAROMÈTRE 2014 DE LA MICROFINANCE

Editorial

Jean-Michel Severino

Président de Convergences



CONVERGENCES
Baromètres

EN PARTENARIAT
AVEC

GRUPE



CAISSE D'ÉPARGNE
FÉDÉRATION NATIONALE

MAIRIE DE PARIS



5^{ème} édition

Depuis les premières expériences de microcrédit il y a 40 ans, le secteur de la microfinance a connu une forte croissance. Aujourd'hui près de 100 millions de clients sont servis dans le monde par plusieurs milliers d'institutions de microfinance. Ce rapide développement positionne la microfinance comme un instrument majeur d'inclusion financière, même si le secteur a connu des crises qui appellent à la mise en œuvre de modèles économiques plus responsables pour assurer la pérennité de sa mission.

A moins d'un an de l'échéance des Objectifs du Millénaire pour le développement, s'interroger sur l'avenir de la microfinance devient indispensable. Quel sera l'apport du secteur dans l'agenda de développement pour l'après-2015 ? Quels sont les enjeux pour un plus grand impact social de la microfinance ?

Ce sont les sujets centraux du Baromètre de la Microfinance 2014 qui, pour sa 5^{ème} édition, porte sur l'avenir des pratiques et des acteurs de la microfinance.

Dans cette édition, des chercheurs et professionnels du secteur apportent leur éclairage sur les perspectives de la microfinance responsable, sur l'évolution de la réglementation et sur les pratiques des différentes parties prenantes dans les pays développés et en développement.

Il ressort que l'innovation technologique, l'amélioration de l'offre et de l'accès au client ainsi que la responsabilisation des acteurs constituent des chantiers clés pour le secteur. C'est en activant ces leviers que la microfinance affirmera sa légitimité et son potentiel d'instrument de développement capable de toucher les populations les plus démunies.

Par ailleurs, parallèlement à la volonté des autorités de mieux réglementer le secteur, de nombreuses initiatives d'autorégulation émergent, visant à promouvoir une microfinance plus saine et plus solide. L'Appel Mondial pour une microfinance responsable, lancé en 2012 par Convergences et un collectif de partenaires, est un exemple des engagements forts vers des services financiers toujours plus inclusifs et responsables.

La microfinance doit poursuivre son évolution pour s'affirmer comme un des outils clefs face aux défis du développement de notre siècle. Convergences continuera à promouvoir les initiatives et les acteurs qui contribuent à assurer la viabilité du secteur et à maximiser son impact pour lutter durablement contre la pauvreté.



Crédit : Fondation Gramscien Crédit Agricole - Philippe Lissac

Introduction

LE FUTUR DE LA MICROFINANCE : VERS UNE NOUVELLE DONNE ?

L'offre de la microfinance continue à se développer avec un montant de 81,5 milliards de dollars de prêts octroyés au niveau mondial et une croissance de 5% du nombre de clients en 2012¹ (voir les données pages 2). Mais c'est un secteur en rapide évolution. Services, acteurs, régulation et innovations technologiques se transforment et changent la donne pour la microfinance de demain. L'objectif : rester une solution alternative à la bancarisation pour plus de 2,5 milliards de personnes exclues du système bancaire classique au niveau mondial (voir les données p.3).

Le secteur propose une plus grande diversité de produits bancaires, financiers et d'assurance, offerts par un éventail plus large d'acteurs. Les banques traditionnelles, les opérateurs de téléphonie mobile et les réseaux de distribution viennent ainsi compléter l'offre apportée par les institutions de microfinance. L'innovation technologique se révèle également comme un outil clef pour le développement de la microfinance (voir les articles p.5 à 8). Une évolution qui est également accompagnée par une convergence de pratiques et de réglementations prudentielles, mieux adaptées à la maturité croissante du secteur (voir les articles p.9).

La gestion de la performance sociale reste bien sûr une préoccupation importante des acteurs qu'ils soient investisseurs ou opérateurs, dans la foulée des outils d'autorégulation mis en place ces dernières années (voir les articles p.4).

En Europe, la microfinance est un secteur encore jeune, qui cherche à se développer et à innover, dans un contexte de crise. L'utilisation du microcrédit personnel pour améliorer la mobilité inclusive en France (voir les articles p.10 et p.11) est un exemple de cette recherche d'innovation.

A travers ces innovations, le futur de la microfinance commence donc

à se dessiner. La bancarisation du secteur, le rôle croissant de nouveaux acteurs, l'élargissement des services offerts aux clients mais également l'importance du contrôle dans un secteur en maturation seront à n'en pas douter les grandes lignes de la microfinance dans la prochaine décennie.

¹ Chiffres MIX Market.

JUDITH JAKUBOWICZ
DIRECTRICE EXÉCUTIVE
CONVERGENCES

Sommaire

Pages 2-3
Chiffres clés de la microfinance

Page 4
Performance sociale

Pages 5-9
Dossier spécial
Le futur de la microfinance

Page 10
La microfinance en France

Page 11
La microfinance en Europe

Page 12
L'interview

Exclusif !

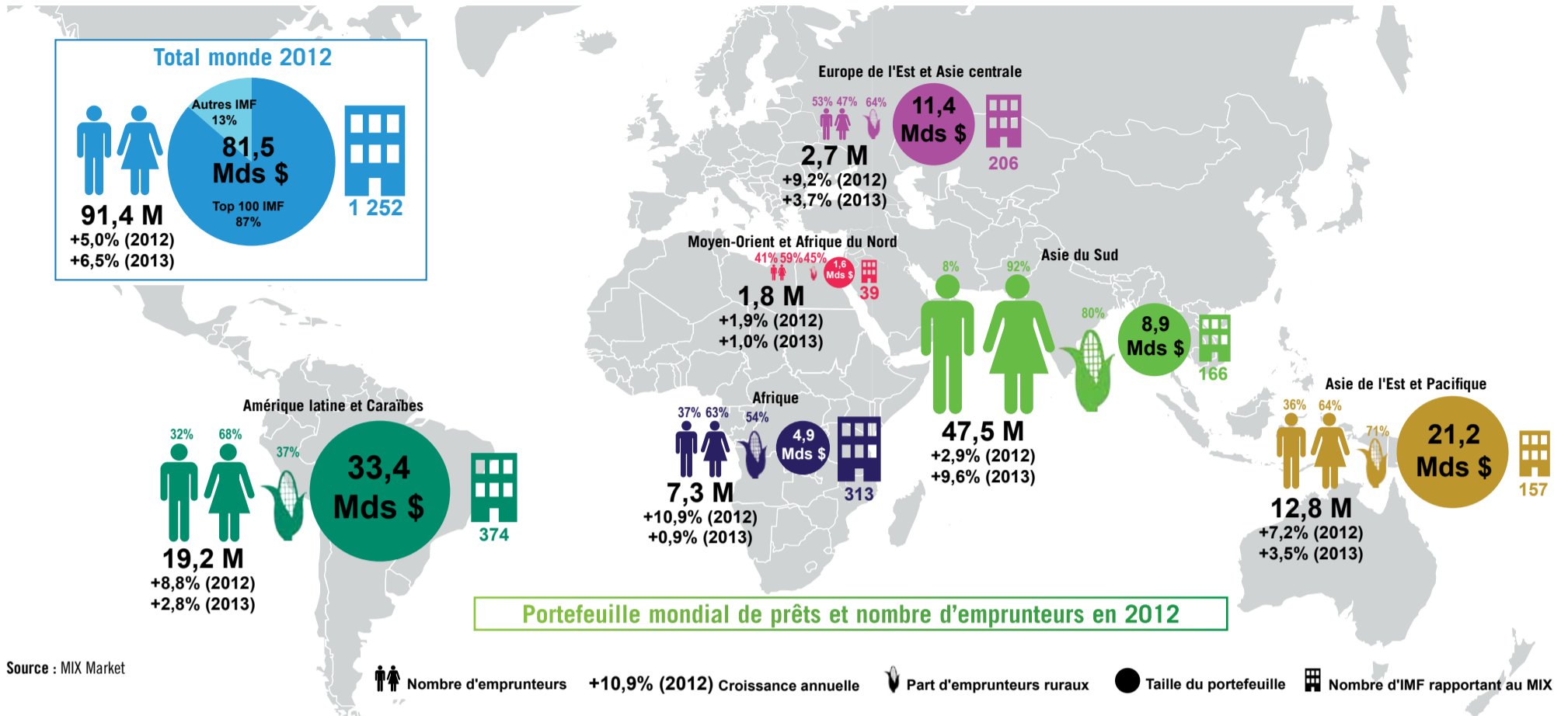
Pages 2-3 //
Chiffres MIX Market

Page 4 //
Les notations sociales dans le monde

Page 10 //
Microcrédit en France : bilan 2013

CHIFFRES CLÉS DE LA MICROFINANCE

Un secteur en croissance : la microfinance ouvre la voie vers l'inclusion financière



Pilier de l'inclusion financière, la microfinance continue de croître et de servir de plus en plus de clients au niveau mondial.

Une base d'opérateurs de microfinance solide et grandissante, avec un portefeuille de crédits qui atteint les 81,5 milliards de dollars :

Les 1252 institutions communiquant leurs données au MIX en 2012 représentent une grande partie des principaux opérateurs de microfinance dans le monde. Elles couvrent une grande diversité de

modèles et types d'institutions et ont atteint 91,4 millions de clients à bas revenu pour un portefeuille mondial de 81,5 milliards de dollars.

Les 100 plus grandes institutions (par nombres d'emprunteurs) dominent le marché, avec 70,6 millions des 91,4 millions de clients servis dans le monde, soit 77% du marché global.

Avec 52% des emprunteurs mondiaux, l'Asie du Sud mène le marché. S'y trouvent également le nombre le plus élevé d'emprunteurs femmes (92%) et ruraux (80%). Parmi les 100 institutions les plus grandes,

43 se trouvent en Asie du Sud et détiennent à elles seules presque 48% de tous les emprunteurs mondiaux.

La valeur du portefeuille mondial est davantage concentrée en Amérique latine (40%), où la proportion d'emprunteurs ruraux est plus petite.

Le montant moyen de prêts le plus élevé se trouve en Europe de l'Est et en Asie centrale (2544 dollars), région qui compte aussi plus d'hommes que de femmes comme emprunteurs.

La croissance revient en 2012 et 2013 :

Globalement, le nombre de clients a cru d'environ 5% en 2012 après un

déclin de 4% en 2011. Ce retour à la croissance se vérifie dans toutes les régions, avec une augmentation du nombre de clients dans la plupart des pays (73 sur 95) entre 2011 et 2012.

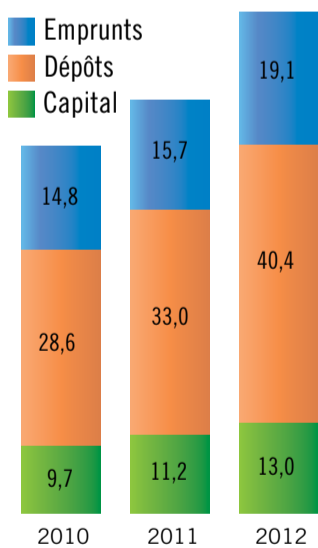
L'Afrique a présenté la croissance régionale la plus forte avec 11% en 2012, surpassant l'Asie du Sud qui, à l'autre bout du spectre, a eu la croissance la plus réduite du secteur, à hauteur de 3%. En se basant sur des estimations pour 2013, les données préliminaires montrent cependant un retour à une croissance soutenue pour l'Asie du Sud (de presque 10%), marquée par une reprise de la

croissance en Inde, particulièrement dans les États en dehors de l'Andhra Pradesh.

La croissance est anticipée pour tous les marchés analysés via le Baromètre MIX, avec une croissance estimée comprise entre 8% (Bosnie-Herzégovine) et 29% (Mexique).

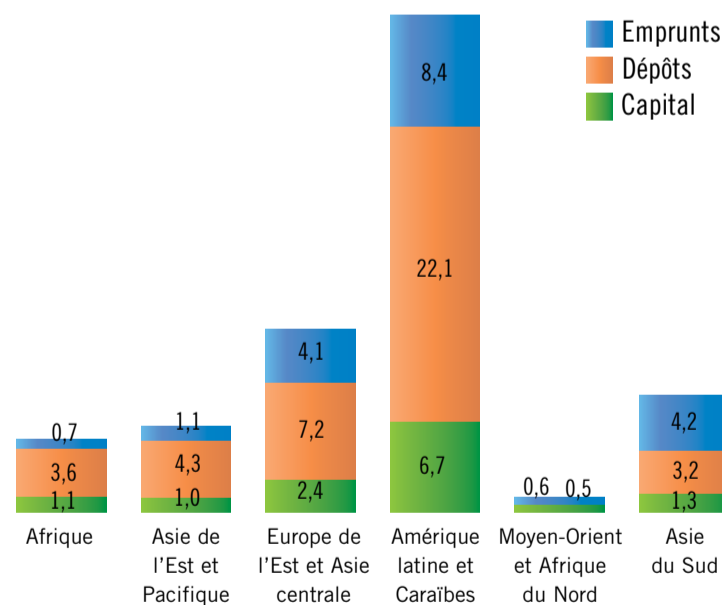
En termes de portefeuille de crédit, la croissance en 2012 a été d'environ 21%.

Sources de financement par année (2011, 2012, 2013) en milliards de USD

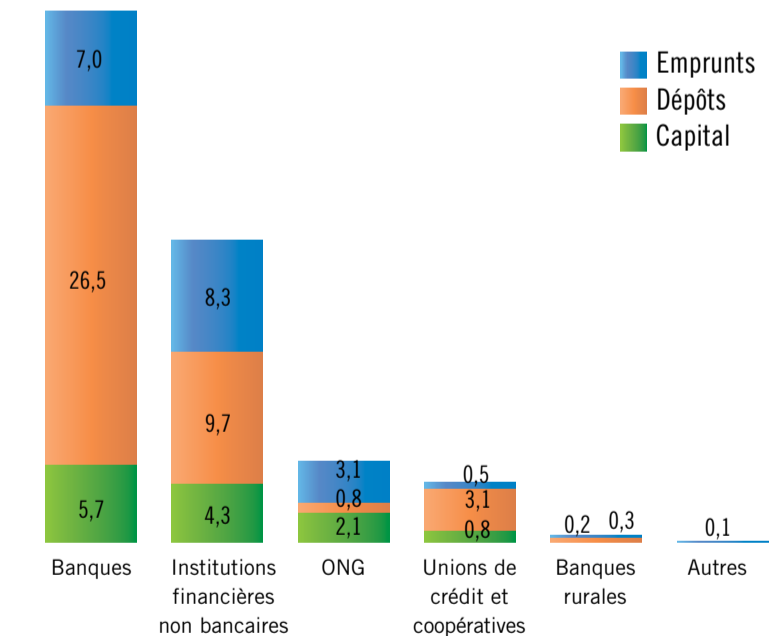


Source : MIX Market

Sources de financement par région en 2012 (en milliards de USD)



Sources de financement par statut juridique en 2012 (en milliards de USD)



Une augmentation dans les sources locales de financement des IMF, par le biais d'une utilisation accrue des dépôts et de la dette :

Les dépôts restent la source dominante de financement des IMF au niveau global, et notamment dans

les institutions en Amérique latine et Caraïbes qui détiennent 53% des dépôts mondiaux.

En Afrique, la seule Equity Bank au Kenya compte 40% des dépôts du continent. En se limitant aux ONG et aux NBF, le niveau d'emprunts (11,4

milliards de dollars) dépasse celui des dépôts (10,5 milliards de dollars) et constitue la principale source de financement.

Les ONG des régions d'Afrique, de l'Asie de l'Est et Pacifique, et de l'Europe de l'Est et Asie centrale,

sont principalement financées par du capital (sous forme de subventions ou bénéfiques non distribués), tandis qu'en Amérique latine, au Moyen-Orient et Afrique du Nord, et en Asie du Sud, les ONG ont principalement recours aux emprunts pour se financer. Bien que la part des emprunts en pourcentage du

financement total ait diminué, le niveau d'emprunts par les ONG en Asie du Sud a été marqué par une augmentation en 2012, après un déclin en 2011.

MIX ET CITI MICROFINANCE
A PARTIR DE DONNÉES FOURNIES PAR MIX

Méthodologie

1. Les calculs ont été basés sur les données communiquées par les IMF à la plateforme MIX (www.mixmarket.org). MIX collecte des données pour les principaux acteurs des marchés de la microfinance, mais ne dispose pas de données pour chaque acteur dans chaque pays.

2. Les chiffres concernant le nombre de clients et le portefeuille de crédits pour

2012 sont basés sur des données fournies par 1252 institutions.

3. Les chiffres sur la croissance du nombre de clients de 2010 à 2012 sont basés sur les 806 institutions qui ont fourni ces données à la plateforme MIX pour l'ensemble des années considérées.

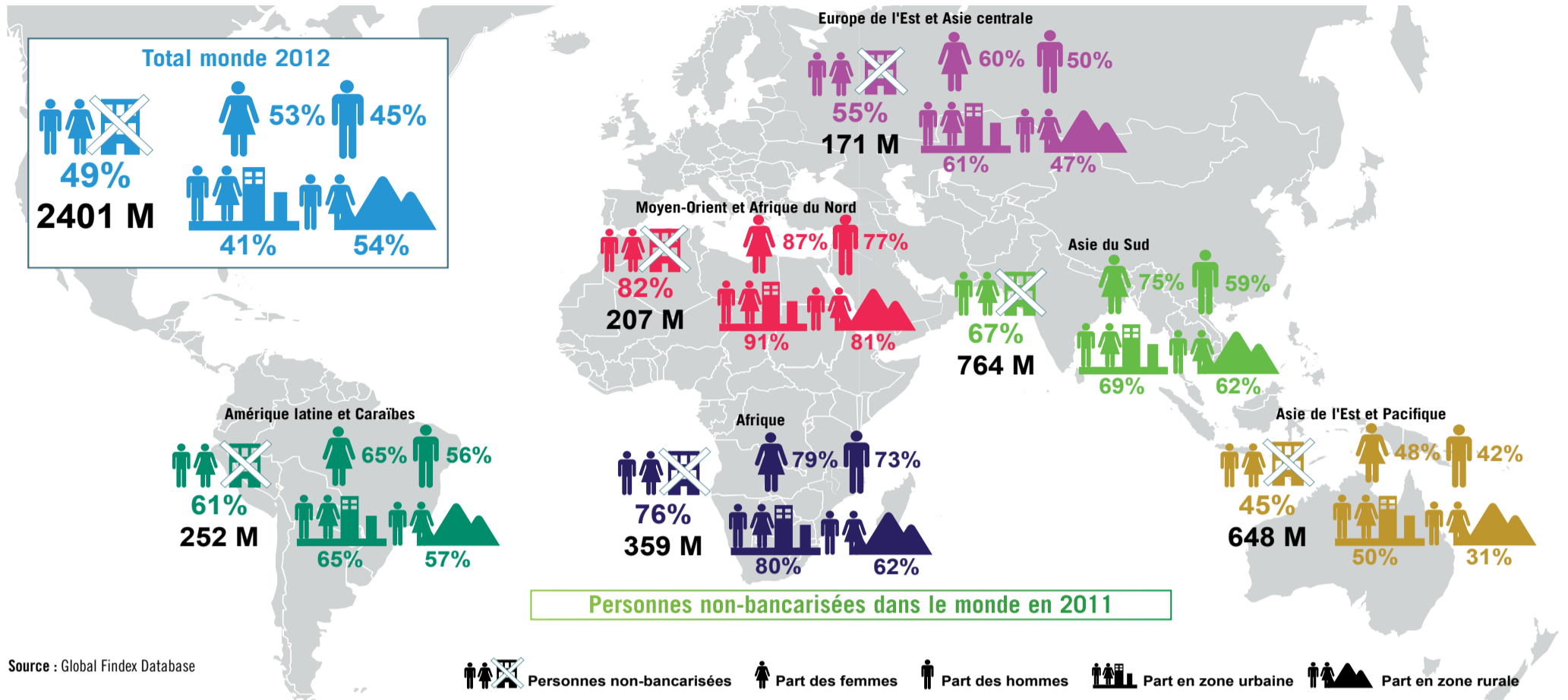
4. Les estimations de croissance 2013 sont basées sur les institutions ayant fourni

des données pour la période allant du 31 décembre 2012 au 30 septembre 2013 ou jusqu'au 31 décembre 2013. Le taux de croissance a été calculé par institution et ensuite pondéré par rapport à ses parts de marché, en utilisant la valeur estimée pour fin 2013. Les institutions pour lesquelles ce calcul a été possible s'élèvent à 347 et représentent 71% du marché de 2012 en fonction du nombre de clients.

5. Les données sur le type de financement proviennent des mêmes IMF. Des valeurs ont été estimées afin de combler les écarts existants dans les données seulement lorsqu'il y avait suffisamment d'informations communiquées. Par exemple, le taux de financement par du capital a été calculé pour les institutions qui ne communiquaient pas ce taux, si et seulement si les actifs et passifs de son bilan étaient disponibles. De

façon similaire, les dépôts et les emprunts ont été calculés en supposant que le total du passif n'était constitué que par des dépôts ou des emprunts et que deux de ces trois valeurs étaient disponibles. Le nombre d'institutions incluses dans l'analyse du financement est de 815 institutions et représente 78% du marché de 2012 en nombre de clients.

.... mais environ 2,5 milliards de personnes n'ont toujours pas de comptes formels dans une institution financière



Global Findex, l'enquête sur l'inclusion financière de la Banque mondiale réalisée tous les 3 ans montre qu'en 2011 la moitié des adultes sur la planète ne possèdent toujours pas de compte auprès d'une institution financière et que 76% des pauvres ne sont pas bancarisés.

Au niveau mondial, il existe bien sûr une grande disparité entre les pays riches (11% des adultes non-bancarisés) et les pays en développement (59% des adultes non-bancarisés), entre les âges (les 15-24 ans ont 33% moins de chances d'avoir un compte bancaire que les 25-64 ans), selon le niveau d'éducation (une personne ayant étudié

à l'université a 2 fois plus de chances d'avoir un compte bancaire), entre les sexes (53% des femmes non-bancarisées contre 45% des hommes) et entre les zones rurales et urbaines (41% et 54% respectivement).

22% des personnes dans les pays en développement ont épargné au cours

des 12 mois précédents dans une institution financière et 5% dans des clubs de crédit.

23% des personnes dans les pays en développement ont emprunté auprès de la famille ou d'amis, 9% dans une institution financière (banque ou institutions de microfinance), 8% auprès

d'un magasin, 3% auprès d'un prêteur privé et 3% auprès de leur employeur.

MICHAËL KNAUTE
CONSEILLER SPÉCIAL, CONVERGENCES
DIRECTEUR GÉNÉRAL, OXUS

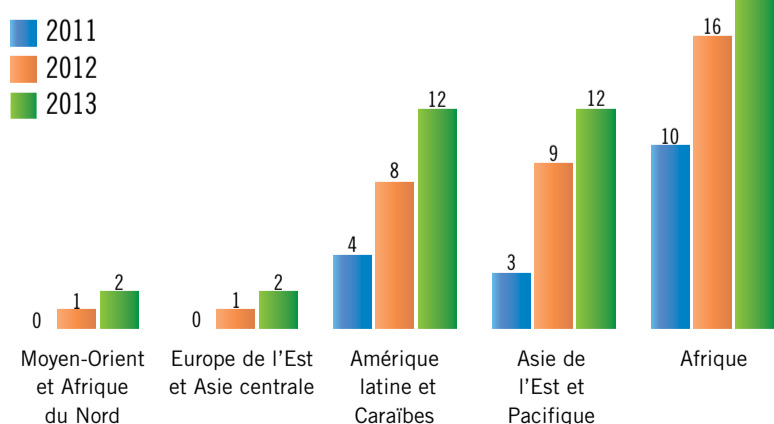
La déclaration de Maya Mettre l'inclusion financière sur la carte mondiale

La déclaration de Maya a été lancée en septembre 2011 par l'Alliance pour l'Inclusion Financière (AFI). Elle est la première série mondiale et mesurable d'engagements pris par les gouvernements des pays en développement et émergents afin d'exploiter le potentiel économique et social des 2,5 milliards des personnes « non bancarisées » à travers une plus grande inclusion financière. Plus de 90 pays – qui représentent plus de 75% de la population non bancarisée dans le monde – ont approuvé la déclaration et pris des engagements mesurables dans quatre grands domaines : 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.

MICHAËL KNAUTE
CONSEILLER SPÉCIAL, CONVERGENCES
DIRECTEUR GÉNÉRAL, OXUS

Nombre de nouveaux engagements par région et par année



Source : Maya Declaration / www.afi-global.org/maya-declaration

Le point sur le secteur de l'argent mobile

Le secteur de l'argent mobile est en plein essor. En juin 2013, on comptait plus de 203 millions de comptes d'argent mobile dans le monde¹. Neuf pays d'Afrique subsaharienne (Cameroun, République démocratique du Congo, Gabon, Kenya, Madagascar, Ouganda, Tanzanie, Zambie et Zimbabwe) détiennent déjà plus de comptes d'argent mobile que de comptes bancaires. Ces données témoignent du potentiel de l'argent mobile dans une région où la pénétration des réseaux bancaires demeure très faible. Avec 98 millions de comptes, l'Afrique subsaharienne compte plus de deux

fois plus de clients du secteur de l'argent mobile que d'utilisateurs de Facebook.

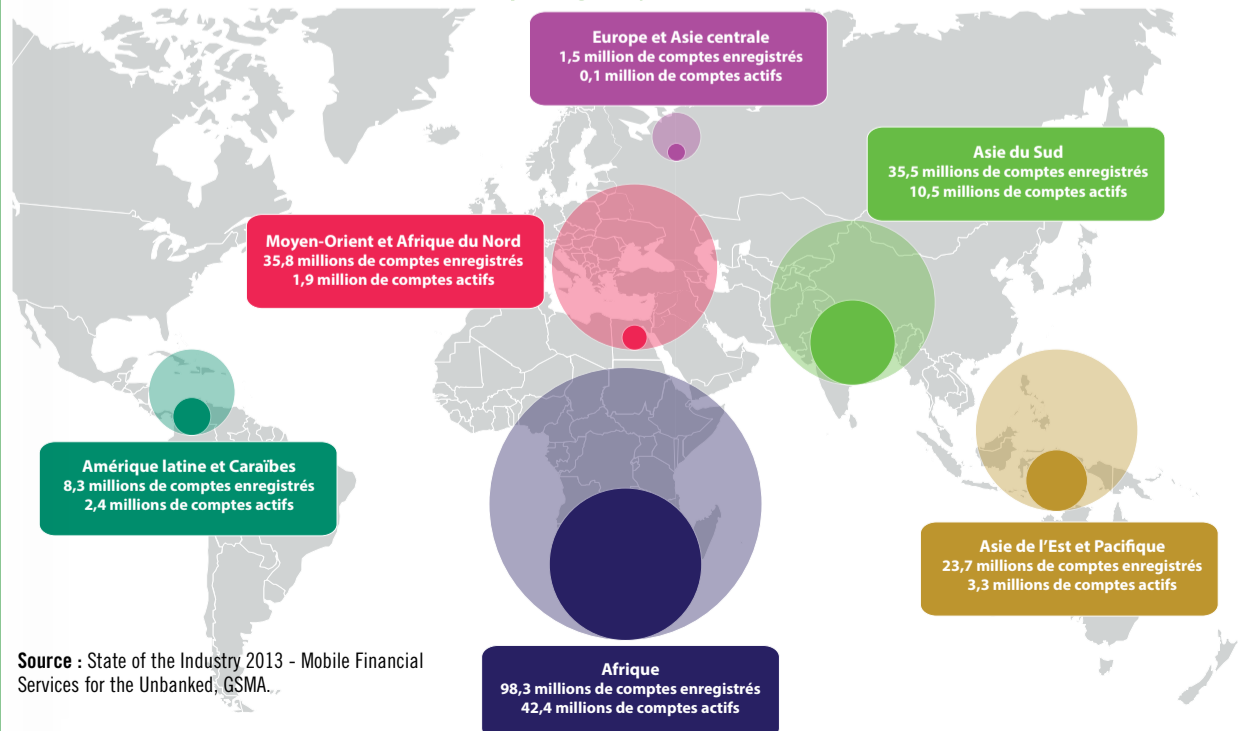
Les paiements de masse constituent une des tendances fortes du secteur à l'heure actuelle. L'utilisation des services d'argent mobile pour le paiement de prestations sociales, et notamment celles versées par les gouvernements aux particuliers, représente une véritable aubaine tant pour les fournisseurs de services d'argent mobile que pour les organismes de protection sociale. De fait, ces services peuvent permettre de réduire les frais de distribution, de dégager des gains d'efficacité

opérationnelle et de renforcer l'impact sur le développement. En 2013, les paiements de masse ont connu une hausse annuelle de 617%, se plaçant ainsi en tête des produits les plus rapidement adoptés sur ce marché.

¹ Les données et les chiffres présentés sont issus du rapport « State of the Industry 2013 – Mobile Financial Services for the Unbanked », Claire Pénicaud et Arunjay Katakam (2014).

CLAIRE PÉNICAUD
MANAGER INTELLIGENCE DE MARCHÉ
PROGRAMME GSMA - ARGENT MOBILE AU SERVICE DES PERSONNES NON BANCARISÉES

Nombres de comptes enregistrés et actifs (au moins une transaction au cours des 90 derniers jours) par région (juin 2013)



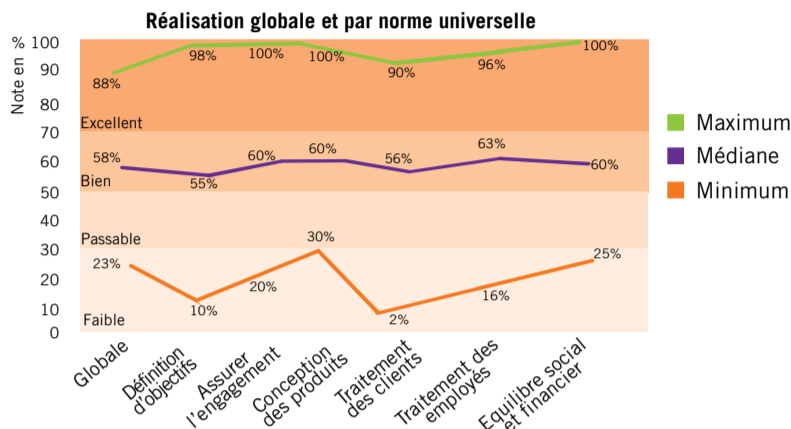
Source : State of the Industry 2013 - Mobile Financial Services for the Unbanked, GSMA

PERFORMANCE SOCIALE

Les notations sociales
dans le monde

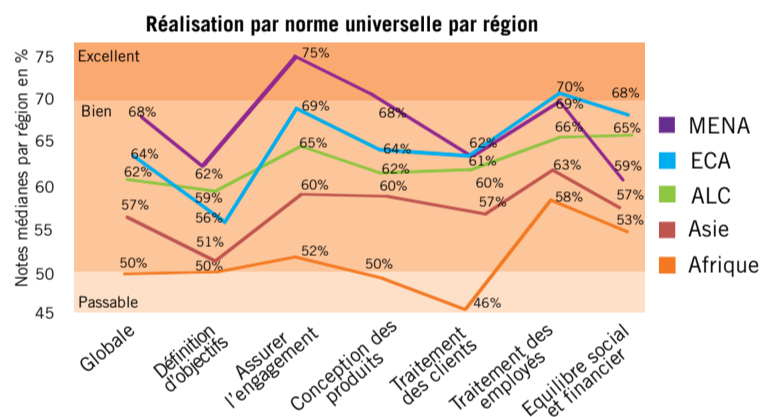
Six Normes Universelles de Gestion de la Performance Sociale (USSPM en anglais) ont été publiées en 2012 par la SPTF¹ : définir et suivre les objectifs sociaux (USSPM 1), s'assurer de l'engagement de l'institution (USSPM 2), concevoir des produits et des canaux de distributions répondant aux besoins des clients (USSPM 3), traiter les clients (USSPM 4) et les employés (USSPM 5) de manière responsable, et équilibrer la performance financière et sociale (USSPM 6).

Les graphiques ci-dessous donnent un aperçu des notations sociales de deux des principales agences de rating (MicroFinanza Rating et PlaNet Rating) entre 2008 et 2014 en rapport à ces six critères.²

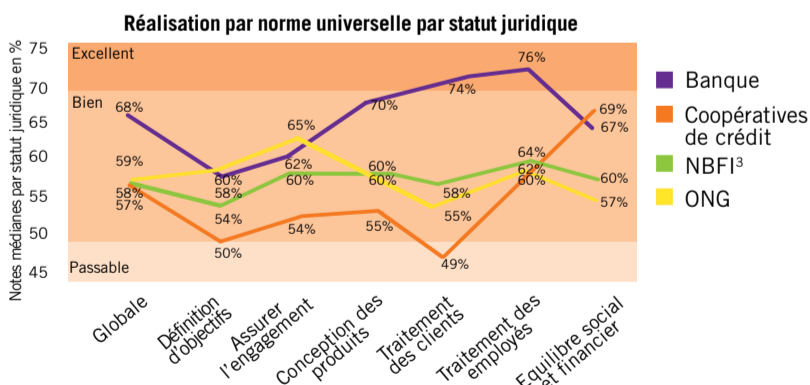


Le graphique ci-dessus présente les résultats pour l'ensemble des 206 institutions de l'étude. L'écart de niveau entre les différentes institutions est élevé et varie de 23% à 88%. Les écarts les plus importants sont au niveau de l'engagement (de 10% à 98%) et du traitement des clients (de 2% à 90%). La médiane globale pour l'ensemble des institutions est de 58% variant selon les normes de 55% (définition d'objectifs) à 63% (équilibre social et financier).

Sur l'échantillon des institutions ayant été notées 2 fois sur la période, les résultats sont mitigés, puisque 5 institutions sur 14 ont vu leur résultat baisser, 2 ont un résultat identique et 7 ont vu leur résultat global s'améliorer.



Si l'on observe les différences entre régions, des divergences importantes existent entre l'Afrique subsaharienne et les autres régions, les IMF africaines recevant des notes plus faibles sur l'ensemble des normes, et une performance globale de 50%. La région Asie du Sud (57%) se situe un peu en dessous des régions Amérique latine et Caraïbes (ALC) et Europe et Asie centrale (ECA) (62% et 64% respectivement), la région ECA montrant les meilleurs résultats sur les dimensions traitement de clients (USSPM 4) et traitement des employés (USSPM 5). Les IMF de la région Afrique du Nord et Moyen-Orient (MENA) sont celles qui présentent les notes les plus élevées aussi bien au niveau global (68%), qu'au niveau de l'engagement (USSPM 2) et de la définition des produits (USSPM 3).



L'analyse par statut juridique⁴ montre que les banques ont la performance globale la plus élevée (68%). Elles détiennent aussi le maxima sur la conception des produits (USSPM 3), le traitement des clients (USSPM 4), et le traitement des employés (USSPM 5). Les coopératives, les institutions financières non-bancaires (NBF) et les organisations non-gouvernementales (ONG) ont une performance globale proche (57%, 58% et 59% respectivement), mais de fortes disparités entre critères. Les coopératives ont le minima observé pour les USSPM 1, 2, 3 et 4, tandis que les ONG ont un plus grand engagement par rapport aux buts sociaux (USSPM 2).

¹ Social Performance Task Force (SPTF). Plus d'informations sur www.sptf.info

² Les notes 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 206 notations effectuées entre 2008 et 2014. Actuellement, chaque agence utilise son propre système. Toutefois, ils ont évolué dans le respect du cadre créé par la SPTF, permettent une approximation rétroactive des scores USSPM et une comparaison entre agences.

³ Institution financière non-bancaire.

⁴ Echantillon de 203 institutions, 3 institutions ayant un résultat non représentatif.

Accompagnement à la gestion de la
performance socialeUn programme dédié pour
Oikocredit et ses partenaires

Le programme d'accompagnement à la gestion de la performance sociale (GPS) d'Oikocredit associe les partenaires de la microfinance, des consultants locaux ainsi que des experts de la performance sociale au sein des équipes d'Oikocredit. En 2011, le programme s'est développé en Afrique de l'Est puis il a été déployé en Afrique de l'Ouest, en Asie du Sud-Est et en Amérique latine.

Le programme d'accompagnement à la gestion de la performance sociale a pour objectif d'apporter aux institutions de microfinance (IMF) une meilleure prise en compte des besoins de leurs clients à travers leur offre de produits et de services. L'accompagnement commence par une formation sur l'évaluation du risque et du potentiel des clients à l'attention des consultants et de l'encadrement des IMF partenaires. Une fois que les consultants ont aidé les représentants des IMF partenaires à établir leur propre plan d'action, ces derniers intègrent ces mesures à leurs pratiques quotidiennes, et bénéficient d'un suivi régulier de la part des consultants.

En Tanzanie, les coopératives rurales d'épargne et de crédit Kawosa et Musoma ont reconnu que les frais d'adhésion qu'elles exigeaient étaient un obstacle pour accéder aux groupes les plus défavorisés. Les deux IMF ont décidé d'offrir aux personnes à faible revenu un tarif de groupe, leur permettant de partager les frais et de devenir ainsi membres de chaque coopérative de crédit.

Tujijenge, également partenaire d'Oikocredit en Tanzanie, s'est concentré sur le fait d'offrir des produits adaptables aux besoins et sur le suivi client afin de prévenir le surendettement ainsi que sur la formation de son personnel aux principes de protection des clients, et l'intégration de la gestion de la performance sociale dans sa

planification stratégique. Tujijenge souhaite également développer un nouveau produit d'assurance santé, ainsi que d'autres moyens pour aider les clients à être mieux protégés contre les risques.

En Ouganda, le programme a permis qu'une petite IMF qui se concentre sur la jeunesse urbaine, Remode, puisse se tourner vers une communauté défavorisée des environs. Son approche s'appuyant sur des prêts de groupe lui a ainsi permis de trouver de nouveaux clients.

Au Cambodge, Oikocredit a organisé un atelier avec deux IMF, Amret et Samic. Oikocredit a offert à ces partenaires un accompagnement direct, plutôt que de passer par des consultants locaux. Dans le cadre de ce programme, un séminaire a été organisé pour les dirigeants de 15 organisations partenaires, avec la collaboration du réseau local de la microfinance.

Les principaux enseignements

Le plus grand défi du programme d'accompagnement à la GPS est de répondre aux besoins des participants. La performance sociale revient toujours

au fait de sensibiliser une organisation à la protection de ses clients devant des difficultés inattendues.

Nous espérons que les bénéficiaires actuels de ce programme en tireront un parti aussi bénéfique que notre partenaire ougandais UGAFODE.¹ Celui-ci est en effet parvenu à se repositionner sur sa cible, à augmenter sensiblement sa clientèle et sa performance financière et sociale à l'issue de sa participation à ce programme en 2011.

¹ Pour en savoir plus sur l'expérience UGAFODE, veuillez télécharger notre rapport en anglais : "Turning client focus into commercial success" en suivant ce lien <http://www.oikocredit.coop/k/news/view/60407/60406>

GING LEDESMA
DIRECTRICE PERFORMANCE SOCIALE
ET ANALYSE FINANCIÈRE
OIKOCREDIT



Credit : Tom Bamber

Les progrès réalisés par UGAFODE
grâce à la gestion de la performance
sociale

Si une institution souhaite obtenir de bons résultats, elle doit piloter sa performance sociale ; voilà l'une des leçons fondamentales tirées de la récente crise de la microfinance. Il devient également de plus en plus évident qu'une bonne gestion de la performance sociale (SPM, *Social Performance Management*) ne contribue pas seulement au bien-être des clients mais permet une meilleure viabilité financière de l'IMF. Or, à de rares exceptions près, les institutions financières ne pilotent pas leur performance sociale avec la même précision que leur performance financière. Pour combler cette lacune, les acteurs du secteur ont travaillé ensemble pour développer et promouvoir l'application des Normes Universelles pour la Gestion de la Performance Sociale.

L'extraordinaire histoire de l'IMF UGAFODE, en Ouganda, est un bel exemple de réussite. En 2010, UGAFODE était au bord de la faillite et s'écartait de sa mission. En 2012, l'institution était devenue financièrement viable et réussissait à toucher ses clients cibles. Cette transformation a été possible grâce au renforcement de la SPM.

Tout d'abord, UGAFODE a dû définir précisément sa clientèle cible : des populations à faible revenu ayant une activité économique et vivant dans les zones rurales, en particulier des femmes. Puis, l'agence s'est interrogée sur ses clients : 1) Comment améliorer leur accès à la microfinance ? 2) Comment leur permettre de mieux tirer profit de nos produits et services ? 3) Comment nous assurer que nous n'avons pas un impact négatif sur eux ?

Afin d'améliorer l'accessibilité, UGAFODE a déplacé son siège hors de la capitale, a ouvert deux filiales dans des zones rurales isolées et a modifié la structure des primes de performance du personnel pour l'encourager à s'adresser au public cible. Pour augmenter les profits, UGAFODE s'est mieux adaptée aux besoins des clients, notamment en modifiant la méthodologie de prêt de l'institution, en changeant les exigences en matière de garantie et en introduisant des conditions de remboursement souples ainsi qu'une formation collective. L'agence a également créé deux nouveaux produits de crédit pour les petits emprunts immobiliers ou pour le développement éducatif et a commencé à proposer des produits d'épargne volontaire. Pour garantir

l'absence d'impact négatif pour le client, UGAFODE a introduit un code de conduite pour le personnel dans chaque filiale, a renforcé le mécanisme de réponse aux réclamations des clients et a mis fin à son approche « tolérance zéro » vis-à-vis du recouvrement des créances.

Grâce à ces changements, au bout de deux ans, le taux de sortie des clients a diminué (de 15 à 5%), de même que le taux de rotation du personnel (de 10 à 4%). Par ailleurs, le portefeuille à risque <30 jours a baissé (de 12 à 3%) et l'IMF a enregistré une croissance significative (elle a multiplié par deux son portefeuille de crédits et a ouvert près de 28 000 nouveaux comptes d'épargne). À présent, UGAFODE s'adresse davantage aux populations rurales et aux femmes (le nombre de clients dans les zones rurales a doublé ; la part de femmes dans la clientèle totale est passée de moins de 25% à plus de 30%) et, dans une enquête nationale réalisée auprès des clients de la microfinance, l'institution a été élue « IMF la plus fiable d'Ouganda. »

AMELIA GREENBERG
DIRECTRICE ADJOINTE
SOCIAL PERFORMANCE TASK FORCE

Le futur de la microfinance

DOSSIER SPÉCIAL Le futur de la microfinance

Entretien croisé Quels objectifs pour la microfinance ?

Tilman Ehrbeck est le directeur du CGAP et Narasimhan Srinivasan est consultant international et administrateur indépendant



Tilman Ehrbeck



Narasimhan Srinivasan

A quoi ressemblera le secteur de la finance inclusive dans 10 ans ?

Tilman Ehrbeck : Le secteur de la finance inclusive continuera de se développer au-delà des banques traditionnelles et des institutions de microfinance. De nouveaux partenariats verront le jour, impliquant des acteurs très divers – notamment des opérateurs de téléphonie mobile et les réseaux de distribution – qui permettront de multiplier les offres de services et de produits financiers à moindre coût pour un plus grand nombre de personnes. Nous sommes déjà témoins de l'émergence de « nouveaux champions » de l'inclusion financière, qui ont souvent recours à la technologie pour élargir leur offre de services financiers aux plus démunis.

Un autre groupe d'acteurs, composé d'anciennes ONG et d'IMF, transforme leur modèle pour devenir de véritables banques, et rapproche pour la première fois la banque de détail moderne des populations à faibles revenus.

Ces évolutions continueront de façonner le secteur de la finance inclusive dans les années à venir.

Narasimhan Srinivasan : La banque à distance, basée sur des réseaux d'agents de qualité et de solutions technologiques, va se généraliser. Il y aura une multiplicité d'acteurs offrant des produits bancaires, financiers et d'assurance. Les institutions spécialisées dans l'offre de services financiers et de paiements mobiles seront de farouches concurrents des banques, forçant ces dernières à conclure des alliances. Les produits de crédit des banques et des institutions financières seront commercialisés à grande échelle grâce aux réseaux de banques à distance. L'innovation technologique, spécialement dans le domaine de la téléphonie mobile,

sera un atout majeur dans l'expansion des services et pour le confort des clients. La réglementation sera axée davantage sur la protection des clients que sur les institutions, les processus ou les produits. L'inclusion financière deviendra une réalité dans la plupart des régions qui en sont actuellement exclues, à l'exception de quelques localités très isolées.

Quels changements structurels risquent d'influencer le secteur dans les années à venir ?

Tilman Ehrbeck : Les progrès technologiques seront à l'origine des principaux changements structurels du secteur. La finance numérique et le *mobile money*¹ permettent d'ores et déjà à un nombre de personnes plus important que jamais d'accéder à des services et des produits financiers. Grâce aux innovations technologiques, non seulement l'apport de services financiers est de plus en plus varié – proposant des crédits, des assurances ou des produits d'épargne – mais ces nouvelles infrastructures de paiement à bas coût rendent également d'autres services et équipements publics plus accessibles aux pauvres. Par exemple, les entreprises utilisent cette infrastructure pour faciliter la vente de lampes solaires ou de pompes à eau grâce aux modèles prépayés qui demandent un nombre important de petits paiements étalés sur plusieurs mois. Ce type d'innovation prendra son essor parallèlement à la généralisation des services de *mobile money* dans les pays en développement.

Narasimhan Srinivasan : Les grandes banques vont mettre l'accent sur l'engagement et le développement de réseaux d'agents de qualité. Des acteurs de niche, tels que de petites institutions financières et des gestionnaires de réseaux d'agents,

vont voir le jour et chercheront à se faire une place entre les grandes banques et les petits clients. Les institutions de microfinance sont susceptibles de se transformer en agents bancaires, travaillant à la fois pour leur propre compte et pour des tiers. Le traitement des transactions et la comptabilité seront centralisés grâce à de multiples technologies. Les banques privilégieront de plus en plus les services en marque blanche (par exemple en matière de technologie, distributeurs automatiques de billets et réseaux d'agents) afin de diminuer leurs coûts de fonctionnement. Les succursales bancaires se recentreront davantage sur le management des réseaux d'agents que sur les services directs aux clients. Le développement de nouveaux produits gagnera en importance au sein des banques. En effet, des produits simples et facilement commercialisables seront nécessaires car les banques ne pourront pas former leurs agents, dispersés sur tout le territoire, aux spécificités de produits complexes.

Quelles sont vos principales recommandations pour augmenter l'impact de la microfinance, surtout en ce qui concerne les populations pauvres ?

Tilman Ehrbeck : Aller à la rencontre des populations pauvres afin de mieux connaître leurs besoins, leurs préférences et leurs comportements financiers est une première étape essentielle. Les personnes les plus démunies sont des gestionnaires très actifs de leur vie financière. L'étude de leurs livres de comptes nous montre qu'ils utilisent et ont besoin de toute une gamme de services financiers. Cependant, le véritable défi pour notre secteur consiste à traduire ces connaissances en de meilleurs

produits, des options de distributions et des politiques favorables. Si nous y parvenons, cette approche centrée sur le client peut accroître l'inclusion financière en élargissant l'accès et l'utilisation des services financiers formels. Au bout du compte, les services financiers sont un moyen au service d'une fin. Le secteur doit s'assurer que les services proposés aux plus pauvres leur permettent d'améliorer leurs conditions de vie, car si ce n'est pas le cas, nous serons passés à côté de l'essentiel.

Narasimhan Srinivasan : La microfinance doit atteindre trois objectifs pour réellement améliorer la vie des pauvres : 1) Offrir une atténuation des risques grâce à une combinaison de produits d'assurance, d'épargne et de retraite ; 2) Rendre les crédits plus abordables et plus adaptés à leurs différents besoins ; 3) Investir dans l'amélioration de la gouvernance afin de promouvoir en priorité la protection des clients au sein de chaque institution plutôt que de manière générale pour l'ensemble du secteur. Le développement de produits, l'optimisation des processus pour plus de rentabilité, l'engagement envers les clients pour améliorer les niveaux d'éducation financière, la discipline de crédit et l'attachement à la protection des clients constituent des chantiers clés pour le secteur de la microfinance.

¹ Le *mobile money* ou paiement mobile est une forme de transaction bancaire, effectué depuis un téléphone mobile relié à une carte bancaire ou un porte-monnaie électronique.

PROPOS RECUEILLIS PAR CONVERGENCES

Répondre à de nouveaux besoins financiers : la microfinance peut-elle relever le défi ?



Au cours des dernières années, l'élargissement de la gamme de services financiers offerts aux pauvres est devenu l'une des composantes clés de l'inclusion financière. Des études faisant autorité, à l'instar du *Portfolios of the Poor*, ont démontré que les situations financières des clients sont complexes et que leurs besoins en produits financiers vont bien au-delà des microcrédits traditionnels. Depuis quelques années, le secteur de la microfinance évolue dans ce sens, élargissant son éventail de produits et de services financiers afin d'inclure différentes formules d'épargne, d'assurance et de paiement ainsi qu'une plus grande variété de produits de crédit.

Toutefois, il reste encore beaucoup à faire en la matière. Jusqu'ici, les microcrédits traditionnels – des prêts à court terme à échéances fixes et fréquentes – constituent la base du secteur, y compris pour les IMF innovantes ayant diversifié leurs activités et produits. Pour ces dernières, le microcrédit reste la principale source de revenus et permet souvent de subventionner les autres produits. Ce constat s'explique en grande partie par les principes économiques qui sous-tendent la microfinance. Deux exemples pour illustrer ce phénomène : la microfinance destinée au logement et les comptes épargne bloqués.

Les micro-prêts immobiliers existent

depuis les années 1990, y compris chez la Grameen Bank. La demande pour ce type de produit est forte – selon la base de données Global Findex de la Banque mondiale, chez les pauvres des pays à revenu faible et intermédiaire, la construction du logement est la deuxième raison la plus courante pour souscrire à un emprunt (après les dépenses de santé et les imprévus). En effet, il est fréquent de voir les clients des IMF utiliser leurs microcrédits pour améliorer leur logement. Le fait que le montant de la plupart des prêts immobiliers soit 2 à 3 fois supérieur à celui des microcrédits traditionnels, entraînant par conséquent des calendriers de remboursement 2 à 3 fois plus longs, constitue un véritable défi pour les IMF. Le système de calcul du montant des remboursements et des taux d'intérêt aboutit à des prêts devant être consentis à des taux très bas afin de rester abordables, ce qui est donc peu rentable pour les IMF. Par conséquent, la microfinance pour le logement reste un marché de niche.

Le cas des comptes épargne bloqués est également instructif. Un exemple : les frais de scolarité – la troisième motivation la plus fréquente pour contracter un emprunt (selon le Findex) est une autre utilisation courante des microcrédits. Les frais de scolarité constituent une dépense parfaitement prévisible. Ainsi, certaines IMF pourraient choisir de proposer des produits d'épargne bloquée très similaires aux microcrédits



Crédit : Sudipto Das 2012 CGAP

– paiement hebdomadaire d'un montant fixe, pour une période similaire. Commercialiser ce type de produits peut pourtant s'avérer complexe puisque les clients ont tendance à procrastiner. En outre, ces produits sont rarement rentables. En effet, d'après une étude du CGAP portant sur les arguments commerciaux en faveur du service aux petits épargnants, ces produits ne sont rentables que si l'on effectue des ventes additionnelles. Cependant, pour les IMF dont les clients ont déjà contracté un prêt pour payer des frais de scolarité, offrir ce type de produits d'épargne signifie surtout remplacer un produit à marge élevée existant par un produit nouveau avec une marge nulle. Sans grande surprise, ceci est rarement le cas.

Dès lors, il n'est pas aisé de défendre le bien fondé de l'élargissement de la gamme de services offerts. Certes, les IMF peuvent diversifier leurs

activités, mais seulement dans la mesure où cela ne porte pas atteinte à leur principale source de revenu : les microcrédits. Mais, si l'on admet que les micro-entreprises représentent une part relativement peu importante de besoins bien plus larges de services financiers, peut-on s'attendre à ce que les IMF traditionnelles investissent avec succès ces nouveaux marchés ? C'est peu probable si l'on considère la logique entrepreneuriale. Il est rarissime que des entreprises adoptent des stratégies diminuant leurs revenus à court terme, en particulier lorsque les perspectives de rentabilité à long terme sont incertaines.

Le scénario le plus vraisemblable est celui d'un changement porté par de nouveaux arrivants ou organisations visant spécifiquement les clients en dehors du segment des micro-entreprises. L'arrivée de ces nouveaux

acteurs se traduira sans doute par une clientèle plus large et diversifiée, comprenant les pauvres mais aussi les moins démunis qui sont tout de même financièrement exclus. Ces organisations fonctionneront avec des marges plus serrées que la plupart des IMF, mais devraient pouvoir s'en sortir grâce aux volumes plus élevés. Ce processus prendra un certain temps, mais d'ici 2020, nous verrons certains de ces nouveaux acteurs financiers pousser les IMF à devenir compétitives ou à se spécialiser davantage dans le marché de niche des micro-prêts qu'elles maîtrisent parfaitement. Le résultat sera un marché plus sain et diversifié et, surtout, une plus grande inclusion financière.

DANIEL ROZAS
EXPERT MICROFINANCE SENIOR
EUROPEAN MICROFINANCE PLATFORM (e-MFP)



DOSSIER SPÉCIAL

Le futur de la microfinance

Innovation produit

Le développement communautaire grâce à une microfinance basée sur l'épargne



Crédit : VSSU

Depuis sa création en 1986, le cœur du modèle de Vivekananda Sevakendra-O-Sishu Uddyan (VSSU) est de favoriser le développement holistique des communautés grâce aux ressources locales. Ses services de finance inclusive sont actuellement liés à de nombreuses initiatives sociales dans plus de 510 villages de la région des Sundarbans en Inde, et compte un total de 116 000 bénéficiaires.

Les initiatives innovantes de VSSU reposent sur l'offre de produits et services axés sur les clients. Alors que la plupart des IMF proposent des prêts bancaires classiques, VSSU a opté pour des « prêts basés sur l'épargne ». Les expériences précédentes montrent que ce modèle peut à long terme aboutir à un scénario gagnant-gagnant pour le client et l'institution. De fait, les « prêts basés sur l'épargne » contribuent à l'établissement d'une bonne relation entre l'IMF et ses clients pour plusieurs raisons : 1) des études d'impact montrent que les pauvres peuvent mettre de l'argent de côté, et que la demande pour des services d'épargne est nettement supérieure à celle de tout autre service financier ; 2) l'épargne aide les clients à se constituer un actif et à augmenter leur confiance et leurs compétences en gestion financière, réduisant ainsi la vulnérabilité des familles ; 3) l'épargne est une source de financement peu coûteuse pour l'institution. Dès ses débuts, elle lui a permis de financer son fonctionnement sans

aucune subvention, de manière totalement autonome. L'épargne personnelle permet également aux clients d'obtenir des prêts à des taux d'intérêt moins élevés que ceux prévalant sur le marché.

Ainsi :

- Seulement une partie des dépôts collectés auprès des membres est allouée aux échéances et à l'octroi des prêts. Ainsi, le client continue d'épargner tout en augmentant ses revenus et ses actifs grâce au microcrédit reçu.

- Chaque produit (dépôts et crédits) est accompagné de plusieurs options concernant le montant et le nombre d'échéances, les taux d'intérêt, etc. afin d'offrir une grande flexibilité dans un cadre structuré.

- Le crédit en lui-même ne suffit pas. Il faut également une offre globale de services tels que des assurances gratuites, des formations, des mesures incitatives et informatives, et du marketing afin que même les clients les plus démunis s'habituent à épargner de manière régulière et à rembourser leurs prêts.

En Inde, le secteur de la microfinance a récemment été témoin des effets catastrophiques d'une focalisation excessive sur les résultats quantitatifs. Le développement n'est pas une science exacte ; ce dernier doit être axé sur les clients et les processus, et avoir une approche holistique avec pour objectif une incidence durable.

KAPILANANDA MONDAL
FONDATEUR ET PDG
VSSU

Une IMF novatrice en Bolivie, Sembrar Sartawi, sème les graines d'une microfinance en faveur de l'agriculture

La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de le créer. L'innovation dans le domaine de la microfinance exige un engagement fort en vue de retrouver la vocation d'origine d'un service destiné aux personnes démunies et privées d'accès aux opportunités économiques. En Bolivie, 66% de la population rurale est pauvre ; même si le pays figure parmi les pionniers de la microfinance, la proportion du portefeuille total de prêts octroyés à l'agriculture représente tout juste 5% et celle dédiée aux petits exploitants est encore plus faible. Sembrar Sartawi (Institution Financière de Développement - IFD) est en train de changer la donne en soutenant un programme social innovant et en travaillant là où d'autres hésitent à se lancer.

L'IFD s'est engagée à atteindre les producteurs ruraux et à gérer les risques inhérents aux petites exploitations : impacts climatiques, maladies et ravageurs, ainsi que la volatilité des marchés agricoles.

Nous avons bâti une offre d'assistance technique afin de transmettre les meilleures pratiques de crédits ainsi qu'un soutien en matière d'accès aux marchés. Les services financiers ouvrent un accès au capital tandis qu'un accès à de nouveaux marchés contribue à améliorer les revenus, rendant l'agriculture plus rentable et facilitant l'obtention de nouveaux prêts pour les petits agriculteurs. Ensemble, ces différents volets créent un cercle vertueux. L'assistance technique améliore ainsi l'accès aux services financiers, elle optimise les investissements et accroît la productivité ; les informations sur les marchés et les alliances



Crédit : Tirodos Bank

que Sembrar Sartawi promeut entre les compagnies locales et les petits producteurs multiplient les opportunités d'atteindre des marchés plus rentables. L'assistance technique et l'accès aux marchés sont assurés par une institution indépendante, distincte de celle fournissant les crédits, tout en étant coordonnées.

Nous sommes au service de 15 000 petits agriculteurs, avec un portefeuille de 30 millions de dollars de crédits dont 60% sont consacrés

à l'agriculture. 1 600 clients ont reçu une assistance spécifique améliorant leurs rendements de 20% en moyenne. La part des prêts non productifs est inférieure à 2% ; sur le plan financier, nous avons obtenu des résultats positifs et attractifs pour les investisseurs.

En outre, les indicateurs sociaux constituent l'une de nos principales priorités. Sembrar Sartawi a mis en place des systèmes spécifiques dans le but de mesurer les variations de

productivité des petits agriculteurs afin de suivre les progrès réalisés et de mesurer l'impact final, le tout au regard d'un triple objectif social, financier et environnemental.

L'avenir est plein de défis. Au niveau local, nous avons encore de vastes zones rurales à couvrir ; sur le plan international, nous sommes invités à transférer et à reproduire cette expérience. Ce modèle innovant s'est révélé être un instrument approprié pour aider les petits

exploitants agricoles, il est suivi de près par les décideurs politiques et les organisations internationales. En définitive, nous avons de fortes raisons de croire que nous sommes en train de semer les graines de la microfinance agricole et rurale de demain.

MARÍA ELENA QUEREJAZU
DIRECTRICE GÉNÉRALE
FONDATION SEMBRAR

Innovation technologique

DOSSIER SPÉCIAL Le futur de la microfinance

Quelles peuvent-être les répercussions des innovations technologiques sur la microfinance ?

Selon le dernier rapport du programme *Mobile Money for the Unbanked* (MMU) « Le point sur le secteur : Les services financiers destinés aux personnes non bancarisées en 2013 », environ 2,5 milliards de personnes vivant dans les pays à faible revenu ne sont pas bancarisées. Toutefois, plus d'un milliard de ces personnes disposent déjà d'un téléphone portable et, grâce aux infrastructures y afférentes, pourraient accéder à une offre durable de services financiers. La question n'est plus de savoir si les innovations technologiques sont à la portée des pauvres, mais de stimuler les

la banque mobile et les transferts d'argent. Afin d'être adoptées par les clients, ces applications mobiles doivent prendre en considération toutes les particularités locales. L'échec de la reproduction de M-Pesa en Afrique du Sud en dépit de ses succès dans d'autres pays (Afghanistan, Inde, Tanzanie) illustre bien ce point. Les IMF et les opérateurs mobiles doivent donc éviter à tout prix de faire du copier-coller dans le domaine des services financiers mobiles. Il est très probable qu'à l'avenir ces deux acteurs continuent de se rapprocher afin d'offrir aux clients des services mobiles de microcrédit et de virement d'argent. Au Kenya, Safaricom a lancé M-Shawari,

d'exploitation en tant qu'opérateur de réseau mobile virtuel. D'où la nécessité pour les IMF d'embrasser la technologie et d'élargir leur offre de services bancaires et d'assurance mobile au-delà des simples paiements. Pour cela, différents modèles peuvent s'avérer nécessaires. Certaines IMF développeront une nouvelle gamme de services, produits ou canaux de distribution, en parallèle de leurs agences ayant pignon sur rue. D'autres peuvent se métamorphoser pour n'offrir que des services mobiles, comme Musoni au Kenya. Les partenariats avec des banques, des compagnies téléphoniques et des entreprises spécialisées dans la technologie seront de plus en plus fréquents. Les nouvelles orientations du secteur verront les IMF jouer un rôle de relais commercial et d'agent de distributeurs. Cependant, des analyses coûts-bénéfices doivent être prises en compte. Les IMF doivent passer en revue les systèmes et opérations existants pour déterminer les technologies efficaces, et nouer des partenariats avec des fournisseurs de services technologiques afin de mobiliser toutes les compétences requises.

A l'avenir, l'évolution de la technologie mobile estompera les frontières entre les compagnies téléphoniques et les institutions financières. Les défis posés par les réseaux de distribution peu développés, les aspects réglementaires des partenariats et les coûts élevés de mise en conformité, la réticence des compagnies téléphoniques à ouvrir leurs plateformes aux IMF et les cas de fraude appartiendront au passé.

Des études montrent une tendance positive avec un taux de pénétration mobile en 2012 dépassant la barre des 16 millions d'abonnés et actuellement estimé à 17 millions. Cette tendance devrait se poursuivre. Le secteur des télécommunications continue de prendre de l'ampleur et de s'étendre à de nouvelles régions. A titre d'exemple, avec 219 services dans 84 pays à la fin de 2013, l'argent mobile est maintenant disponible dans la plupart des marchés en développement et émergents.

JACINTA MAIYO
DIRECTRICE TECHNOLOGIE
PAMIGA

Musoni Banque mobile et innovation technologique

L'amélioration de l'efficacité de la microfinance grâce aux nouvelles technologies, la fourniture de services financiers en milieu rural et l'impact positif des transferts d'argent par téléphone portable sont des sujets qui font grand bruit et à juste titre. En effet, les fournisseurs de services éprouvent des difficultés à rentabiliser leurs réseaux d'agences physiques dans les zones rurales. D'après une étude récente de la GSMA, une association représentant 850 opérateurs de téléphonie mobile dans 218 pays à travers le monde, il existe plus de 200 solutions de paiement mobile disponibles dans plus de 80 pays en développement, dans lesquels le nombre d'utilisateurs actifs a doublé entre 2012 et 2013.

Musoni a lancé sa première institution de microfinance dématérialisée au Kenya en 2010. Elle a depuis accordé 50 000 microcrédits et traité sans heurts plus d'un million de transactions, dont 99% de manière automatisée. Le modèle est hybride puisque des agences sont maintenues sur le terrain avec des conseillers chargés du marketing, de la formation et des évaluations de crédit. Toutefois, les opérations de décaissements et de remboursements des prêts ainsi que les dépôts se font exclusivement par téléphone. Ce dispositif a réduit les coûts de gestion administrative. En effet, la suppression des coûts et des risques relatifs à la gestion de l'argent liquide s'est traduit par la baisse des coûts de fonctionnement des agences. La disponibilité de données précises en temps réel, avec pour résultat un meilleur suivi et une plus grande qualité du portefeuille et des contrôles représentent également un avantage. Les clients n'ont plus besoin de transporter d'argent liquide sur eux et peuvent effectuer leurs transactions où et quand ils le souhaitent, sans avoir à se déplacer ni à faire la queue. De plus, les rendez-vous avec les agents sont plus efficaces et l'octroi des prêts a lieu le jour même de la demande. Un module SMS a été ajouté pour faciliter la communication avec les clients et renforcer l'efficacité aux guichets et au *middle-office*. La satisfaction des clients a été



Bart Van Eyk

améliorée grâce à la numérisation des documents importants sur tablettes. Il n'est désormais plus nécessaire de transporter ni de classer des dossiers clients et les comités de crédit sont plus rapides. Ce modèle constitue une solution au défi de la pérennité des services financiers destinés aux populations rurales. La gestion des agences de terrain est moins coûteuse et le personnel peut démarcher d'autres clients potentiels vivant dans des zones rurales reculées et traiter les données en utilisant leur tablette. Musoni développe actuellement son activité dans les zones rurales du Kenya et prévoit de s'étendre à l'ensemble de la région en commençant par l'Ouganda d'ici la fin de l'année. En outre, cette solution informatique a commencé à être partagée avec des tiers afin qu'ils bénéficient également de ces gains d'efficacité.

Où tout cela va-t-il mener la banque mobile? Pour les années à venir, une automatisation accrue du *credit scoring* ainsi qu'une multiplication progressive des offres en ligne, avec la réduction du prix du *smartphone*, sont des évolutions à prévoir.

BART VAN EYK
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL
MUSONI BV



innovations appropriées et de garantir le succès de leur mise en œuvre.

Les coûts opérationnels élevés liés au personnel nécessaire pour accroître le nombre de clients, ainsi que le manque d'efficacité dans la gestion du cash et des flux d'informations, constituent deux des principaux obstacles pour l'offre de services financiers aux pauvres. Le recours à la technologie représente une opportunité unique pour le secteur, avec à la clef, la réduction des coûts et des risques, et l'amélioration de la portée et du développement des produits.

Les opérateurs téléphoniques offrent à présent des services d'argent mobile qui permettent aux IMF de créer des plateformes technologiques pour

un produit de microcrédit mobile, en partenariat avec la Commercial Bank of Africa (CBA). En Tanzanie, Vodacom s'est associé à son tour à la CBA pour offrir M-Pawa, un service bancaire permettant aux Tanzaniens d'épargner et d'emprunter via leur téléphone portable. BNP Paribas est partenaire d'Orange Money en Afrique de l'Ouest. Cette vague de services de transfert d'argent mobile est susceptible de donner lieu à des fusions et acquisitions entre compagnies téléphoniques et institutions financières. L'arrivée d'une nouvelle vague de services d'argent mobile plus matures est imminente : microfinance exclusivement mobile, assurance mobile ou institutions financières proposant des services mobiles à l'instar de la Equity Bank au Kenya, titulaire d'une autorisation



DOSSIER SPÉCIAL
Le futur de la microfinance

Les acteurs

Vers une convergence
du secteur bancaire et
de la microfinance ?

Les interactions entre le secteur bancaire et la microfinance visant à encourager l'inclusion sociale et financière ne sont pas nouvelles. Dès le XIXe siècle, l'Europe vit se développer un mouvement en faveur des banques coopératives en France et en Allemagne, avec pour objectif la lutte contre l'exclusion financière. Les deux initiatives obtinrent le soutien de leur gouvernement et font aujourd'hui partie intégrante du secteur bancaire réglementé¹. Les institutions de microfinance (IMF) partagent le même objectif que leurs homologues européens du XIXe siècle mais, dans le cas présent, le processus de convergence des IMF vers le secteur bancaire risque d'affaiblir leur objectif social.

Pour obtenir de nouveaux financements, les IMF peuvent se transformer en banque commerciale ou renforcer leurs liens avec le secteur financier. De plus en plus, les banques commerciales traditionnelles adoptent souvent une stratégie de *downscaling*². La commercialisation et le *downscaling* peuvent faciliter la convergence en « élargissant » l'inclusion financière. En revanche, l'engagement des IMF dans l'interfinancement et l'innovation, avec le soutien des gouvernements et des fondations – devrait permettre la convergence en « approfondissant » l'inclusion financière.

La commercialisation est une question controversée et la banque mexicaine Compartamos Banco en est un bon exemple : depuis son introduction en bourse, le nombre de ses emprunteurs actifs a quadruplé³ et elle propose à présent une large gamme de produits allant des crédits de groupe ou individuels aux assurances, en passant par les dépôts. Il s'agit là d'un pas de plus vers la convergence, mais les risques liés à la commercialisation sont doubles⁴.

Si l'on compare les clients des ONG et les clients des IMF commerciales, on s'aperçoit que ces derniers sont moins pauvres et sont plus souvent des hommes⁵. L'exclusion des femmes et l'aide aux clients plus aisés encourage l'élargissement aux dépens de l'approfondissement des marchés financiers, ce qui détourne la microfinance de ses objectifs sociaux.

Le *downscaling* représente un autre tremplin vers la convergence. Or, pour les banques qui décident d'y recourir, les opérations de microcrédit restent marginales pour plusieurs raisons : le coût élevé de la formation du personnel, les lacunes dans l'environnement réglementaire, la crainte d'une intervention du gouvernement, le comportement des IMF, réticentes à coopérer par peur que leur personnel et leurs meilleurs clients ne partent vers le secteur bancaire.

Pourtant, les liens qui existent déjà entre le secteur formel et les IMF impliquent des synergies qui pourraient résoudre le problème de la prédominance de l'élargissement sur l'approfondissement. Le secteur de la microfinance peut tirer des enseignements du secteur bancaire, notamment en matière de gestion des risques, de productivité et de réduction des coûts.

Lorsque les crédits aux plus démunis concernent de petites sommes, les coûts administratifs se révèlent trop élevés. Pour mener à bien leur mission sociale tout en devenant autosuffisantes, les IMF peuvent développer une branche rentable, dont les bénéfices financent des activités d'investissement dans l'autre branche spécialisée dans le prêt de petites sommes à des clients pauvres. Ce processus de subventionnement croisé peut encourager la convergence.

Cette convergence demeure toutefois impossible sans réduction des taux d'intérêts pratiqués par les IMF. C'est ici que l'introduction de technologies innovantes peut avoir un rôle à jouer. A titre d'exemple, une utilisation plus large et plus efficace de la plateforme M-Pesa au Kenya peut ouvrir la voie à l'adoption d'innovations technologiques par les IMF. Ces dernières peuvent réduire les coûts et, par conséquent, tirer les prix vers le bas.

L'interfinancement et l'adoption de nouvelles technologies, envisagés ensemble, représentent une innovation à part entière. Les aides et les subventions publiques sont par conséquent nécessaires. Les subventions qui soutiennent actuellement les pratiques traditionnelles des IMF doivent cibler la recherche et le développement (R&D) et l'assistance technique pour favoriser la convergence.

La convergence permettra aux clients pauvres d'avoir accès à davantage de produits financiers à des prix plus bas. Comme en témoignent les institutions du XIXe siècle, la convergence est possible, même si elle doit s'accompagner d'aides et de subventions publiques – comme toute activité de R&D qui implique des retombées sociales qui n'ont pas été internalisées par le secteur privé.

¹ Voir Banerjee-Besley-Guinnane (1994), « Thy neighbour's keeper: The design of a credit cooperative with theory and test », *Quarterly Journal of Economics* 109 (2) (May); Armendáriz – Morduch (2010), *The Economics of Microfinance*, MIT Press; et <http://www.credit-agricole.com/Le-Group/Histoire-du-groupe-Credit-Agricole-sur-les-origines-du-Credit-Agricole>.

² Voir, Delphine-Peron (2007), « Commercial Banks and Microfinance » sur www.researchgate.net.

³ Rapport Mix <http://www.mixmarket.org/mfi/compartamos-banco>

⁴ Voir Cull et al (2009), « Microfinance Meets the Market », *Journal of Economic Perspectives* 23(1) (Winter).

⁵ On parle souvent de « dérive de mission » pour caractériser ce phénomène. Voir Armendáriz – Szafarz (2011), « On Mission Drift in Microfinance Institutions », dans *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing (London).

BEATRIZ ARMENDÁRIZ
MÂTRE DE CONFÉRENCES
UNIVERSITY COLLEGE LONDON
& ENSEIGNANTE
UNIVERSITÉ D'HARVARD (DRCLAS)

PHILIPPE GUICHANDUT
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT ET DE
L'ASSISTANCE TECHNIQUE
GRAMÉEN CRÉDIT AGRICOLE
MICROFINANCE FOUNDATION

Financer la microfinance de demain



Crédit : responsAbility 2013

La microfinance est le seul secteur de l'impact investing qui ait atteint la phase de maturité. Au grand dynamisme qui caractérise la microfinance depuis ses débuts s'ajoute aujourd'hui un professionnalisme acquis au fil des années. La preuve en sont les fonds de pension investissant dans le secteur. Contrairement aux investisseurs privés qui sont moins avertis au risque et qui investissent dans la microfinance depuis déjà une décennie, les fonds de pension ne s'engagent que dans les secteurs dont la rentabilité est prouvée.

Et pourtant, les capitaux privés investis dans la microfinance ne s'élèvent qu'à 8 milliards de dollars¹, soit un montant négligeable par rapport aux 1000 milliards de dollars investis dans l'ensemble du secteur de la finance socialement responsable. Ce montant est également modeste en comparaison des 21 milliards de dollars investis dans la microfinance par les acteurs publics. Quoi qu'il en soit, avec de plus en plus d'investisseurs institutionnels présents sur ce marché, les critères de sélection des investissements – où et comment – vont se préciser. Les détenteurs de capitaux vont s'orienter en priorité vers les gestionnaires de fonds d'investissements offrant les meilleurs opportunités de rendement.

Afin de comprendre les marchés de demain, nous devons nous pencher sur le passé. Le secteur de la microfinance est passé du stade initial de programmes subventionnés à celui de banque de détail rentable. La microfinance est un modèle de gagnants. Parmi les milliers

d'institutions de microfinance (IMF), seules quelques centaines ont contribué à la quasi-totalité de la croissance du secteur. Prenons les 100 institutions que *responsAbility Investments* finance depuis cinq ans : elles ont touché plus de 14 millions de nouveaux clients, passant de 8 à 22 millions de clients entre 2008 et 2013, et affichent un taux de croissance annuel cumulé de 22%. La plupart des institutions ont modifié leur forme juridique au fil du temps, par un processus de transformation. Sur les 100 institutions, 58 sont aujourd'hui autorisées à recevoir des dépôts des clients, et leur volume d'épargne total s'élève à 23 milliards de dollars.

Le processus de transformation est appelé à se poursuivre, puisque de nombreuses IMF, partout dans le monde, déposent des demandes d'agrément. Les besoins en financement de ces institutions vont changer; leur refinancement sera de plus en plus assuré au niveau local. Cela prouve que le développement du secteur financier est une réussite, sans pour autant mettre fin aux activités des investisseurs internationaux. En effet, les banques de microfinance continueront de chercher des financements importants en dehors de leurs frontières, à des fins de diversification. Malgré un contexte global plus favorable, les pays en développement demeurent sujets à l'ingérence des gouvernements et aux troubles politiques qui peuvent rapidement réduire les liquidités disponibles localement.

Dans les marchés matures, tandis que les besoins en dette augmenteront moins vite que la croissance du portefeuille, la demande en fonds

propres continuera d'augmenter de façon significative. La croissance et la complexité des opérations des IMF dépassent souvent les compétences des membres fondateurs, ONG, bailleurs, entrepreneurs et hommes d'affaires locaux. Il y a donc un besoin de plus en plus fort pour les IMF de disposer de capitaux et d'actionnaires qui comprennent pleinement le fonctionnement de ce secteur. Les IMF doivent consolider leur structure de détention avec le soutien d'investisseurs institutionnels de long terme, capables d'engager des capitaux très importants, d'appuyer activement la gouvernance et de favoriser la poursuite de la croissance.

Les considérations précédemment développées concernent les marchés parvenus à maturité, et les opportunités offertes par des marchés à fort potentiel et très largement inexploités tels que la Chine, le Pakistan, la Birmanie, la République démocratique du Congo, l'Éthiopie ou l'Iran ne doivent pas être sous-estimées. Ces marchés encore non développés sont complémentaires de ceux de l'Inde ou du Nigeria, où les IMF attirent les investissements étrangers depuis de nombreuses années mais continuent à avoir du mal à satisfaire la demande des consommateurs. Les plus belles années de la microfinance restent encore à venir.

¹ <http://www.cgap.org/sites/default/files/Brief-Trends-in-International-Funding-for-Financial-Inclusion-Dec-2013.pdf>

CHRISTIAN ETZENSPERGER
ANALYSTE RECHERCHE SENIOR
RESPONSABILITY INVESTMENTS

Défis et opportunités pour les
coopératives de microfinance
en Afrique de l'Ouest

Dans un contexte de forte croissance du secteur, les coopératives de crédit actives en microfinance en Afrique de l'Ouest sont confrontées à trois défis majeurs : les clients et populations visées sont de plus en plus demandeurs de services financiers (tant au niveau bancaire que de l'assurance), le développement des nouvelles technologies révolutionne les modes de traitement des opérations (tant au sein même des organisations que dans leurs modes de commercialisation et relation avec leurs clients et sociétaires) et enfin, les obligations réglementaires sont renforcées (conséquence directe de la croissance du secteur et donc de l'importance pour les autorités de le contrôler).

La Confédération des Institutions Financières (CIF) est un regroupement de six grandes fédérations faïtières de coopératives d'épargne et de crédit de cinq pays de l'UEMOA (Bénin, Burkina

Faso, Mali, Sénégal, Togo). Fin 2013, une famille sur sept en Afrique de l'Ouest bénéficiait de l'action de la CIF, qui comptait plus de 3 millions de membres, 700 points de vente de proximité et un total actif de 658 millions d'euros. Afin de répondre à ces défis, la CIF a pour objectif de renforcer et structurer ses réseaux, consolider leur capitalisation, faire évoluer leurs modes opératoires et adapter sa gouvernance. Pour cela, la CIF a pris des mesures stratégiques importantes.

La première d'entre elles est la décision, à l'image des grands groupes coopératifs bancaires dans le monde, de construire une solidarité financière entre ses membres et une gouvernance appropriée. En amont, les réseaux devront donc centraliser les fonctions de reporting, de contrôle et formation, multiplier les échanges de bonnes pratiques, et enfin uniformiser progressivement leurs systèmes d'information.



Grâce à une coopération renforcée avec des partenaires (banques, compagnies d'assurance, institutions internationales), la CIF a pour objectif de développer et de distribuer une gamme plus large de produits de placement, de transferts et d'assurance, et de lever des capitaux extérieurs. Elle compte pour cela créer des unités d'affaires et, aux côtés de compagnies d'assurances régionales, créer un établissement financier centralisé.

Enfin, les membres de la CIF travailleront en commun au développement de nouvelles applications technologiques, telles que le *mobile banking*. A l'horizon 2020, la CIF a pour ambition de disposer d'un système d'information unifié, véritable plateforme d'expertise et d'innovation technologique, et de tous les outils qui permettront à ses réseaux coopératifs et caisses de base d'améliorer l'inclusion financière en conjuguant proximité, efficacité et

solidité financière renforcée.

Pour continuer de participer activement au développement de la microfinance, le futur des coopératives de crédit de microfinance passera forcément par un renforcement de la coopération entre elles et la structuration de réseaux au niveau régional, national ou sous-régional, comme c'est le cas pour la CIF. Cela leur permettra d'atteindre des tailles critiques et de construire des partenariats qui seront nécessaires pour répondre aux défis futurs, qu'ils soient technologiques, réglementaires et financiers, ou de développement de nouveaux services. Il faudra pour cela qu'elles adoptent des modes de gouvernance adaptés, tout en restant participatifs et respectueux de la proximité qu'elles ont su construire avec leurs membres.

ALOU SIDIBÉ
DIRECTEUR GÉNÉRAL
CONFÉDÉRATION DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Supervision

DOSSIER SPÉCIAL Le futur de la microfinance

Une vision convergente des acteurs de la microfinance pour une meilleure régulation

La réglementation de la microfinance est encore jeune. Mohamed Yunus dut détourner les lois bancaires traditionnelles quand il créa la Grameen Bank. Depuis, le cadre légal du secteur a beaucoup évolué et, bien qu'il existe actuellement de fortes disparités en termes de régulation selon les zones géographiques, les experts s'accordent à dire que les pratiques de réglementation de la microfinance convergeront à moyen terme.

De nouvelles initiatives d'autorégulation ont déjà été développées et montrent une véritable volonté de responsabiliser et de professionnaliser le secteur. Ainsi, des campagnes de sensibilisation comme la *Smart Campaign* ou les Standards Universels de Performance Sociale réunissent la plupart des

parties prenantes autour de grands principes et de meilleures pratiques. Il est intéressant de constater que les investisseurs en microfinance insistent de plus en plus sur le respect de ces « codes de bonne conduite » dans le cadre de leurs investissements. Ces initiatives d'autorégulation font partie de l'avenir de la microfinance. Elles ne sont cependant pas suffisantes pour réguler la croissance parfois trop rapide du secteur. Les pressions externes comme la concurrence, les attentes grandissantes du marché et de manière générale les risques auxquels sont confrontés les acteurs, semblent trop forts pour qu'ils puissent durablement se réguler seuls.

Il s'agit donc d'exiger plus des organes de supervision. Aujourd'hui, les moyens dédiés au contrôle de la microfinance sont souvent

très limités au sein des banques centrales. Ainsi, même si des lois sont promulguées, leur application n'est pas forcément prioritaire. Il est important que les institutions nationales prennent conscience de l'importance, non seulement économique mais aussi politique, du secteur de la microfinance. Le manque de régulation a déjà causé des crises majeures, qui ont eu pour conséquence la fragilisation des clients. Or, la microfinance a avant tout un but social et doit donc assurer la protection de ses clients. Les problèmes de surendettement peuvent par exemple être évités en renforçant l'utilisation des centrales de risques. La protection de l'épargne des clients peut pour sa part être assurée par un fort contrôle des capacités de refinancement des IMF, ainsi que par

la constitution de fonds de garantie.

La réglementation de la microfinance ressemblera de plus en plus à la réglementation bancaire classique : une réglementation prudentielle avec un superviseur indépendant, un capital minimum requis, des ratios de fonds propres à respecter, un bon système d'information pour assurer un contrôle interne efficace et enfin, un reporting rigoureux permettant une présentation transparente de la situation financière des IMF. Cependant, il est important que les organes de régulation prennent en compte les recommandations des acteurs, qui craignent que les particularités du secteur ne soient pas encore totalement assimilées, notamment en matière de taux d'intérêt. Une participation de tous les acteurs dans l'élaboration de la régulation de la microfinance permettrait une meilleure

définition des termes réglementaires ainsi qu'une assimilation plus progressive des réformes, moins déstabilisantes pour le secteur. Une telle réglementation assurerait une croissance plus lente, plus contrôlée, plus transparente, et donc un futur plus sain pour la microfinance.

Il reste cependant des zones floues, comme la réglementation du *mobile banking* qui est un véritable enjeu pour le futur de la microfinance. Le développement des bases de données informatiques des emprunteurs et la régulation de la propriété intellectuelle sont également des questions encore ouvertes.

MICHAËL KNAUTE, DIRECTEUR GÉNÉRAL
& MARIE-ALPHIE DALLEST, CHARGÉE
D'INVESTISSEMENT
OXUS

L'évolution de la réglementation de la microfinance en Afrique de l'Ouest

La réglementation de la microfinance en Afrique de l'Ouest s'est révélée être un facteur de développement de la finance de proximité et d'une plus grande inclusion financière. En effet, après cinquante ans d'intervention, les établissements de crédit « historiques » affichent une bancarisation de la population inférieure à 10%.

C'est pourquoi, dès le début des années 90, l'autorité monétaire et le législateur ont facilité l'émergence de structures alternatives formelles de financement par la mise en place d'une réglementation spécifique. Après vingt

ans, la microfinance affiche une portée supérieure à celle des établissements desservis par la finance alternative se situe entre 15 et 20% de la population totale de l'UMOA¹. L'épargne locale mobilisée et les financements mis en place à partir de ces ressources ont franchi, fin 2013², le seuil de 700 milliards de francs CFA (plus d'1 milliard d'euros) contre moins de 20 milliards de francs CFA (30 millions d'euros) au début des années 90.

La population privilégiée d'abord la constitution d'une épargne à la demande de financement. Cette situation renforce la nécessité de veiller à la protection des ressources ainsi mobilisées. Les aménagements introduits par la réglementation en vigueur vont dans ce sens tant au niveau du dispositif prudentiel que des mécanismes de prévention des crises (fonds de sécurité et fonds de garantie de dépôts). Ils mettent également l'accent sur le renforcement du contrôle interne complété par une intervention directe des instances régionales de surveillance, avec une approche plus marquée sur les risques. Enfin, les

exigences de fiabilité, de qualité et d'exhaustivité de l'information financière ont été renforcées pour instituer des mécanismes d'alerte.

Pendant, des évolutions sont encore nécessaires. Les plus importantes devront porter sur l'aménagement du dispositif prudentiel pour améliorer la contribution au financement de l'économie (réduction de la norme de capitalisation et du ratio de couverture des emplois longs par des ressources stables et relèvement de la norme de limitation des activités autres que l'épargne et le crédit). Le fonctionnement efficient de la justice pour la mise en œuvre des sanctions et le recouvrement diligent des créances constitueront un autre volet prioritaire pour conforter la contribution de la microfinance au financement des agents économiques de la sous-région UMOA.

¹ UMOA : Union monétaire ouest-africaine (communauté financière de 8 pays) d'Afrique de l'Ouest.
² Statistiques publiées par la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest.

ERIC EKUÉ
CONSULTANT, ANCIEN DIRECTEUR DES SYSTÈMES
FINANCIERS DÉCENTRALISÉS À LA BCEAO (BANQUE
CENTRALE DES ÉTATS D'AFRIQUE DE L'OUEST)

Les conséquences de la réglementation en microfinance : l'exemple du Kirghizistan

La situation réglementaire kirghize est très intéressante pour comprendre les effets, positifs comme négatifs, que la régulation (et l'absence de régulation) peuvent avoir sur le secteur de la microfinance.

L'activité de microfinance au Kirghizistan s'est développée très vite depuis les années 2000. Une régulation globalement permissive a mené à une croissance très rapide et à la création de nombreuses petites institutions qui ne contrôlaient ni le niveau d'endettement de leurs clients ni leurs taux d'intérêt. Les instruments de transparence comme la centrale des risques n'étaient pas utilisés et la protection des clients n'était pas optimale. Cette situation a dégradé l'image du secteur auprès de ses clients et de la population de manière générale.

La première grande loi passée en 2012 a concerné les crédits parallèles. Sans pour autant les interdire, la banque centrale kirghize a réussi à les limiter de façon tout à fait intelligente. La nouvelle loi a ainsi obligé les IMF contractant des crédits parallèles auprès de leurs clients à les provisionner, affectant ainsi négativement leur résultat. Les IMF se sont donc mises naturellement et progressivement à reporter plus régulièrement à la centrale des risques. Cette loi a permis de diminuer de huit points le taux de crédit parallèle, sans

pour autant bouleverser les opérations des IMF. De plus, cela a permis de renforcer la centrale des risques, qui est maintenant une institution fiable et reconnue.

La dernière loi, plus controversée, porte sur le taux d'intérêt maximum. Ce taux de 37% est assez bas pour le milieu, et peut considérablement mettre en difficulté une IMF. Encore une fois, l'application de cette loi n'a pas été brutale. Les IMF peuvent continuer à pratiquer des taux supérieurs à 37% mais sont très fortement encouragées à respecter la limite car si un client décide de poursuivre une institution pour usure, les tribunaux donneront raison au client. Cette mesure laisse le temps aux IMF de s'adapter, tout en améliorant les conditions de prêts pour les clients. Elle pose tout de même la question de la compréhension par les régulateurs des problématiques des institutions de microfinance, qui ne peuvent survivre sans un certain taux d'intérêt qui permette de couvrir leurs importants coûts opérationnels.

Le contexte légal du Kirghizistan évolue et cet effort a permis de créer un environnement stable et contrôlé qui attire les investisseurs.

MICHAËL KNAUTE, DIRECTEUR GÉNÉRAL
& MARIE-ALPHIE DALLEST, CHARGÉE
D'INVESTISSEMENT
OXUS

Quel est le rôle des réseaux nationaux de microfinance et comment évolueront-ils ?

Les associations de microfinance (AMF), organisations regroupant des membres affiliés, représentent les institutions financières au service des populations pauvres et à faibles revenus. Ces associations jouent un rôle fondamental, notamment parce qu'elles stimulent le développement du marché. Les fonctions clés des marchés – la promotion des normes, le partage des connaissances et le développement d'un environnement économique transparent – dépendent d'organisations représentatives fortes garantissant une approche fondée sur la demande locale et une diffusion des innovations. Si ces organisations veulent rester crédibles aux yeux de leurs membres et de l'industrie dans son ensemble, elles doivent être en mesure de s'adapter rapidement à un paysage financier en pleine transformation.

Il existe actuellement dans le monde 63 associations de microfinance régionales ou nationales répertoriées qui opèrent depuis plus de 2 ans. Ensemble, elles représentent 4260 IMF au service de quelque 100 millions de clients et disposent d'un

portefeuille de crédit remarquable d'un peu plus de 31 milliards de dollars. La grande majorité des AMF sont des institutions relativement jeunes – elles ont 12 ans en moyenne – et la plupart d'entre elles ont connu un développement particulièrement significatif au cours des 5 à 6 dernières années.

Traditionnellement, le rôle des AMF était de soutenir les institutions de microfinance en leur fournissant des services leur permettant d'améliorer leurs performances institutionnelles et d'augmenter leur offre de services. Or, à mesure que les marchés sont arrivés à maturité, les associations ont commencé à élargir leur portée et à jouer un rôle crucial dans la promotion des normes, tant en matière de reporting social et financier qu'en matière de protection du consommateur, en encourageant les bonnes pratiques sur le marché. De même, elles jouent un rôle essentiel par l'influence qu'elles exercent sur l'environnement politique local. Le plaidoyer est nécessaire sur tous les marchés, bien que sa nature évolue en fonction des besoins du secteur. Cela peut aller d'une simple « sensibilisation » aux thématiques de la finance inclusive et du rôle que peut

jouer la microfinance pour atteindre ces objectifs, à des mesures plus concrètes et plus sophistiquées telles que des réformes politiques, la mise en place d'organes de réglementation pour la protection des consommateurs, une action de lobbying pour la constitution d'agences de crédit et la promotion de correspondants bancaires.

Les associations locales ont un rôle central à jouer dans la promotion d'un environnement économique transparent. Le flux d'informations échangé par les AMF permet d'améliorer la performance des prestataires de services financiers en aidant les dirigeants à prendre les bonnes décisions, ce qui contribue à attirer le capital commercial nécessaire pour stimuler la croissance. Par ailleurs, ces données permettent d'informer les décideurs engagés dans ce type d'initiatives financières inclusives. Il s'agit généralement de fournir des données complémentaires sous la forme de rapports de performance trimestriels et/ou annuels, d'effectuer des comparaisons avec les normes en vigueur dans le secteur et d'évaluer les performances sociales. Certaines associations ont même élargi leur rôle et ont notamment

étudié la demande, mis en place des systèmes d'échange d'informations sur les crédits, fait participer leurs membres aux agences de crédit locales ou encouragé des initiatives visant à expliquer la finance.

À l'avenir, les AMF auront d'importants défis à relever mais également de grandes opportunités à saisir. En premier lieu, leur rôle de représentant du secteur dépendra de leur capacité à inciter un éventail plus large de prestataires de services financiers à s'engager dans la finance inclusive. Cela peut passer par un élargissement de la base pour inclure les nouveaux entrants dans le secteur, y compris les banques commerciales, les réseaux de correspondants bancaires et les opérateurs de téléphonie mobile. Pour certaines AMF, il s'agira d'une évolution naturelle, pour d'autres, cela nécessitera de transformer en profondeur leur objectif et leur mission. De même, elles devront trouver de meilleurs moyens de promouvoir une plus

grande adaptation aux besoins du client et aux exigences du prestataire de service. Les associations pourraient envisager de renforcer et d'élargir leurs fonctions de collecte de données et de partage d'informations pour mettre davantage l'accent sur l'analyse des performances de nouveaux produits et services (par exemple l'épargne, les assurances, le financement de l'agriculture) et de segments clés de marché (par exemple les jeunes, les femmes) afin d'encourager les parties prenantes à saisir les opportunités et à émettre des critiques utiles du secteur si nécessaire. Cela exigera peut-être d'avoir accès à de nouvelles séries de données, d'augmenter les capacités d'analyse et de développer de nouvelles fonctions de recherche.

SHARON D'ONOFRIO
DIRECTRICE EXÉCUTIVE
SEEP



LA MICROFINANCE EN FRANCE

En route vers une « mobilité inclusive »



En France, le microcrédit personnel s'adresse à des particuliers en difficulté, afin de les aider à financer un projet d'insertion sociale ou professionnelle. La liste des objets financés est longue : équipement ménager, formation, santé, etc. Dans cette liste, la mobilité figure en tête des besoins. Chaque année, près de 74% des microcrédits personnels¹ financent l'achat d'un véhicule, sa réparation ou bien le permis de conduire.

Deux raisons principales à cela. D'une part, l'augmentation du travail précaire oblige de plus en plus de salariés à fractionner leur temps de travail à des horaires et dans des lieux

faiblement desservis par les transports en commun. D'autre part, des aides publiques à la mobilité existent mais suffisent rarement à couvrir l'ampleur des besoins.

La mobilité est un enjeu de société encore mal connu. Dans une étude² récente consacrée au sujet, le cabinet Auxilia affirme que 6 à 8 millions de Français sont concernés par des difficultés de mobilité. Pourtant, la mobilité est un facteur clé d'accès à l'emploi. 60% des employeurs interrogés par Auxilia ont été confrontés à un candidat ayant refusé un poste, en raison de problèmes de transport. Les populations fragiles sont les plus exposées. La moitié des personnes en insertion a le permis de

conduire et seul un tiers dispose d'un véhicule.

Fortes de ces constats, plusieurs entreprises et associations se sont regroupées pour fonder le « Laboratoire de la mobilité inclusive³ ». Son objectif est de mieux cerner les freins à la mobilité afin de renforcer les solutions existantes, comme le microcrédit personnel et d'en inventer de nouvelles. En marge de ce laboratoire, la Fédération Nationale des Caisses d'Épargne, Total, Renault et le Groupe MACIF se sont associés à Wimoov⁴, une association spécialisée dans l'accompagnement à la mobilité, afin de concevoir un « pack » regroupant notamment le microcrédit personnel, l'offre de véhicules d'occasion, l'offre

de carburant, les réparations ainsi que l'assurance.

L'objectif est de promouvoir une offre de mobilité complète, accessible et pérenne. Une offre dans laquelle le microcrédit a toute sa place.

¹ Source Caisse des Dépôts, reporting au 31/12/2013.
² Auxilia (2013) : livre blanc de la mobilité inclusive (www.mobiliteinclusive.com/pdf/ML_livre_blanc.pdf).
³ Plus d'informations sur www.mobiliteinclusive.com
⁴ www.wimoov.org



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

1^{ères} Rencontres de la mobilité inclusive
13 décembre 2013

Microcrédit en France Bilan 2013



Le Fonds de Cohésion Sociale (FCS) géré par la Caisse des Dépôts, mandatée par l'État, a deux objectifs principaux : 1) développer le microcrédit pour la création de très petites entreprises et d'entreprises solidaires (microcrédit professionnel) et 2) promouvoir le microcrédit personnel en finançant des projets en faveur de personnes exclues du système bancaire classique mais possédant une capacité de remboursement et porteuses d'un projet individuel d'insertion.

1. Microcrédit personnel

Le microcrédit personnel garanti par le FCS à hauteur de 50% est un outil financier de lutte contre l'exclusion bancaire. A la demande de la gouvernance du FCS, la Caisse des Dépôts a fait réaliser une étude d'impact sur le microcrédit personnel pour évaluer le dispositif sur 8

années. Les résultats présentés en 2013, sont consultables sur www.caissedesdepots.fr/mediatheque/rapports-et-etudes/developpement-economique-et-economie-sociale-et-solidaire.html.

Par ailleurs, le site internet www.france-microcredit.org mis en place par la Caisse des Dépôts recense depuis 2013 toutes les caractéristiques des principales structures d'accompagnement associées au microcrédit personnel ; le site extranet permet d'effectuer un reporting trimestriel avec les établissements financiers.

En 2013, 12 866 prêts ont été accordés, 996 de plus que l'année précédente. Le montant de garantie accordé par le FCS a été de 5,9 millions d'euros, sous forme de caution solidaire ou de dotation à des fonds de garantie. Le taux de sinistralité en moyenne nationale est

de 6,46%. Neuf réseaux nationaux d'acteurs sociaux accompagnent les bénéficiaires de microcrédit. 26 partenaires bancaires et financiers distribuent les prêts.

L'objet principal du microcrédit personnel concerne toujours l'emploi et la mobilité (74 % au 31 décembre 2013). Les projets des bénéficiaires sont cependant variés et peuvent, depuis la loi du 1er juillet 2010, inclure tout projet d'insertion sociale ou professionnelle. Il est à noter que sont exclus les prêts pour le rachat de dettes ou de crédits.

2. Microcrédit professionnel

Le soutien du FCS sur le segment du crédit professionnel solidaire, se traduit par une mobilisation en faveur de cinq types de mécanismes :

- la dotation de fonds d'Etat préexistants regroupés au sein du Fogefi (Fonds solidaire de

garantie pour l'entrepreneuriat féminin et l'insertion),

- le soutien à l'activité de garantie des fonds territoriaux « loi Galland » de France Active,
- le développement de nouveaux dispositifs de garantie en faveur de l'insertion et de la création d'emplois,
- le soutien des réseaux d'accompagnement de la création d'entreprise,
- le Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise (Nacre).

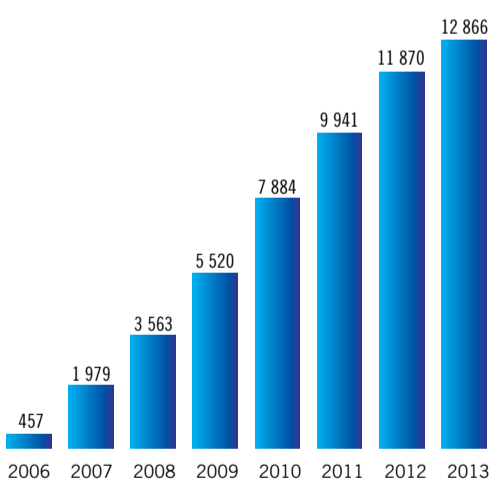
21 millions d'euros ont été apportés sur ce champ par le FCS en 2013, dont 10 millions d'euros sur les dispositifs de garantie classiques et 10 millions d'euros en garantie de la ressource des prêts « Nacre », le solde étant affecté au financement des réseaux accompagnants.

Cet apport a permis la mise en œuvre de 12 530 nouvelles garanties Fogefi pour un montant de 51,5 millions d'euros de garantie, stable par rapport à 2012. L'effet levier est significatif puisque ce sont un peu plus de 87 millions d'euros de prêts qui ont pu être distribués dans ce cadre.

De leur côté, les fonds territoriaux « loi Galland », co-dotés par les collectivités locales, progressent significativement : 3259 garanties représentant 52,7 millions d'euros soit +20% par rapport à 2012.

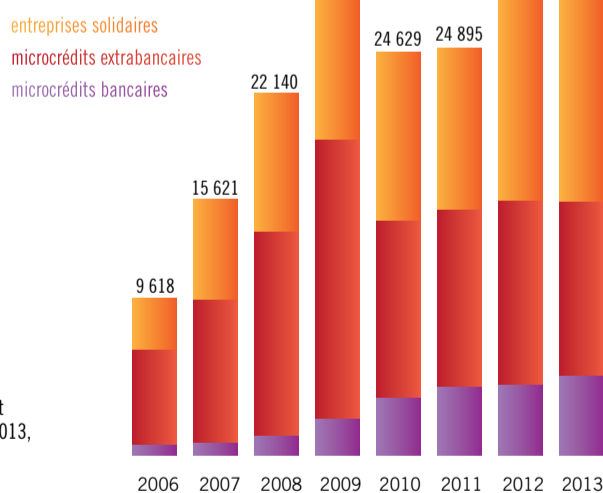
DOMINIQUE FRANÇOIS
DÉPARTEMENT DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
ET ÉCONOMIE SOCIALE
PÔLE MICROCRÉDIT PERSONNEL
CAISSE DES DÉPÔTS ET DES CONSIGNATIONS

Nombre de microcrédits personnels garantis distribués en France en 2013



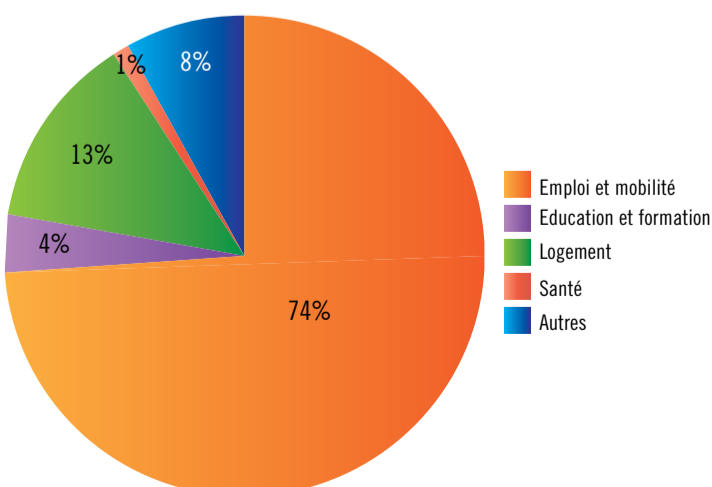
Source : Bilan du microcrédit personnel au 4^{ème} trimestre 2013, Caisse des Dépôts.

Nombre de microcrédits professionnels distribués en France en 2013



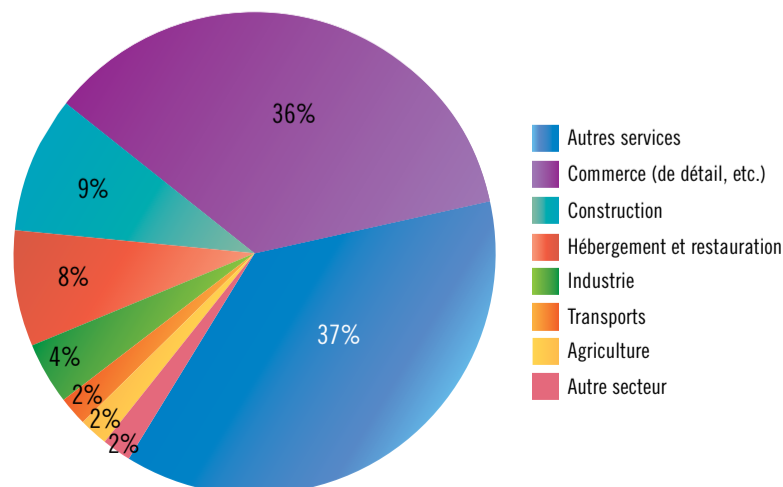
Source : Bilan du microcrédit personnel au 4^{ème} trimestre 2013, Caisse des Dépôts.

Répartition des prêts par objet (microcrédit personnel) en 2013



Source : Bilan du microcrédit personnel au 4^{ème} trimestre 2013, Caisse des Dépôts.
Échantillon : 54 080 microcrédits personnels garantis octroyés en 2013.

Répartition des prêts par objet (microcrédit professionnel) en 2013



Source : Enquête CSA « Le microcrédit professionnel et l'accompagnement à la création d'entreprise en France : quel devenir des créateurs sur le marché du travail trois ans après ? », BIT, CGSP et CDC, mai 2014.



Crédit : Mehdi Nédellec

LA MICROFINANCE EN EUROPE

Tendances dans le secteur du microcrédit en Europe

La microfinance est un secteur jeune et hétérogène en Europe, en particulier au vu de la diversité des modèles institutionnels, des approches du crédit et des cadres réglementaires. La microfinance s'adresse surtout aux micro-entreprises, qui représentent 90% de l'ensemble des entreprises européennes. Par ailleurs, 99% des start-up en Europe sont des petites ou des micro-entreprises et un tiers de celles-ci ont été créées par des personnes au chômage.¹

Selon les chiffres de l'enquête d'évaluation du secteur réalisée par le Réseau Européen de la Microfinance (REM) et publiée en 2012², 154 IMF dans 32 pays européens ont enregistré un volume total de crédit de 1047 millions d'euros pour 204 080 microcrédits. Le crédit moyen s'élevait à 5135 euros. 59% de tous les crédits enregistrés par le REM ont été octroyés en Europe de l'Est, ce qui représente 35% du volume total enregistré. Le nombre moyen de crédits concédés est également plus élevé en Europe de l'Est qu'en Europe de l'Ouest.

Les marchés européens de la microfinance sont caractérisés par une grande diversité des produits proposés dont les caractéristiques sous-jacentes varient. D'abord, la plupart des IMF européennes proposent des microcrédits individuels (92%). Par ailleurs, en particulier dans les pays d'Europe de l'Est tels que la Roumanie, la Serbie ou la Bosnie-Herzégovine, les institutions proposent des échéances de remboursement plus courtes que la moyenne. En outre, le taux d'intérêt moyen varie considérablement selon les pays, allant de 4% en Autriche, en France et en Italie, à 35% en Serbie. Le taux d'intérêt moyen annuel pour toutes les institutions interrogées tourne autour de 11%. Notons comme point de référence que le taux Euribor moyen en 2011 était de 1,4%. Dans certains pays comme le Royaume-Uni ou la Roumanie, où il n'existe pas de législation encadrant l'usure, les IMF imposent des taux d'intérêt plus élevés que dans des pays où les intérêts sont plafonnés comme l'Allemagne ou les Pays-Bas.

Tendances en matière de réglementation

Dans la mesure où les pratiques de crédits varient considérablement, l'adoption d'un « Code européen de bonne conduite pour l'octroi de microcrédits »³ a été identifié par la Commission européenne (CE) comme un élément important pour encourager l'adoption de bonnes pratiques dans le secteur. Le Code s'applique essentiellement aux IMF qui octroient des crédits d'une valeur maximale de 25 000 euros et comprend une série de normes permettant une harmonisation du secteur. L'application de ce Code est purement volontaire et ne doit pas aller à l'encontre des exigences législatives de quelque État membre que ce soit.

La mise en œuvre de ce Code semble cependant être l'une des priorités de la plupart des organismes de microcrédit car son application deviendra sans doute une exigence pour accéder aux fonds européens.

L'UE soutient le secteur

D'une part, la CE a soutenu 29 organismes de microcrédit basés dans 16 États membres, par le biais de l'instrument de microfinancement européen Progress⁴, lancé en 2010. Jusqu'à présent, ce programme est parvenu à toucher 9000 personnes qui ont bénéficié de 80 millions

d'euros de microcrédit. D'autre part, la CE a lancé JASMINE (*Joint Action to Support Microfinance Institutions* – Action conjointe pour le soutien des institutions de microfinancement), un projet pilote initié en 2008 qui visait à aider les IMF à élargir leur champ d'action et multiplier leurs opérations dans l'Union européenne⁵. 30 fournisseurs de microcrédit ont pu bénéficier de ce programme en 2013.

Dans le cadre du nouvel exercice budgétaire 2014-2015, le Conseil européen a adopté le « Programme de l'Union européenne pour l'emploi et l'innovation sociale » (EaSI) d'une

durée de 7 ans et d'une valeur de 920 millions d'euros. Il s'agit du nouveau programme cadre de l'UE pour l'emploi et l'inclusion sociale, administré directement par la CE. L'EaSI fusionne et élargit la portée de trois programmes existants : Progress, EURES et l'EPMF. Dans le cadre de ce programme, la CE fournira non seulement des garanties et des instruments de financement aux organismes de microcrédit en Europe, mais également des financements pour le renforcement des capacités et l'assistance technique.

¹ http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jasmine_cg_en.cfm#10

² http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_overview/1.overview2010-2011-final.pdf

³ http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jasmine_cg_en.cfm

⁴ <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=836&langId=en>

⁵ http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/JASMINE/

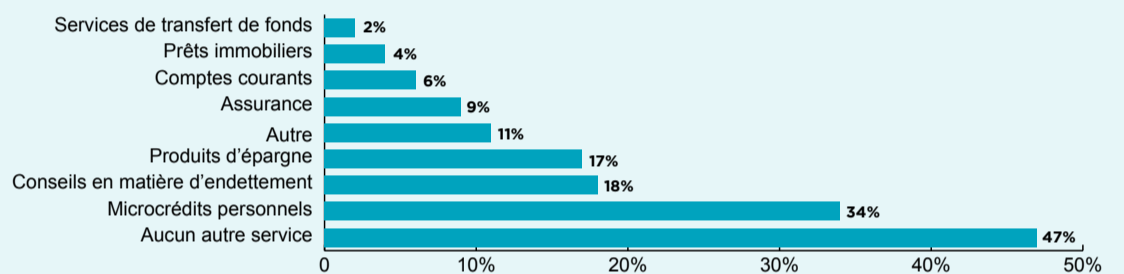
CAROLINE LENTZ
RESPONSABLE OPÉRATIONS
RÉSEAU EUROPÉEN DE LA MICROFINANCE (REM)

Enquête 2012 du Réseau Européen de la Microfinance Gros plan sur les produits

Bien que le secteur européen de la microfinance soit encore dominé par l'octroi de crédits aux entreprises, l'offre d'autres types de produits et services s'est développée au cours des dernières années. Or, certains cadres législatifs nationaux continuent d'empêcher les IMF de fournir une gamme plus large de produits et de services. Par ailleurs, la Commission Européenne (CE) et tous les instruments d'aide financés par l'Union européenne (UE) mettent l'accent sur les microcrédits concédés pour des raisons professionnelles.

Le graphique 1 présente les autres produits proposés par les IMF en Europe. Notons que 47% des institutions interrogées fournissent uniquement des services de microcrédits à des fins professionnelles, ce qui suggère qu'une grande partie des institutions de microfinancement en Europe se spécialisent. Les microcrédits personnels sont un autre produit d'importance (34% des organisations interrogées), suivis des conseils en matière d'endettement (18%) et des produits d'épargne (17%).

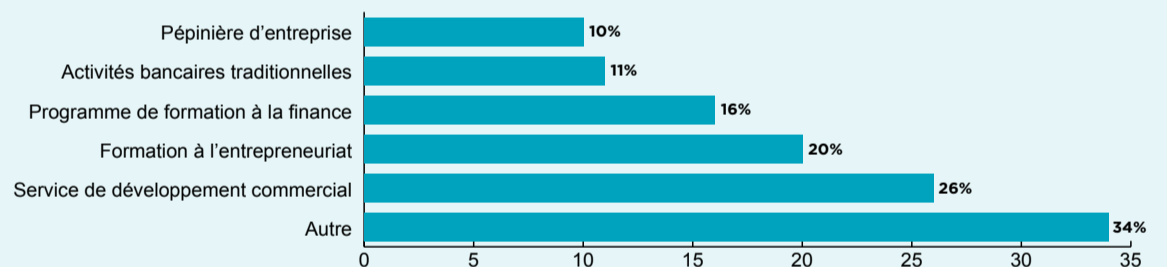
Graphique 1 - Part des autres produits/services financiers



Note : N = 148 ; n = 99. Plusieurs réponses possibles aux questions : le pourcentage total n'est donc pas 100%.

Environ un tiers des IMF couvertes par l'étude ne propose pas de services non financiers. Sur les deux tiers restants, les services non financiers les plus recherchés sont les catégories « autre » (34%) et « services de développement commercial » (26%).

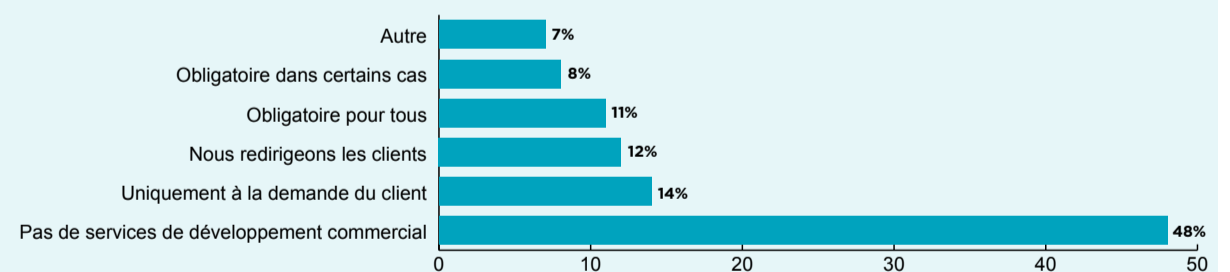
Graphique 2 - Part totale des principales activités (autre l'octroi de microcrédits)



Note : N = 148 ; n = 145 : 49 institutions sur 149 sont actives uniquement dans le domaine de la microfinance. Plusieurs réponses possibles aux questions : le pourcentage total n'est donc pas 100%.

Plus de 50% des IMF proposent régulièrement des services de développement commercial (figure 3). 14% des IMF proposent ces services « uniquement à la demande du client. » Dans 12% des cas, les IMF redirigent leurs clients vers ces services, ce qui signifie qu'ils n'ont rien d'obligatoire. 11% des IMF soulignent que ces services sont obligatoires pour tous leurs clients et pour 8% des IMF, le recours à ces services n'est obligatoire que dans certains cas.

Graphique 3 - Approche adoptée pour les services de développement commercial



N = 148 ; n = 122 : 58 institutions sur 122 ne proposent pas de services de développement commercial.

Source : Overview of the Microcredit Sector in the European Union, Réseau Européen de la Microfinance (REM), 2012



L'INTERVIEW

« La microfinance se trouve au cœur des initiatives visant à atteindre l'inclusion financière et elle le restera dans le futur. »



Jennifer Riria est la directrice générale de Kenya Women

Cela fait plus de 30 ans que Kenya Women Microfinance Bank Limited (KWFT) a été fondée. Quelle est la nature des opérations de KWFT aujourd'hui ?

Kenya Women Microfinance Bank Limited (KWFT) a été créé en 1981 dans le but de fournir un accès à des services financiers et non financiers aux femmes entrepreneurs afin de leur permettre d'améliorer leur situation économique, leurs moyens

de subsistance et par conséquent le bien-être de leur famille. Il s'agit de la principale institution de microfinance au Kenya aujourd'hui, avec 16 bureaux régionaux comprenant 236 agences de terrain, atteignant plus de 800 000 femmes et leur famille.

Suite à la transformation réussie de KWFT, deux institutions ont vu le jour en 2010 : une institution de dépôt réglementée (KWFT-Microfinance) qui mobilise et gère les dépôts d'épargne en plus d'autres services financiers existants, et Kenya Women Holding (KWH) qui détenait entièrement KWFT à l'origine et qui demeure une organisation à but non lucratif, engagée dans des activités visant à renforcer l'autonomie et le statut des femmes.

La plupart des femmes au Kenya sont privées de leurs droits et n'ont qu'un contrôle limité de leurs biens de production. Elles ne sont propriétaires ni des terres qu'elles cultivent ni des animaux qu'elles élèvent. Elles n'ont que peu ou pas du tout leur mot à dire sur l'utilisation des revenus de leur dur labeur ; pourtant, on attend d'elles qu'elles prennent soin de leur famille, de leur clan et, de fait, de la société. Les pratiques culturelles de plusieurs communautés africaines marginalisent les filles et les femmes dans de nombreux aspects de leur vie. Cette exclusion démarre au moment même de la naissance du fait d'une répartition inégale des ressources et des opportunités. C'est pourquoi Kenya Women, qui possède le principal

réseau de microfinance, se concentre sur l'offre de services financiers ainsi que de services non financiers aux femmes et à leur famille, avec des résultats exceptionnels.

Comment avez-vous vu évoluer la microfinance au Kenya et dans le monde pendant cette période ?

Je travaille dans le secteur de la microfinance depuis 14 ans. Au fil du temps, la microfinance a évolué et s'est véritablement inscrite dans le paysage du secteur financier. Au début des années 1980 et 1990, la microfinance n'était considérée que comme un service pour les femmes pauvres exerçant une petite activité, souvent au sein d'un groupe, à qui on octroyait un petit prêt. Aujourd'hui, les banques se sont tournées vers les petites et moyennes entreprises. La microfinance vise à éradiquer la pauvreté et les gouvernements reconnaissent désormais son rôle en tant que moyen permettant l'inclusion financière. De ce fait, la régulation du secteur de la microfinance reflète le souhait des autorités financières de rationaliser les activités des IMF et de les intégrer au secteur financier traditionnel. Des institutions comme la notre ont développé leurs réseaux au niveau national, desservant les zones rurales éloignées, améliorant l'inclusion financière et veillant à toucher le public le plus large possible. La microfinance constitue l'avenir des pays émergents. Elle place les ressources consacrées au développement à portée des populations pauvres et leur permet de prendre



leur vie en main. De grandes sociétés d'investissement considèrent aujourd'hui les institutions de microfinance comme étant des opportunités de placement attrayantes. Cela était encore impensable il y a 10 ans.

Quels actions et engagements prend KWFT en faveur d'une microfinance responsable et à fort impact ?

Le travail de Kenya Women est centré sur les femmes. Tous les produits sont conçus spécialement pour répondre à leurs besoins et à ceux de leur foyer. En outre, Kenya Women respecte strictement la poursuite du double objectif. A cette fin, le reporting portant sur la performance sociale de Kenya Women est jugé aussi important que le reporting financier. Qui plus est, l'approche de Kenya Women consiste à desservir les zones rurales afin d'y

améliorer l'inclusion financière, mais également d'y décourager l'exode rural massif. Ces migrants arrivent en ville à la recherche d'une vie meilleure, mais faute d'opportunités, finissent entassés dans des bidonvilles où règnent des conditions de vie déplorables.

Avez-vous évalué l'impact de votre activité ?

L'évaluation de l'impact de notre travail est réalisée non seulement par notre institution, mais également par les communautés que nous servons. L'acceptation de nos produits, de par leur nature – produits financiers spécialement conçus pour améliorer les conditions de vie – est un bon outil de mesure. Nous avons recours également aux évaluations des institutions de notation comme notamment MicroRate. Ces institutions font une analyse complète tant de la réussite financière que de la performance sociale. Les enquêtes de satisfaction du personnel nous permettent de connaître leur perception de la valeur de leur travail. Notre institution a reçu ces trois dernières années le « Prix du Meilleur Employeur », ce qui prouve que grâce à ces évaluations, les valeurs de notre institution sont reconnues au niveau national.

Comment voyez-vous l'avenir de la microfinance ?

La microfinance se trouve actuellement au cœur des initiatives visant à atteindre l'inclusion financière et elle le restera dans le futur. La microfinance permettra d'avancer vers la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement grâce à l'utilisation accrue de nouvelles technologies. C'est elle qui permettra aux populations démunies de changer le fonctionnement du monde financier à leur égard. La technologie sera un élément déterminant dans cette mutation.

PROPOS RECUEILLIS PAR CONVERGENCES

Signez l'Appel Mondial pour une microfinance responsable !

L'Appel Mondial pour une microfinance responsable 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 Mondial 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 (IMF) doivent servir les clients de manière responsable.
2. Les IMF doivent mettre en œuvre les Standards universels de gestion de la performance sociale de la SPTF (USSPM).

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 leur apprentissage.
7. Les bailleurs de fonds, les institutions financières et les fondations doivent soutenir le secteur et l'aider à repousser ses frontières.

Lisez le texte en entier, découvrez les plus de 2000 signataires, et signez la campagne en ligne :

www.theglobalappeal.org

Ils ont déjà signé l'Appel Mondial :

Natalie Portman, Michel Rocard, Jean-Michel Severino, Chuck Waterfield, Accion, Babyloan, Buro Bangladesh, CARE, Crédit Coopératif, Crédit Municipal de Paris, e-MFP, FINCA, Finansol, Freedom From Hunger, Grameen Crédit Agricole Microfinance Foundation, Fondation GoodPlanet, I&P Conseil, Macif, Oikocredit, OXUS, Pamiga, REM, Secours Catholique, etc.

Remerciements aux membres du groupe de travail « Microfinance et finance responsable » de Convergences et aux rédacteurs : Beatriz Armendáriz, Bernd Balkenhol, Sandrine Bonamy, Kai Bucher, Marjolaine Chaintreau, Renée Chao-Bérouff, Laurent Chéreau, Ibrahim Cissé, Violette Cubier, Anthony Dégoupe, Sharon D'Onofrio, Tilman Ehrbeck, Eric Ekué, Gabriela Erice García, Sophie Esnault, Christian Etszenberger, Laurent Faullimmel, Sally Field, Jean-Hugues de Font-Réaulx, William Ford, Dominique François, Agathe Gouot, Amelia Greenberg, Camille Guezennec, Philippe Guichandut, Maura Hart, Snezana Jovic, Perrine Lantoin-Rejas, Ging Ledesma, Sung-Ah Lee, Samuel Lefèvre, Sarah Lenoble, Caroline Lentz, Jacinta Maiyo, Gaël Marteau, Kapilananda Mondal, Priscilla de Moustier, David Munnich, Claire Ozanne, Christoph Pausch, Claire Pénicaut, María Elena Querejazu, Raphaël Reynaudi, Jennifer Riria, Daniel Rozas, Gilles Salesse-Villanova, Edouard Sers, Jean-Michel Severino, Alou Sidibé, Lucia Spaggiari, Narasimhan Srinivasan, Blaine Stephens, Marc-Henri Stroth, Cédric Turini, Bart Van Eyk, Marylène Viala-Claude.

Remerciements particuliers à : Perrine Dachicourt, Louise Duquesne, Carolina Herrera, Judith Jakubowicz, Karina Jouglé, Jacques de Laboulaye, Louise Pasin, Lucie Robin, Manon Rolland, Camille Succimarra, Nathalie Touzé et Alice Wagner de Convergences, Nuno Coelho, Marie-Alphie Dallest, Léo Eugène et Michaël Knaute d'OXUS, Adrien Tomarchio d'ACTED.

Citation suggérée pour ce document : Baromètre de la Microfinance 2014 / Convergences. **Mise en page :** Convergences. **Impression :** Chevillon Imprimeur

UNE PUBLICATION

CONVERGENCES
Vers un monde équitable et durable

EN PARTENARIAT AVEC

GRUPE
Caisse
des Dépôts

CAISSE D'ÉPARGNE
FÉDÉRATION NATIONALE

MAIRIE DE PARIS

EUROPEAN
MICROFINANCE
PLATFORM

OIKO
CREDIT
Investir dans l'Homme

AVEC LE SUPPORT
TECHNIQUE DE

OXUS
ACTED

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, de la *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

