

Une étude F3E : les pratiques et les besoins des Osi françaises en matière de microfinance (1^{ère} partie)

BIM n° 103 - 16 janvier 2001
Marc ROESCH

La Typologie

A la demande du F3E, Fonds pour la promotion des Etudes préalables des Etudes transversales et des Evaluations – association créée et gérée par des Organisations de Solidarité Internationale (OSI), le CIRAD a fait un travail de capitalisation sur les pratiques en matière de financement des activités économiques des OSI membres du F3E. Ce travail de capitalisation a été réalisé à partir de différentes études financées par le F3E sur ce thème, complétées par des enquêtes auprès des OSI. Pour le F3E, l'objectif de cette capitalisation était de renforcer les capacités d'intervention des OSI engagées dans le financement des activités économiques.

Le travail a consisté à dépouiller 17 études de faisabilité ou d'évaluation et d'interviewer 15 OSI. Il a donné lieu à un rapport, à une présentation lors du Forum d'Agen et aux membres du F3E, début et mi-décembre 2000. Ce rapport comprend une première partie faisant l'analyse des stratégies des OSI et en dresse une typologie. La deuxième partie synthétise les besoins d'appuis identifiés et détaille un certain nombre d'outils.

Le BIM d'aujourd'hui vous propose un résumé de la partie typologie, et celui de la semaine prochaine portera sur quelques points de synthèse, l'analyse des besoins des OSI en matière d'activités de financement, et sur les outils présentés dans ce rapport.

*

*

*

Les OSI, parce qu'elles travaillent directement avec les populations, sont confrontées à des demandes de financement de toute nature. Elles vont y répondre de façon extrêmement diverse :

- > diverse par la nature de l'appui financier qui sera donné ; ce peut être un prêt d'urgence pour résoudre un problème de santé, un micro-crédit pour quelques femmes, le financement d'une campagne de commercialisation du café, un prêt de campagne agricole, un prêt pour une moto pompe, une caution bancaire pour une PME.
- > diverse par le nombre de bénéficiaires ; cela peut aller d'un petit groupe de 50 femmes à l'organisation d'un réseau des caisses au niveau national

- > diverse par la façon de conduire l'opération ; ce peut être en opérateur direct, en appui à un opérateur du Sud, en appui à la structuration du secteur financier lui-même.
- > diverse au niveau du temps ; certaines OSI interviennent pendant 2 – 3 ans sur une opération, d'autres apportent un appui aux mêmes populations à un endroit donné pendant plus de 10 ans tout en faisant évoluer le dispositif.

Cette première partie a donc pour but de caractériser les grands types de stratégies que les OSI françaises ont développées en réponse à cette demande d'appui financier.

Une typologie est forcément simplificatrice, la réalité est souvent plus nuancée. La typologie a pour but de mieux comprendre les grandes tendances et donc d'identifier les différents types d'outils nécessaires à l'accompagnement de ces stratégies.

Ont été identifiés cinq grands groupes d'OSI.

Groupe I

Le premier groupe est un ensemble d'OSI qui sont parties du constat que l'accès aux financements et le manque de fluidité des marchés financiers étaient un frein au développement d'activités créatrices d'emploi ou de revenus. Ces OSI, qui travaillaient sur des programmes de développement se sont donc données comme objectif de créer (ou au moins de favoriser la création) de services financiers de proximité. Elles ont décidé que, plutôt simplement chercher à résoudre le problème localement, il valait mieux s'y attaquer de front et tenter de créer des services financiers durables de proximité.

Les OSI de ce groupe ont donc créé à l'intérieur de leur propre institution un département doté de compétences spécialisées, particulièrement chargées de développer des méthodes et des outils pour atteindre cet objectif. Ces OSI ont commencé à travailler sur cette question depuis le milieu des années 80 et ont créé différentes formes d'institutions de microfinance (IMF) (des caisses villageoises, des caisses mutuelles, des IMF fondées sur le crédit solidaire etc.)

L'une des implications directes de cette philosophie d'action est que ces OSI ont été amenées à travailler à des échelles assez grandes, c'est-à-dire plusieurs villes et villages, une petite région, voir un pays pour avoir un effet significatif.

Ces OSI visent à mettre en place des institutions durables, et qui atteignent des tailles significatives. L'institutionnalisation est une préoccupation centrale pour elles. Bien sûr, comme toutes les OSI, les OSI de ce groupe s'appuient sur des partenaires locaux (ONG, groupement, municipalité). Le principe étant la création de marchés financiers adaptés aux réalités locales, ces OSI sont amenées à développer des outils (modèles d'IMF, manuel de procédure, système d'information) des modes d'intervention différents suivant les lieux, l'environnement social et politique (soit opérateur direct, appuis aux ONG locales, appui à la mise en place de politiques sectorielles, formations).

Leurs quatre axes de développement sont actuellement :

- > La professionnalisation et l'institutionnalisation des IMF
- > L'extension des réseaux et le changement d'échelle
- > Le renforcement des partenariats

- > L'innovation et l'expérimentation : micro-assurance, mutuelles de santé.

Leur ancienneté dans le secteur et l'ampleur de leur activité en font des interlocuteurs privilégiés des bailleurs de fonds.

Groupe 2

Le deuxième groupe procède d'une logique différente.

Au départ, on a une ONG qui a développé, dans le cadre de ses programmes, une petite expérience de financement. La réussite de cette action et aussi la volonté de l'étendre ont amené l'ONG à créer une « structure-fille », une sorte de filiale spécialisée. La structure « fille » a donc pour rôle de perfectionner, étendre, promouvoir l'opération montée. Si elle essaime dans d'autres régions ou pays, elle adaptera son « modèle » ou ses méthodes ou son mode d'intervention. La création d'une ONG-fille procède d'une volonté d'efficacité et de lisibilité :

- > une volonté de permettre le développement de l'activité en question sans être perturbée par d'autres activités
- > une volonté d'avoir une image claire et facilement identifiable par les populations bénéficiaires mais aussi les bailleurs de fonds et les autorités
- > c'est aussi pour pouvoir évaluer cette activité indépendamment des autres, et la faire évoluer en fonction de son propre rythme

L'OSI ainsi créée peut développer ses propres terrains, même si financièrement elle reste partiellement rattachée à l'ONG-mère. Les méthodes utilisées par chaque OSI ont été développées et ont donné des résultats dans un contexte donné, l'OSI aura donc tendance ou sera sollicitée pour développer sa méthode dans des contextes similaires.

Les deux OSI de ce groupe sont récentes. Elles ont encore besoin de consolider leurs méthodes, et leurs compétences. Leur échelle de travail reste encore modeste sauf là où elles sont implantées depuis longtemps et où elles ont mis leur méthodologie au point.

Même si ces OSI sont très compétentes sur leur modèle et dans leur secteur, elles manquent d'informations et d'outils pour aller au bout de leur démarche. L'institutionnalisation et l'insertion dans l'ensemble du secteur du financement sont deux de leurs chantiers.

Les groupes I et II sont issus d'une volonté de séparer l'activité « financement » des autres activités. Leur succès et le volume de leurs activités les font apparaître comme des « organismes spécialisés ».

Les groupes suivants sont constitués d'OSI qui veulent garder un contrôle sur les activités de financement et un lien fort avec les autres actions qu'ils mènent. Contrairement aux précédents ils n'apparaissent pas comme OSI spécialisées.

Groupe 3

Le troisième groupe est constitué par des OSI « généralistes » : elles développent des activités de santé, hydraulique, éducation, artisanat, agriculture etc. Le micro-financement est un des

éléments de leur activité, il est là pour lever une des contraintes identifiées, au même titre que la santé ou l'alphabétisation par exemple.

Ces OSI ont donc développé des outils de financement en fonction du contexte et des besoins de l'endroit où ils agissent. Ces outils sont très liés aux autres activités menées dans une approche globale de la question du développement. Les méthodes développées sont souvent à l'initiative des gens de terrain. Les gens du siège, pour leur part, apportent leur soutien ou mobilisent des compétences complémentaires.

Le micro-financement n'est pas un but en soi mais une réponse à des besoins ou un complément de réponse dans le cadre d'une opération d'appui aux populations. Les formes en sont variées : Cela peut être un crédit « pompe » dans le cadre d'un appui plus global à des maraîchers, des crédits pour la constitution de stock dans le cas d'un montage d'une coopérative de commerçantes/transformatrices, un crédit d'installation dans une opération de formation d'artisans.

Les méthodes développées peuvent être très variables suivant les terrains et les opérations sont souvent très localisées géographiquement. Quand l'opération menée par l'OSI se déroule sur plusieurs villages ou une petite région, la partie micro-financement peut avoir la même ampleur et ne pas être « négligeable ».

L'OSI est très souvent opérateur, en coordination avec des partenaires locaux.

Le but principal n'étant pas le micro-financement, on ne cherchera pas forcément à pérenniser la partie micro-financement. La pérennisation et l'institutionnalisation ne sont pas une fin en soi.

Leur connaissance du secteur micro-financement est souvent fragmentaire, un peu en fonction des expériences ou des informations recueillies par les uns ou les autres membres de l'OSI. Ces OSI ne sont pas particulièrement « attachées » à un modèle et sont donc très souvent inventives et novatrices.

Les outils dont les OSI de ce groupe auraient besoin sont de l'information, des outils de professionnalisation (systèmes d'information, gouvernance...). Elles sont demandeuses d'analyse d'impact pour vérifier « qu'elles ne nuisent pas » et que ce qu'elles apportent a bien les effets attendus.

Groupe 4

Le 4^o groupe est constitué d'OSI « généralistes » qui, bien que ce ne soit pas leur vocation, ont été amenées, par la force des choses, à aller très loin dans la création des structures de financement.

Ce sont des OSI d'appui au développement. Dans les zones où elles travaillent, elles n'ont pas pu trouver des structures en mesure de répondre aux besoins de financement **permanent**.

Là encore, les formes d'IMF développées sont variées : caisses d'épargne et de crédit chez les paysans sans terre de la forêt amazonienne, appui aux populations déplacées en Bosnie, coopératives au Cambodge, caisse de commercialisation chez les producteurs de café en Bolivie...

Les OSI de ce groupe considèrent qu'il n'est pas dans leur vocation et qu'elles n'ont pas les compétences pour se lancer dans des montages institutionnels lourds. Elles vont donc recher-

cher l'alliance d'un opérateur ou favoriser l'émergence et la professionnalisation d'un opérateur local. Elles vont, aussi rapidement que possible, transférer l'activité de financement à cet opérateur et se retirer de l'appui opérationnel direct contrairement au groupe précédent qui reste opérateur.

Par contre, comme cette activité de financement est indispensable aux autres opérations que mènent ces OSI, elles tiennent à rester présentes soit par un appui financier à la structure, soit par une présence dans le conseil d'administration. Elles vont aussi participer à la mise au point des outils et des méthodes, toujours pour être sûres que l'outil répond bien à ce dont les populations ont besoin et éviter les « dérives bancaires et financières ».

Les outils dont ces OSI ont besoin sont donc des méthodes pour faire émerger ou sélectionner puis suivre un opérateur local. Un autre type de besoins porte sur : comment trouver des formes institutionnelles pour garder un « contrôle » sur l'opérateur local, soit par eux-mêmes soit par les populations qu'ils appuient.

Groupe 5

Le 5^e et dernier groupe est également constitué d'OSI généralistes, mais ce qui le caractérise par rapport aux groupes précédents c'est que les objectifs de leurs actions portent prioritairement sur les aspects d'organisation sociale, de promotion de démocratie, de formation, de responsabilisation des populations dans le développement économique et social.

En caricaturant à peine, ces OSI considèrent la micro-finance comme est un outil à mettre au service de la promotion sociale. Ces OSI vont donc essentiellement s'attacher à ce que les personnes avec qui elles travaillent sachent utiliser cet outil. Conscientes de la spécificité des compétences nécessaires à ces activités de financement, ces OSI vont chercher à « externaliser » cette fonction. C'est au sein de ce groupe que l'on trouve les OSI qui ont créé les « OSI-fille » du groupe 2.

En réponse à une demande de leurs partenaires, ces OSI acceptent de s'impliquer dans quelques opérations ponctuelles quand il n'y a pas d'opérateur micro-finance localement comme le groupe précédent. Mais elles s'attachent surtout à aider les populations à se former, s'organiser pour mobiliser les compétences locales, nationales ou internationales.

Les OSI de ce groupe développent des compétences d'accompagnement des populations pour leurs permettre d'accéder aux services financiers. Contrairement au groupe précédent, elles s'impliquent plus dans l'accompagnement des populations dans leurs démarches vers des opérateurs locaux que dans l'accompagnement des opérateurs locaux.

Ces OSI ont essentiellement besoin :

- > de savoir identifier et évaluer un partenaire,
- > de méthodes pour lui transférer les activités de financement,
- > de méthodes et d'outils pour accompagner les populations pour que celles-ci puissent accéder aux informations et mobiliser les organismes de financement

L'OSI elle-même a besoin d'acquérir une information plus complète et systématique sur le secteur de financement.

Il ressort donc de cette typologie que les besoins de « techniques », de méthodes et d'outils sont très différents :

- > suivant la stratégie
- > suivant le degré d'implication dans la microfinance recherché (ou accepté)
- > suivant le mode de partenariat que l'OSI développe

Si toutes les OSI ont besoin d'information, celle-ci n'est pas la même pour toutes, et surtout elle ne se limite pas aux aspects techniques de la microfinance.

Suite la semaine prochaine : quelques points de synthèse sur les OSI et leurs besoins d'appui en matière de microfinance, quelles réponses trouvent-elles actuellement face à ces besoins, quelques propositions d'outils

Une étude F3E : les pratiques et les besoins des Osi françaises en matière de microfinance (2^{ème} partie)

BIM n° 104 - 23 janvier 2001
Betty Wampfler

Les BIM du 16/01 et du 23/01 présentent le résumé d'un travail de capitalisation réalisé par le CIRAD pour le F3E sur les « Projets des OSI dans le secteur crédit/financement de l'activité économique dans les pays du Sud ». Rappelons que cette étude est essentiellement fondée sur des entretiens réalisés avec les quinze OSI françaises les plus significativement impliquées dans les activités de crédit/financement. Par rapport à l'ensemble des OSI françaises intervenant dans ce domaine, cet échantillon est représentatif des actions ayant une envergure minimale, mais n'intègre pas les petites OSI travaillant dans le cadre de la coopération décentralisée, qui jouent sans doute un rôle significatif dans ce champ, mais restent difficile à identifier du fait de leur grande dispersion.

Dans le BIM du 16/01, Marc Roesch vous a présenté une synthèse de la typologie des OSI, que je complète aujourd'hui par quelques points de synthèse, et un résumé des besoins exprimés par les différentes OSI dans ce secteur d'activités.

Rappelons que la typologie, fondée sur trois critères principaux (les formes et degrés d'implication de l'OSI dans les activités de financement, la technicité développée pour mettre en oeuvre les activités de financement, les perspectives d'implication (ou non) dans le secteur) a permis de distinguer cinq groupes :

G1 : OSI spécialisées de longue date (4 OSI)

G2 : OSI spécialisées récemment, en cours de construction de compétences (2 OSI)

G3 : OSI non spécialisées souhaitant maintenir/ renforcer leur activité financement (3 OSI)

G4 : OSI non spécialisées désirant déléguer le développement de leur activités financement, mais en gardant un contrôle sur les orientations des services financiers créés (2 OSI)

G5 : OSI non spécialisées souhaitant se désengager des activités de financement (4 OSI)

Quels enseignements peut-on en retirer sur les potentialités et les besoins des OSI en matière d'activités de financement ?

Des résultats diversifiés, mais significatifs

Les résultats obtenus par les OSI sont extrêmement diversifiés, tant en termes de portée de leur action qu'en termes de pérennisation des services financiers créés. Plusieurs des IMF créées par des OSI spécialisées atteignent aujourd'hui une taille significative à l'échelle du développement en terme de nombre de « bénéficiaires », d'encours d'épargne et de crédit, de couverture géographique. D'autres OSI obtiennent des résultats à des échelles plus réduites (villages, communautés locales, organisations paysannes).

Deux philosophies d'intervention différentes

La typologie montre clairement un clivage entre :

- > les OSI spécialisées en matière de financement (G1, G2) qui postulent que le manque d'accès au financement est un frein déterminant du développement, et qui, en conséquence, font de la création d'institutions financières durables l'objectif principal de leur action ; l'effort est porté sur la professionnalisation, l'institutionnalisation, l'augmentation de la portée, et l'insertion des systèmes de financement créés dans le marché financier formel ; bien que la logique soit ici avant tout économique et financière, une attention particulière est apportée par ces OSI à l'appropriation et à la viabilité sociale des institutions créées
- > les OSI généralistes (G3 à G5) qui ont développé des activités de financement pour soutenir une action de développement technique ou économique, des mouvements sociaux, ou une catégorie de population donnée ; les services financiers mis en place sont ici le plus souvent de petite envergure (locale, régionale), et moins avancées en termes d'institutionnalisation ; ces OSI s'interrogent aussi plus spécifiquement sur le financement des catégories de populations marginales (très pauvres, jeunes, séropositifs, handicapés...)

Malgré ces clivages, toutes les OSI ont pris conscience de la nécessité d'une approche « professionnelle » de la fonction de financement. Toutes les OSI rencontrées admettent - ou affichent - les principes suivants :

- > le financement est un métier spécifique nécessitant des compétences spécifiques
- > les activités de financement présentent des risques importants pour les populations (mobilisation de l'épargne, risque d'endettement, utilisation des outils financiers à des fins clientélistes...) ; l'OSI se doit donc d'appliquer un principe de précaution (« d'abord ne pas nuire »)
- > les subventions et les dons peuvent perturber fortement les équilibres économiques locaux et la pérennisation des services financiers ; leur utilisation doit être soigneusement raisonnée

Par contre, il apparaît des divergences dans l'appréciation de :

- > la pérennisation des actions : certaines OSI revendiquent le droit de mettre en place des actions ponctuelles de financement, remises rapidement aux mains des populations, qui les feront évoluer à leur guise
- > la dimension des interventions : les OSI spécialisées travaillent à la création de marchés financiers fluides et ont donc pour objectif d'étendre les institutions de financement à des

échelles larges (nationales, régionales) ; les non spécialisées travaillent à l'échelle locale, ce qui pose le problème de l'insertion des systèmes financiers créés dans le marché financier

- > la liaison entre la fonction de financement et fonctions d'appui au développement : le courant dominant de la microfinance auquel les OSI spécialisées adhèrent, affirme la nécessaire indépendance des fonctions et leur mise en oeuvre dans des institutions strictement séparées ; les OSI non spécialisées sont plus divisées sur la question et certaines d'entre elles continuent à s'interroger sur l'efficacité possible de services liés (Ex, en élevage, conseil technique et financement de la production dispensé par la même structure)

Au-delà de ces quelques principes communs, une méconnaissance importante du secteur, un manque d'échanges, et une absence de « culture commune »

Malgré l'enthousiasme médiatique dont la microfinance fait l'objet, les OSI rencontrées ont, à l'exception du groupe G1, une faible connaissance globale du secteur du financement et de ses évolutions récentes. De même, l'inter-connaissance entre OSI travaillant dans le même domaine, et parfois dans les mêmes zones géographiques, est faible ; même si des contacts ponctuels existent, cela ne suffit pas à créer une « culture commune ». Les conséquences négatives sont importantes :

- > certaines OSI manquent de références pour choisir les « modèles » de systèmes financiers et font ce choix en fonction d'informations lacunaires glanées sur les terrains, ou dans l'expérience ponctuelle d'un cadre ou d'un bénévole du Nord venant appuyer le projet, voire dans les articles généralistes de promotion de la microfinance
- > beaucoup de projets passent par de coûteuses et hasardeuses phases d'essais-erreurs
- > certaines petites opérations sont très isolées, l'accès à de l'information et à des compétences spécialisées est trop coûteux pour elles

Une autre déclinaison du même problème est la difficulté des OSI à créer une « culture interne commune » en matière de financement, débouchant sur l'adoption d'une réelle stratégie commune entre le siège et les différents terrains où des activités de financement sont engagées. Le problème est particulièrement aigu dans des OSI fédératives où les niveaux régionaux peuvent s'engager dans du « crédit-cadeau » très destructeur alors que le siège essaie de promouvoir des approches professionnelles.

Pour les OSI généralistes, les activités de financement sont parfois vécues dans une certaine « schizophrénie »

Le fait de reconnaître que pour être durable, un système de financement doit obéir à la logique économique et financière (le crédit au coût réel, la pression au remboursement, l'équilibre financier, la nécessaire indépendance des fonctions techniques et de financement...) met souvent les ONG généralistes en porte-à-faux avec ce qu'elle estiment être leur « mandat d'ONG » : par exemple, est-il souhaitable que les agents de développement d'une OSI formés à travailler dans la confiance et la proximité avec les populations se transforment en agents de crédit chargés d'exercer une pression pour récupérer le crédit ? Que reste-t-il après cela de leur « avantage comparatif d'ONG » (proximité, confiance des populations...) ?

De manière plus pragmatique, la question est posée par certaines OSI en termes de montages institutionnels et de mécanismes permettant de conserver les outils économiques au service du développement :

- > comment limiter dans une IMF institutionnalisée en entreprise privée les tentations de maximiser le profit et de minimiser le risque en allant vers des populations plus « riches », présentant de meilleures garanties ?
- > comment préserver une IMF rurale de la tentation de privilégier progressivement la ville où se trouve l'épargne et une densité de clientèle potentielle plus forte ?

Plusieurs formes de réponses sont apportées par les OSI enquêtées :

- > pour certaines d'entre elles (G5), la « schizophrénie » ne peut se résoudre que par l'abandon des fonctions de financement à d'autres organismes
- > d'autres explorent des mécanismes permettant de garder un « contrôle » sur l'évolution des institutions créées : prise de participation au capital de l'IMF, contrôle par une structure paritaire (fondation...) qui reste propriétaire du capital, dispositifs institutionnels permettant la prise de participation d'organisations locales au capital de l'IMF

La professionnalisation est un enjeu important pour les OSI

Les OSI généralistes qui souhaitent rester impliquées dans le secteur du financement, expriment toutes des besoins de « professionnalisation » (accès à l'information, à des outils de gestion, développement de la concertation et des échanges entre OSI permettant de renforcer la professionnalisation).

Face aux évolutions rapides du secteur du financement, la plupart des OSI s'interrogent sur l'adaptation de leurs modes d'intervention

L'intervention comme opérateur direct qui a été privilégiée jusqu'ici notamment par les OSI spécialisées se justifie encore dans bon nombre de zones de faible développement de la société civile. La problématique est alors, « Comment faire émerger et consolider des opérateurs qui à terme pourront prendre la relève de l'OSI ». La plupart des OSI interrogées ont une expérience en la matière. Mais ce savoir, ce savoir-faire ne sont pas capitalisés et ne peuvent donc pas être source d'échange, de réflexion, et de progression du secteur sur ce thème.

Le mode d'intervention en opérateur direct trouve aussi ses limites dans de nombreux contextes du Sud : l'émergence d'opérateurs locaux spécialisés, le coût élevé de l'assistance technique, la nécessité de changement d'échelle changent la donne et conduisent aujourd'hui les OSI à diversifier leurs modes d'intervention. Diverses formes d'appui aux opérateurs du Sud, de formation, d'appui méthodologique, sont expérimentées.

Face à une émergence parfois importante de nouveaux acteurs, ONG, mais aussi privés, attirés par « l'aura de la microfinance », les perspectives de profit ou d'accès à l'aide internationale qu'elle offre, « Comment identifier et évaluer les opérateurs susceptibles de soutenir efficacement et durablement le développement de services financiers adaptés aux populations ? » est une préoccupation forte des OSI. Là encore, certaines d'entre elles ont une expérience significative en la matière, qui, moyennant une capitalisation, pourrait alimenter utilement la réflexion du secteur.

Les évolutions institutionnelles récentes (mise en place de cadre juridiques, volonté des gouvernements et des bailleurs de définir des politiques de développement du secteur de la micro-finance), les méfaits de la concurrence sauvage résultant de la multiplication des IMF, les besoins de professionnalisation à des échelles larges, ont conduit certaines OSI spécialisées à s'investir dans l'appui à la structuration du secteur financier. Les outils de cette forme d'intervention sont en cours de construction : comment faire vivre durablement les cadres de concertation, comment y intégrer les « petites » et les « grandes » IMF, comment construire et faire vivre des centrales de risques ?

Un besoin de capitaliser leur expérience pour prendre du recul par rapport à l'opérationnel, pouvoir resituer leur action par rapport aux enjeux du développement, participer aux débats en cours et, au final, améliorer leurs modes de choix et d'action, est exprimé par la plupart des OSI. Mais l'expression de ce besoin est aussi systématiquement accompagnée du constat que peu de choses sont faites en la matière au sein des OSI, par manque de temps, de méthode et de financement.

Les OSI s'interrogent aussi sur les outils utilisés (« modèles d'IMF... »), l'adéquation des services financiers proposés et sur l'impact de leur action

L'adéquation des services financiers aux besoins des populations et plus globalement, l'impact de leur actions, est une interrogation forte pour toutes les OSI. Les situations de crise (impayés de crédit, détournements d'objet...) auxquelles les OSI sont confrontées de manière croissante, les situations de désintérêt et de retrait des bénéficiaires des systèmes de financement (drop out) qui se multiplient, la stagnation de certaines de leurs activités (mobilisation de l'épargne...), la difficulté à répondre à des demandes de financement spécifique (l'équipement agricole, l'investissement des PME) sont autant de facteurs qui conduisent à ces interrogations.

Les besoins des Osi

En résumé, onze types de besoins regroupés en quatre ensembles de besoins ont été identifiés :

Besoins de décloisonnement du secteur et d'échanges sur les pratiques

Tous les groupes sont concernés :

- > améliorer la connaissance générale de l'OSI du secteur du financement et de ses évolutions pour décloisonner son activité, permettre des choix mieux raisonnés en terme de terrains, d'outils, de partenariats, lui permettre de participer au débat sur les questions financement et d'y trouver des réponses à ses propres questions
- > favoriser les échanges entre OSI, avoir accès à un espace de concertation pour décloisonner leurs activités, échanger des méthodes, des outils, permettre les débats de fonds (formes de l'institutionnalisation, innovations, mandat des OSI...)
- > développer une culture interne commune à tous les membres de l'OSI par rapport aux questions de financement
- > accéder à un espace de concertation avec les bailleurs de fonds permettant de favoriser l'harmonisation des concepts, des approches et des outils et permettre l'innovation institutionnelle

Besoins de professionnalisation

Ils sont exprimés par les groupes récemment entrés dans le secteur (G2) et les groupes qui souhaitent rester impliqués dans ce secteur à l'avenir directement (G3) ou par l'appui à des partenaires locaux (G4, G5) :

- > avoir accès à une information organisée sur le secteur de la microfinance qui soit « professionnelle », précise, facile d'accès ; les OSI les moins spécialisées insistent sur le fait que cette information doit être accessible à un public non spécialisé (proposer un langage intelligible par tous, expliquer les concepts utilisés, etc.)
- > accéder à des outils professionnels de gestion des IMF
- > accéder à l'information sur les formations spécialisées
- > avoir accès à une information spécialisée et organisée sur les méthodes de l'institutionnalisation

Besoins de recherche-action, d'évaluation, de capitalisation

Là encore, tous les groupes en ont exprimé le besoin, pour eux-mêmes ou pour leurs partenaires de terrain :

- > avoir des appuis financiers et méthodologiques pour la recherche-action, la réalisation d'études de faisabilité, d'analyses de la demande, d'évaluation des activités
- > capitaliser sur les pratiques, les résultats de l'OSI, analyser l'impact de ses activités les besoins d'appui sont financiers bien sur, mais aussi méthodologiques (conception de la capitalisation, élaboration de termes de référence, valorisation des résultats au sein des projets et de l'OSI...).

Besoins liés à la construction de partenariats locaux

Toutes les OSI sont ici concernées, tant celles qui souhaitent se désengager (G4, G5), que celles qui poursuivent une stratégie d'extension de leur activités de financement (G1, G2, G3)

- > accéder à des méthodes et des outils permettant d'identifier et d'évaluer des opérateurs locaux en vue de partenariat

Après cette analyse, l'étude F3E/Cirad présente une synthèse rapide de ce qui existe en matière d'outils pouvant répondre à ces besoins et propose des outils complémentaires, notamment un appui à la rédaction de termes de références pour le diagnostic, et une grille d'identification et d'évaluation de partenaires locaux.

La restitution de l'étude aux OSI enquêtées et aux membres du F3E, en décembre dernier, a confirmé le besoin d'échange et de concertation entre OSI. Différentes formes ont été suggérées pour mettre en place une animation sectorielle : échanges sur des thèmes ou des outils précis, collaborations concrètes entre structures spécialisées et généralistes, création d'un « centre de ressources » permettant d'établir les contacts... La question reste ouverte et toutes vos idées et propositions en la matière sont les bienvenues.