



Le microfinancement et les pauvres

La démarcation entre microfinancement et secteur financier s'estompe

File d'attente à un distributeur de billets en Bolivie.

Elizabeth Littlefield et Richard Rosenberg

CONTRAIREMENT à une idée reçue, les pauvres ont besoin de toute une gamme de services financiers (dépôts, prêts, etc.) et y ont recours. Ils les emploient aux mêmes usages que tout le monde : pour mettre à profit des possibilités d'affaires, rénover leur logement, ou faire face à des dépenses importantes ou à des situations de crise. Pendant des siècles, ils ont fait appel aux prestataires les plus variés. Certes, la plupart des pauvres n'ont pas accès aux banques et aux autres institutions financières formelles, mais les systèmes informels (prêteurs sur gages, clubs d'épargne et de crédit et mutuelles d'assurance) sont répandus dans presque tous les pays en développement. Les pauvres peuvent, en outre, recourir à leurs autres actifs (animaux, matériaux de construction, bas de laine). Ainsi, un agriculteur pauvre donnera en garantie la récolte de la saison suivante pour acheter des engrais à crédit.

Toutefois, les services financiers généralement accessibles aux pauvres ont des limites, car ils sont onéreux, risqués et peu commodes. Le bas de laine peut être volé ou perdre de sa valeur du fait de l'inflation. Une vache ne peut être divisée ou vendue en petites quantités si son propriétaire a besoin d'un peu d'argent. Certains types de crédit, surtout ceux des prêteurs sur gage, sont fort coûteux. Les tontines d'épargne et de crédit sont risquées et permettent peu de moduler le montant ou l'échéancier des dépôts et des prêts. Les comptes de dépôt doivent avoir un solde minimal et leurs modalités de retrait sont parfois contraignantes. Quant aux institutions formelles, elles exigent généralement des garanties hors de la portée des pauvres.

Les institutions de microfinancement, qui sont apparues ces trente dernières années, cherchent à remédier à cette déficience du marché et offrent des services financiers aux clients à faible revenu. La plupart des pionniers du microfinancement moderne étaient des organisations non gouvernementales à vocation sociale sans but lucratif qui ont mis au point de nouvelles

techniques de crédit : au lieu d'exiger des garanties, elles ont réduit leurs risques en réclamant une garantie de groupe, en analysant les flux de trésorerie des ménages et en accordant, pour commencer, des prêts peu élevés afin de tester le client. L'expérience montre que les pauvres remboursent sans faillir les prêts non garantis et sont disposés à payer l'intégralité de leur coût, ce dernier étant pour eux moins important que l'accès au crédit.

Les pauvres ont besoin d'un large éventail de services financiers (dépôts, assurance et transfert de fonds à des parents vivant ailleurs) : l'expérience révèle que la prestation de services aux pauvres à long terme et, parfois, sur une grande échelle peut être rentable. Des institutions de microfinancement bien gérées peuvent surpasser les banques commerciales traditionnelles par la qualité de leur portefeuille. De fait, dans certains pays, les institutions de microfinancement les plus performantes sont plus rentables que la meilleure banque commerciale locale.

En période de troubles, les activités des établissements de microfinancement ont été plus stables que celles des banques commerciales. En Indonésie, le portefeuille de ces dernières s'est détérioré durant la crise de 1997, alors que le remboursement des microcrédits de la Bank Rakyat Indonesia à ses 26 millions de clients a à peine baissé. En Bolivie, si le portefeuille des institutions de microfinancement a souffert de la crise récente, il est resté beaucoup plus solide que celui des banques commerciales.

Aujourd'hui, les services de microfinancement ne répondent qu'à une faible fraction de la demande estimée de services financiers émanant des ménages pauvres. Si quelques centaines d'institutions ont prouvé que l'on peut servir les pauvres durablement et sur une grande échelle, la plupart sont fragiles, lourdement tributaires des bailleurs de fonds et peu susceptibles de se développer ou de devenir indépendantes. Seuls les établissements solides et compétents ont des chances de pouvoir affronter la concurrence, d'obtenir des prêts commerciaux, d'être au-

torisés à mobiliser des dépôts et d'acquérir de l'envergure et de l'influence. Pour réaliser son potentiel, le microfinancement doit faire partie intégrante du système financier traditionnel des pays en développement, et non être confiné dans un créneau d'activité de la communauté du développement.

Des signes d'intégration encourageants commencent à se manifester. Dans certains pays, la démarcation entre le microfinancement et le secteur financier formel s'estompe. Le succès commercial de certaines institutions de microfinancement a commencé à attirer de nouveaux opérateurs du secteur traditionnel. Des partenariats voient le jour, et les secteurs public et privé partagent et mettent à profit leurs infrastructures et leurs connaissances. Les nouvelles technologies réduisent les coûts et les risques, rendant ainsi plus rentable la prestation de services à la clientèle pauvre. L'information financière, les évaluations et les audits sont aujourd'hui meilleurs et plus aisés à comparer, et des investisseurs nationaux et internationaux font des placements dans ce secteur.

Les enjeux

Il est coûteux et difficile, d'un point de vue technique, de mesurer avec fiabilité l'effet des services financiers sur le bien-être des ménages. Cependant, un nombre croissant d'études sérieuses semblent indiquer que le microfinancement peut améliorer divers indicateurs du bien-être (stabilité et croissance des revenus, fréquentation scolaire, nutrition, santé). Il lui a été largement reconnu le pouvoir de démarginaliser les femmes en accroissant leur contribution au revenu et aux actifs du ménage et, partant, leur maîtrise des décisions qui les touchent. C'est certain, le microfinancement a suscité un enthousiasme considérable, non seulement au sein de la communauté du développement, mais aussi dans les milieux politiques, et il n'est alors pas surprenant que ses bienfaits aient été exagérés.

Le microfinancement n'est pas une solution magique qui permettra à tous les pauvres, y compris les plus démunis, de s'en sortir. Mais il n'y a pas de doute que les pauvres croient beaucoup en ses mérites, comme l'attestent leur forte demande de ces services, leur consentement à en payer le coût intégral et le taux élevé de remboursement souvent attribuable à leur désir de bénéficier de nouveaux prêts. En outre, comme ces services peuvent être fournis sur une longue durée, leurs avantages sont accessibles pendant longtemps, bien plus longtemps que les subventions des bailleurs de fonds ou de l'État.

Les institutions de microfinancement font partie d'un large éventail d'institutions financières à vocation sociale (IFVS) qui comprend les banques de développement, les caisses postales et agricoles et les caisses d'épargne sous contrôle de l'État, ainsi que des entités plus petites comme les coopératives d'épargne et de crédit. Elles sont ainsi appelées car ce sont, pour la plupart, des institutions qui ne recherchent pas le profit, mais s'adressent aux clients mal desservis par le système bancaire commercial. Les IFVS possèdent une vaste infrastructure et une clientèle nombreuse et, d'après une étude récente (loin d'être exhaustive), gèrent plus de 600 millions de comptes. Bien que l'on ne dispose pas de données sur la proportion des pauvres parmi leurs clients, la taille moyenne des comptes laisse supposer qu'elle est élevée.

Les IFVS n'en ont pas moins de nombreux points faibles. Certaines, en particulier celles appartenant à l'État, fournissent des services médiocres, sont très inefficaces et enregistrent constamment des pertes élevées. Dans de nombreux pays, les autorités financières considèrent que les IFVS ne font pas partie du système financier traditionnel et ne les contrôlent pas aussi rigoureusement que les banques commerciales. Sauf dans quelques pays, leurs actifs représentent un faible pourcentage du total des actifs du système financier et ne posent pas de risques systémiques. Mais c'est par leur intermédiaire que, dans de nombreux pays, une grande proportion (parfois la majorité) des ménages qui utilisent les services financiers y ont accès. Ainsi, la part des IFVS dans le total des comptes du système financier est de 50 % en Bolivie et de 65 % en Côte d'Ivoire.

Lorsque de grandes IFVS peuvent être assainies et gérées sur une base commerciale, les résultats peuvent être spectaculaires. En Mongolie, la banque agricole d'État a été restructurée, s'est lancée dans le microfinancement et a été privatisée. La banque, qui desservait la moitié des ménages ruraux grâce à 375 points de vente, est maintenant rentable. La Bank Rakyat Indonesia, une autre IFVS restructurée, fournit des services de qualité à un grand nombre de pauvres et affiche des bénéfices substantiels.

«Pour réaliser son potentiel, le microfinancement doit faire partie intégrante du système financier traditionnel des pays en développement.»

Une orientation de plus en plus commerciale

La plupart des grandes institutions de microfinancement laissent aujourd'hui jouer les forces du marché, utilisant les techniques et les règles de la finance commerciale. Elles investissent dans des systèmes de gestion et d'information plus perfectionnés, appliquent les normes comptables internationales, confient la vérification annuelle de leurs comptes à des cabinets d'audit traditionnels et se soumettent à l'évaluation d'agences de notation commerciales. L'an dernier, ces agences, dont les plus réputées, à savoir Standard & Poor's et Moody's Investors Service, ont noté plus d'une centaine d'entre elles.

Il est de plus en plus reconnu que la mise en place de systèmes financiers pour les pauvres passe par l'établissement d'intermédiaires financiers nationaux solides capables de mobiliser et de recycler l'épargne intérieure. Les capitaux reçus des bailleurs de fonds et investisseurs à vocation sociale étrangers diminuent à mesure que les institutions et les marchés approchent de leur maturité. C'est pourquoi un nombre croissant d'institutions de microfinancement cherchent à se faire agréer en tant que banques ou sociétés financières spécialisées pour pouvoir accéder aux marchés des capitaux et mobiliser les dépôts des gros investisseurs institutionnels aussi bien que des clients pauvres. Plusieurs, essentiellement en Amérique latine, ont fait appel aux marchés obligataires locaux, surtout en lançant des emprunts privés auprès des institutions financières locales.

Des dizaines de pays envisagent l'adoption d'une législation visant à créer de nouveaux types d'agrément financier, prévoyant en général un ratio de fonds propres plus faible, pour les institutions de microfinancement spécialisées. Quoique dans l'ensemble positive, cette tendance n'est pas sans risque. Il peut être difficile pour les autorités de contrôle, dont les moyens sont déjà utilisés au maximum pour la surveillance des banques

commerciales, de se charger d'un nouveau groupe de petites institutions. De plus, en privilégiant les institutions de microfinancement, les pays risquent de laisser passer l'occasion de faire participer les banques commerciales traditionnelles à cette activité.

Dans des pays aussi différents qu'Haïti, la Géorgie et le Mexique, les institutions de microfinancement peuvent forger un partenariat avec les banques commerciales au lieu de rechercher un agrément pour leur propre compte. Les premières peuvent ainsi réduire leurs frais et développer leur clientèle, et les secondes profiteront des possibilités qui leur sont offertes d'accéder à de nouveaux marchés, de diversifier leurs actifs et d'accroître leurs recettes. Les partenariats varient selon le degré d'engagement et de partage des risques, allant du partage ou de la location de salles des marchés à la réalisation par les banques d'investissements de portefeuille et de prises de participation directes dans les institutions de microfinancement (voir graphique).

En Afrique, en Asie et en Amérique latine, certaines institutions financières locales réalisent des opérations bancaires directement avec la petite clientèle, car la mondialisation a intensifié la concurrence des banques internationales pour la clientèle des entreprises. En Égypte, la Banque du Caire, entrée sur ce marché il y a deux ans, propose, outre ses produits traditionnels, des services de microfinancement dans ses 230 succursales. Il est trop tôt pour savoir si les banques commerciales seront nombreuses à suivre cette voie. Les institutions de microfinancement bien gérées se sont avérées rentables, mais il est indispensable de réformer les systèmes, l'affectation du personnel et la culture, ce qui n'est pas aisé pour les banques traditionnelles.

Il est d'autant plus important de réduire les coûts de transaction que les comptes et transactions des clients à revenu modeste sont de faibles montants. Beaucoup des nouvelles possibilités importantes de microtransactions ont été offertes par la notation du crédit et l'informatisation, et la démarcation entre le microfinancement et le crédit à la consommation s'estompe ainsi maintenant dans bien des pays. Les banques de détail, les institutions de crédit à la consommation et les sociétés de crédit immobilier de certains pays en développement adaptent les méthodes de microfinancement de manière à utiliser leur infrastructure pour mettre à profit les nouvelles opérations de prêt aux travailleurs indépendants ou, plus généralement, aux ménages, qui sont fondées sur le profil des emprunteurs, et non sur des garanties.

Les institutions de microfinancement commencent à faire appel aux agences de notation traditionnelles, stratégie importante pour améliorer leur productivité et la qualité de leur portefeuille et abaisser l'écart entre le taux des emprunts et le taux d'épargne. Cette initiative réduit les risques pour les institutions de microfinancement et permet en outre à leurs clients d'établir

Forger de nouveaux liens

Les banques commerciales et les institutions de microfinancement (IMF) forment des partenariats.



une réputation de solvabilité qui les rend plus attrayants pour les établissements et banques de détail traditionnels. Au Pérou, plus de 80 institutions de microfinancement font appel à Infocorp, agence de notation privée. En Turquie, Maya Enterprise for Microfinance a négocié avec Garanti Bankasi, grande banque privée, l'accès à l'agence nationale d'évaluation du crédit pour pouvoir vérifier la solvabilité des demandeurs de prêts, pour les cartes de crédit et autres types d'emprunt. Au Rwanda, la nouvelle réglementation de la banque centrale exige des institutions de microfinancement qu'elles communiquent à une agence de notation les renseignements disponibles sur leurs emprunteurs.

Des technologies de l'information et des modes de prestation novateurs promettent de réduire

risques et coûts. Les prestataires étudient des moyens de greffer des services financiers sur l'infrastructure en place (magasins de détail, terminaux Internet, bureaux de poste, voire guichets de loterie). Les systèmes de distribution déjà en place pourraient rendre possible de rentabiliser la prestation de services financiers et, partant, de desservir les régions plus pauvres et moins peuplées. Sur le plan technologique, en Afrique australe, des entreprises mettent en place des services bancaires par téléphone portable à faible coût pour les pauvres. En Afrique du Sud, en Bolivie, en Inde et au Mexique, les institutions de microfinancement utilisent des cartes intelligentes, des lecteurs d'empreintes digitales et des assistants numériques personnels pour fournir des services plus efficaces et desservir les régions rurales. Bien entendu, ces nouvelles technologies et stratégies ne sont pas toujours à la hauteur du degré d'enthousiasme initial qu'elles ont suscité, mais certaines ont déjà fait leurs preuves, et d'autres vont certainement se faire jour.

Il y a une vingtaine d'années, le principal défi du microfinancement était de trouver les moyens de fournir des prêts non garantis aux «microentrepreneurs» et aux ménages pauvres et de les recouvrer. Des progrès sensibles ont été enregistrés sur ce front. Aujourd'hui, le défi est plutôt d'ordre systémique : trouver les moyens de mieux intégrer une vaste gamme de services de microfinancement dans les systèmes et marchés financiers traditionnels. Nul ne connaît le degré d'intégration qui sera atteint, mais les premiers signes sont encourageants, et les progrès observés dans le monde entier auraient été jugés trop inconcevables pour être envisagés il y a à peine dix ou vingt ans. ■

Elizabeth Littlefield est Directrice générale du Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (CGAP). Ce consortium de bailleurs de fonds a pour mission de faciliter la création d'une vaste industrie du microfinancement qui fournisse durablement et à des conditions souples des services financiers de qualité aux pauvres. Richard Rosenberg est conseiller principal du CGAP en matière de politique.