Retour au sommaire

Clientèle défavorisée et durabilité

BIM n° 36 – 8 novembre 2002

Marc Roesch

Le BIM d'aujourd'hui se propose de vous résumer l'article paru dans le n° 1-2002 de Savings and Development : « depth of outreach and its relation to the sustainability of microfinance institutions » de Julia Paxton de l'Ohio University.

L'idée de départ est d'apporter des éléments au débat toujours en cours sur : une institution peut-elle être à la fois financièrement viable et continuer à fournir des services financiers aux plus pauvres. Pour cela elle se propose de comparer les clientèles de 18 institutions qui octroient des crédits aux « pauvres » et corréler le degré de pauvreté à la viabilité financière de l'institution.

De nombreuses publications ont essayé de caractériser la clientèle des IMF et notamment d'identifier ceux qu'on dit « exclu des systèmes financiers classiques » ce que l'auteur appelle « the depth of outreach ». Le critère le plus simple et le plus utilisé dans les comparaisons entre clientèle pour caractériser cette population est le montant moyen des prêts. Plus les crédits sont faibles plus ont suppose que les gens sont pauvres.

Ce critère n'étant pas fiable, l'auteur a eu l'idée de construire un indicateur synthétique qui mesure l'écart qui existe entre les « exclus » clients de l'IMF et la moyenne de la population sur un certain nombre de caractéristiques : les ruraux, les femmes, la faiblesse des revenus et l'illettrisme. C'est un peu compliqué mais en gros plus les clients sont des femmes du milieu rural sans ressources et illettrées et plus l'indicateur est élevé, et plus les clients sont des gens « moyens », plus il est proche de 0. Et pour les hommes riches, citadins l'indicateur devient négatif. (un indicateur politiquement correct n'est-ce pas … je plaisante).

Elle construit un autre indicateurqui est le degré de dépendance vis-à-vis des subventions. Cet indicateur est le Subsidy Dependance Index, proposé par Yaron (1992). Plus il est élevé et plus l'IMF est dépendante des subventions.

Ces indicateurs ont donc été appliqués à 18 institutions financières : 12 en Amérique Latine, 6 en Afrique, 7 ONG, 8 Crédit Union, et 3 banques.

Les résultats :

En résumé les résultats ont été les suivants

1 – *le degré d'exclusion.* Les clientèles des banques et des « crédit union » sont très proches de la moyenne de la population. S'ils ont des « exclus » dans leur clientèle, ils sont compensés par une clientèle plus aisée. Par contre les ONG ont bien une clientèle avec de faibles revenus, une majorité très nette de femmes et sont implantés un peu plus fréquemment en zone rurale. Par contre, et c'est intéressant, on retrouve les mêmes caractéristiques en Amérique Latine et Afrique.

2 – *la viabilité financière de l'institution*. Les institutions choisies avaient, au moment de l'étude, entre 7 et 27 ans d'existence. L'auteur compare de nombreux critères qu'il serait trop long de développer ici, mais à titre d'exemple il remarque que :

= les ONG et les Banques appliquent les taux d'intérêt les plus élevés,

= les Banques et les « credit union » ont les mêmes taux d'arriérés, plus faibles que les ONG

= la viabilité en Amérique Latine est meilleure qu'en Afrique

= et finalement les Banques qui développent des programmes de micro-crédit en direction des exclus ont, au bout du compte plus d' »exclus » en nombre dans leur clientèle que les ONG.

3 – il y a une bonne corrélation directe entre *l'indicateur d'exclusion et le degré de dépendance* de l'institution vis-à-vis des subventions. C'est-à-dire que plus la proportion d' »exclus » est élevée, et plus l'institution a des difficultés à être indépendante des subvention extérieures.

L'auteur met bien en garde qu'il ne faut pas conclure que s'occuper des exclus empêche la viabilité financière. Au contraire l'étude montre que les banques et les « credit union » peuvent très bien avoir une clientèle importante parmi les exclus, et que les ONG, avec le temps et de la rigueur peuvent s'affranchir progressivement d'un appui extérieur.

Pas de révélation fracassante dans cette étude, mais les indicateurs proposés sont intéressants, et bien des conclusions dont on avait plus ou moins l'intuition ou des constats que l'on faisait à l'occasion d'analyse d'institution, sont étayées, à travers cette étude, par des données chiffrées.

Et ce qui ne gâche rien, la biblio est intéressante.

Marc Roesch