

Conférence virtuelle sur la mobilisation de l'épargne : quelques éléments de conclusion

BIM n° 29 - 10 septembre 2002
Betty WAMPFLER

En avril dernier, les participants d'Espacefinance étaient invités à contribuer à une conférence virtuelle portant sur « Les opérations d'épargne pour les déposants très petits ou isolés » Cette conférence a rassemblé 255 participants pendant la première quinzaine de Mai 2002.

Le BIM d'aujourd'hui se propose d'en résumer les principaux acquis, à partir d'une synthèse présentée par l'animatrice de la conférence, Mme Madeleine Hirschland, sur MicrofinanceGateway : « Savings operations for very small or remote depositors : some strategies » (http://www.microfinancegateway.org/viewpoint_savings.htm).

L'objectif de la conférence était d'examiner de quelle façon répondre aux défis opérationnels posés par l'offre décentralisée de services d'épargne aux pauvres et très pauvres. La discussion virtuelle était organisée autour des questions suivantes :

Méthodologie et marché : Quels sont les avantages et les inconvénients des différents types de produits et de systèmes de distribution ? Quelles caractéristiques des produits, des systèmes de distribution, du marketing et de la gestion des ressources humaines sont nécessaires pour qu'une institution puisse atteindre les déposants extrêmement démunis ou isolés ?

Le défi financier : Comment les institutions peuvent-elles pérenniser un tel service financier ? Que peuvent apporter en la matière les systèmes d'encouragement, les contrôles internes, la promotion, la fixation des prix, la « subvention croisée » ?

Enjeux institutionnels : Quels défis de gestion les différents types d'institutions rencontrent-elles ? Par exemple, les institutions qui veulent :

- > passer de services d'épargne obligatoire à des services d'épargne volontaire pour leurs membres emprunteurs ;
- > développer des services d'épargne pour les non-emprunteurs ;
- > atteindre des marchés à plus faibles revenus ou plus isolés ? Quelles étapes doivent-elles suivre ? Quelles erreurs doivent-elles éviter ?

Les participants se sont accordés sur un postulat initial, « les populations très pauvres recherchent des services d'épargne permettant des dépôts de très petits montants, à un rythme fréquent et régulier », postulat modulé par trois constats :

- > les pauvres recherchent d'abord le crédit même si la disponibilité reste le premier critère de choix les pauvres souhaitent percevoir un taux d'intérêt

- > la proximité du service et les heures d'ouverture de l'institution sont des facteurs incitatifs déterminants

Les participants ont présenté différentes stratégies permettant d'atteindre le double objectif de l'équilibre financier et d'un accès renforcé des populations pauvres aux services d'épargne : il n'y a pas de modèle unique pour répondre aux besoins des très petits épargnants, mais différents types de services flexibles et adaptés au contexte la subvention croisée - couvrir les coûts des services aux très petits épargnants par les marges dégagées sur les services aux bénéficiaires plus aisés - est une stratégie déterminante pour atteindre les plus pauvres une productivité élevée peut être obtenue avec un personnel peu ou moyennement qualifié et peu coûteux, à condition de définir des produits et des procédures d'épargne simples en s'appuyant sur l'intermédiation de groupes, des institutions de financement formelles peuvent atteindre largement et durablement les plus pauvres. **Dans les zones défavorisées, les groupes autogérés ouvrent des perspectives prometteuses**

Chacun de ces points a fait l'objet d'une analyse plus détaillée, à travers diverses études de cas :

Une palette de services adaptés et flexibles

Les « *banquiers ambulants* » : c'est le banquier qui va collecter l'épargne au plus près des dépositaires (à domicile, sur le lieu de travail, au marché, ...) ; même si les dépôts individuels sont de très petit montant, leur volume global peut contribuer de manière significative au portefeuille global d'une institution. Plusieurs exemples de banques collectant la très petite épargne par du porte à porte ont été présentés (Inde, Mozambique). L'un des facteurs limitant le développement de ce type de service est le risque important de fraude qu'il comporte. Des procédures permettant de la limiter ont été évoquées.

Les « *tirelires verrouillées* » : le dépositaire est équipé d'une tirelire fermée à clef, qu'il approvisionne à domicile, en toute discrétion, en fonction de sa capacité d'épargne quotidienne. Le contenu de la tirelire est relevé régulièrement par le banquier qui seul dispose de la clé.

Insérer les services d'épargne dans un « réseau de services » peut limiter les coûts de transaction pour le dépositaire : localiser la collecte de l'épargne sur le marché où les populations viennent s'approvisionner et vendre leur production , par exemple.

« *Combiner épargne obligatoire et épargne volontaire* » : l'instabilité de l'épargne volontaire est un facteur limitant du développement des services de crédit ; a contrario, l'épargne obligatoire et bloquée intéresse peu les dépositaires ; une formule hybride est expérimentée en Chine : l'épargne est bloquée jusqu'à un montant prédéterminé avec le dépositaire, et constitue ainsi un fond de crédit stable pour l'institution financière ; au-delà du montant seuil, l'épargne est volontaire et disponible.

« *Mobiliser l'épargne par des groupes auto-gérés* » : les membres du groupe épargnent un montant fixé chaque semaine ou chaque mois ; cette épargne est bloquée et constitue un fonds que le groupe utilise pour faire des crédits aux membres qui en ont besoin ; dans les expériences de ce type conduites en Inde, au Mexique, au Niger, au Zimbabwe, ce sont essentiellement des crédits d'urgence. Un intérêt est versé aux épargnants. Le surplus d'épargne du groupe peut être placé en banque, où il est alors rémunéré.

La « subvention croisée »

La stratégie consiste ici à couvrir les coûts des services aux très petits épargnants par les marges dégagées sur les services aux bénéficiaires plus aisés. Elle suppose d'une part que l'institution financière atteigne une diversité de population incluant des franges plus aisées, et qu'elle préserve durablement cette diversité. Celle-ci lui permet de limiter les coûts de transaction et la prise de risque.

Limiter le coût du personnel

Pour mobiliser de manière durable la très petite épargne, et a fortiori, en zone défavorisée, il est impératif de limiter les coûts de personnel. Les agents de terrain devraient être recrutés localement dans la même couche socio-économique que les épargnants ciblés. Une base de bénévolat ou de semi bénévolat peut aussi être envisagée. Pour être maîtrisables par un personnel faiblement formé, les produits et procédures d'épargne doivent être simples : l'épargne obligatoire d'un montant régulier sera préférée à l'épargne volontaire et disponible, dont la gestion est plus complexe. Le système d'information doit être conçu dans le même sens et reste déterminant pour la gestion optimal d'un tel service.

S'appuyer sur l'intermédiation des groupes

Même si elles disposent d'un réseau de point de services étendu, les institutions formelles ont des difficultés à toucher individuellement les très petits épargnants. Plusieurs expériences démontrant l'intérêt de s'appuyer sur l'intermédiation de groupes ont analysées. En Inde, la Banque Nationale pour l'Agriculture et le monde rural travaille avec 400 000 groupes, comptant 7 millions de femmes. Le partenariat est à bénéfice réciproque : les groupes mobilisent leurs ressources et leur temps pour collecter l'épargne et limitent ainsi les coûts de transaction de la banque ; la banque sécurise l'épargne des groupes et leur donne accès au crédit. Le Mali, le Burkina Faso, les Philippines offrent des exemples d'intermédiation assurée par des coopératives.

Mobiliser les groupes auto-gérés dans les zones difficiles Le même principe s'applique aux populations des zones défavorisées, enclavées ou éloignées des centres urbains où les institutions de financement ont du mal à se développer. Le recours à l'intermédiation de groupes auto-gérés assurant une partie de la transaction financière a été identifié comme une voie prometteuse par les participants du séminaire.

La conclusion insiste sur le fait que le défi majeur par rapport à l'épargne repose en nous, opérateurs, ou appuis de la microfinance : de la même manière que pour le microcrédit, il faut dépasser les idées reçues pour nous convaincre que offrir des services d'épargne aux plus pauvres est possible et peut être réalisée sur une base durable.

Les propos de cette synthèse, ainsi que les études de cas présentées pendant la conférence seront développés dans un livre à paraître : « M. Hirschland, Des services d'épargne pour les pauvres : guide opérationnel »

Si vous souhaitez apporter votre point de vue sur cette question, nuancer les propos, contribuer à approfondir l'analyse, apporter des exemples de zones francophones, n'hésitez pas à le faire sur Espacefinance que l'animatrice de cette conférence consulte.

A la suite de cette courte synthèse, le site microfinancegateway propose une bibliographie en anglais sur les questions liées à l'épargne. Citons quelques références générales sur les 68 proposées :

- > Challenges of microsavings mobilisation : Concepts and views from the field. Hannig, Wisniwski ed, Eschborn Germany, GTZ, 1999.
- > Developing saving services for the poor / preliminary guidance for donors. Hirschland, Washington, CGAP, 2001.
- > Bank Rakyat Indonesia . Maurer, GTZ, BMZ, CGAP Working groups. 1999.
- > Credit Unions : effective vehicles for microfinance delivery . Branch, Evans, Madison, Wisconsin, USA, World Council of Credit Unions. 1999.
- > The role and impact of saving mobilisation in in west Africa: a study on informal and intermediary financial sectors. Goldstein, Barro, Gentil, UNDP, 1999.

Cette dernière références existe en français

- > Etude sur le rôle et l'impact des services et produits d'épargne du secteur informel et des institutions de microfinance en Afrique de l'Ouest. Goldstein G, Barro I. FENU, PNUD, MicroSave/Africa, 1999.