

Bibliographie sur les liens entre secteur bancaire et microfinance

BIM n° 30 – 03 août 1999
Geneviève NGUYEN

Le thème n'est sans doute pas nouveau, mais dans le contexte actuel où tout le monde se pré-occupe de « professionnalisation » de la microfinance, il semble que le monde de la microfinance ait trouvé un nouvel intérêt dans la problématique de la relation entre secteur bancaire et la microfinance. Dans la littérature récente (en majorité anglo-saxonne), on trouve de nouveaux mots comme « commercialization of microfinance » (commercialisation de la microfinance), « commercial microfinance » (microfinance commerciale), « microfinance industry » (industrie de la microfinance), ... Côté francophone, on parle plus fréquemment de refinancement, de secteur financier intermédiaire, ou tout simplement d'articulation entre banques commerciales et SFD. Avant, on parlait plutôt d'approche descendante (rénover une banque pour qu'elle puisse étendre ses activités à une clientèle habituellement exclue - voir expériences en Ouganda, etc.) versus ascendante (créer une nouvelle institution financière en partant de la base/approche par autopromotion - expérience plus courante). Aujourd'hui, le sujet est de nouveau d'actualité avec d'un côté les SFD qui cherchent à devenir des institutions financières, et de l'autre, les banques qui cherchent à occuper une nouvelle niche de marché. En effet, les SFD cherchent aujourd'hui à appliquer la réglementation en vigueur et à acquérir un certain professionnalisme (c'est une volonté affichée, reste à vérifier la mise en application effective dans la réalité), pour entre autres passer le test du « rating » et pouvoir bénéficier des services de dépôt et/ou de refinancement de banques commerciales, éléments stratégiques pour assurer leur croissance et viabilité financière. Les banques (certaines seulement ?), quant à elles, s'intéressent à la microfinance pour des raisons diverses : diversification de leur portefeuille d'activités (tenter à nouveau de faire une percée là où elles avaient échoué, i.e. dans le monde rural), pression des gouvernements qui ont inscrits le développement de la micro et petite-entreprise et développement de la microfinance parmi les priorités des programmes économiques, ...

Il nous semble que derrière les mots comme « commercialisation of microfinance » et « commercial microfinance, » se cache une réalité très diversifiée qui dépend de la maturité des SFD et de celle du marché financier rural en question. La relation entre banques commerciales et la microfinance présente de multiples facettes :

- > recours des SFD aux services de dépôt et de refinancement des banques commerciales ;
- > évolution des SFD vers des institutions financières à part entière ;
- > prise de participation des banques commerciales dans le capital social des SFD ;
- > ouverture d'un guichet « microfinance » dans certaines banques commerciales, ...

Nous avons essayé, ici, de cerner un sujet d'actualité au travers de nos lectures récentes. Nous pouvons, cependant, nous interroger sur ce qu'il en est véritablement sur le terrain des relations entre le secteur bancaire et la microfinance, étape essentielle dans le décloisonnement du marché financier.

Une sélection de publications et d'évènements sur le sujet

- Le livre de M. Robinson « The Microfinance Revolution » (voir BIM 28)
- Numéro spécial « Banques et Finances en Afrique » de la revue hebdomadaire « Marchés Tropicaux et Méditerranéens », juillet 1999, 40 p.

Sommaire de la revue :

- > La microfinance en Afrique
- > Banques et institutions de microfinance : les complémentarités et leur articulation
- > L'expérience africaine des banques de développement
- > L'évolution des relations bancaires entre l'Union Européenne et l'Afrique
- > Revue de l'année 1998
- > Conjoncture régionale du secteur bancaire et financier
- > Le système bancaire ivoirien
- > Interview avec M. Bikpo sur l'expérience et les perspectives du Fonds GARI
- Etude de Microentreprise Best Practices (MBP-USAID) (en accès libre, téléchargeable à partir du site web : <http://www.mip.org>) :
- > "Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World." (Banques Commerciales dans la microfinance : Nouveaux acteurs dans le monde de la microfinance) M. Baydas, D. Graham, et L. Valenzuela, Août 1997, 55 p. (en anglais).

Cette étude s'intéresse au rôle des banques commerciales dans la microfinance. En s'appuyant sur une enquête auprès de 18 banques commerciales en Amérique Latine, Afrique et Asie, l'article présente une analyse des raisons pour lesquelles les banques commerciales ne peuvent et/ou ne veulent pas offrir des services de microfinance, des avantages comparatifs que peuvent présenter les banques pour la microfinance, puis des obstacles et des problèmes à résoudre pour améliorer les relations entre secteur bancaire et microfinance.

- Article de H. Seibel et H. Schrader « Dhikuti Revisited: From RoSCA to Finance Company. » (Dhikuti réexaminé: de tontine à compagnie financière), Revue Savings and Development, No. 1, XXIII, 1999, pp. 47-56 (en anglais).

Extrait du Résumé de l'article dans la revue : « La tontine, à côté du prêteur d'argent, est le type de finance informelle le plus répandu au monde. En 1988, Seibel et Shrestha ont tracé l'évolution des dhikuti, les tontines népalaises, et ont publié le résultat sous le titre Dhikuti: Une banque d'autopromotion informelle des petits entrepreneurs au Népal dans Savings and Development (XII, 2: 183-200). Dix ans après, une innovation institutionnelle remarquable a eu lieu, grâce à un changement du cadre juridique: la transformation d'une organisation d'origine dhikuti en *Himalaya Finance and Savings Company*, et cela sans avoir reçu ni subventions ni d'assistance technique... »

- Article d'I. Guérin « Le dilemme Viabilité / Proximité en microfinance: partenariats et confiance. » Revue Savings and Development, No. 2, XXIII, 1999, pp. 146-169 (en français).

Extrait du résumé de l'article dans la revue : « En s'appuyant sur l'analyse d'un projet de microcrédit féminin mis en oeuvre par le Crédit Mutuel du Sénégal, cet article montre qu'un partenariat entre une institution financière et un organisme de proximité peut être un moyen de rendre un système de microfinance viable financièrement tout en étant accessible aux pauvres. Associer compétences financières et compétences en animation permet de limiter les coûts, de partager les risques et surtout d'endogénéiser le risque. L'analyse du vécu et des représentations des emprunteurs montre que ce sont des relations de confiance issues d'un processus endogène d'apprentissage qui sont le principal mécanisme incitatif... »

- Deux publications de Microenterprise Best Practices (MBP-USAID) à paraître (consulter de temps en temps leur site web : <http://www.mip.org>) suite à un séminaire organisé par MBP le 9 mars 1999 sur « Commercialization of Microfinance »:

- > “Commercialization of Microfinance: A Conceptual Framework for Latin America” (la commercialisation de la microfinance: un cadre conceptuel pour l'Amérique Latine) de J. Poyo et R. Young.
- > “Commercialization of Microfinance: Case of Banco Economica, and Fondo Financiero Privado FA\$SIL, Santa Cruz, Bolivia” de J. Poyo et R. Young.

- Les papiers à paraître et discussions dans la cadre du Troisième Séminaire Annuel de Francfort « New Development Finance », 27 septembre au 1er Octobre 1999, Goethe University of Frankfurt (Allemagne) :

- > session sur « Competition and Regulation: A Critical Interface » (compétition et régulation: un interface critique)
- > session sur “Wherefore Private Investors? (Pourquoi des investisseurs privés?) sur les intérêts et opportunités que représentent pour les SFD, banques commerciales, privés, ..., les prises de participation privées dans le capital des SFD.

Pour plus d'information sur ce séminaire, vous pouvez consulter le site web du groupe “Rural Finance” d'Ohio State University : <http://www-agecon.ag.ohio-state.edu/ruralfinance>