

BIM : Microfinance : atteindre les plus pauvres est-ce un objectif réaliste ?

Marc Roesch mardi 6 avril 2004

La Newsletter de l'ADB vient de publier un article qui fait un point sur la question de la microfinance pour les plus pauvres. Il vient compléter et prolonger le BIM du 16 mars dernier : Microfinance et lutte contre la pauvreté : regard du Réseau Impact d'Anne-Sophie Brouillet (disponible en pdf (164 ko) sur <http://microfinancement.cirad.fr/present.html> rubrique nouveauté ou <http://microfinancement.cirad.fr/fr/frame5.html>)

Nous vous présentons ci-dessous un résumé de cet article de Nimal A. Fernando spécialiste microfinance à l'ADB (Asian Development Bank), disponible en anglais à l'adresse suivante : http://www.adb.org/Documents/Periodicals/Microfinance/finance_200451.pdf. L'auteur s'appuie essentiellement sur son expérience en Inde et au Bangladesh

Le rapprochement des deux articles met bien en lumière les exigences particulières de la mise en place d'un programme centré sur des services financiers pour les plus pauvres. Vos commentaires sur la question nous intéressent

Introduction

Dans toute l'histoire de la lutte contre la pauvreté, aucun autre outil n'a autant focalisé l'attention que la microfinance. Koffi Annan et Mack Malloch Brown ont récemment insisté sur l'importance de la microfinance pour permettre d'atteindre les objectifs du millénaire en matière de lutte contre la pauvreté. Cependant plusieurs études mettent en avant l'incapacité de celle-ci à atteindre les « plus pauvres » (les « plus pauvres » sont ceux dont les revenus sont à 50% inférieurs au seuil de pauvreté). Le CGAP notamment signale que « la majorité des clients de la microfinance se situent généralement de part et d'autre du seuil de pauvreté, les « extremely poor » sont rarement atteints (CGAP 2003). L'auteur distingue trois grands courants d'opinion sur cette question.

Le premier camp de ceux qui estiment qu'il n'est pas possible de proposer des services financiers aux plus pauvres sur une base durable.

Le deuxième qui estime qu'il est non seulement possible de leur offrir des services sur une base durable, mais aussi c'est possible à grande échelle.

Le troisième estime qu'offrir ces services de façon durable est possible dans quelques cas, mais qu'il est nécessaire de développer des innovations dans ce domaine pour atteindre de plus en plus les plus pauvres.

Le cœur de la question est de savoir s'il est réaliste de développer des services financiers pour les plus pauvres et sur une large échelle. L'auteur examine les arguments de chacun des groupes :

Le premier dit tout simplement que les plus pauvres sont dans des conditions d'isolement communautaire, d'absence d'infrastructure, de marché, d'emploi qui ne permet pas de valoriser les services financiers. La demande en produits financiers est faible, le coût de la mise en place des services est très élevé, et à terme les plus pauvres ne pourront pas financer le maintien du service. Les besoins prioritaires ne sont pas dans les services financiers, mais dans celui de la santé, de l'éducation et des infrastructures.

Le second groupe au contraire avance que la demande est très forte, la preuve est dans l'existence de services informels. Il met en avant le développement des IMFs spécialisées sur les plus pauvres et leur succès, et argumente sur l'absence de fonds de soutien pour expliquer le retard de développement de ces IMF.

Le troisième groupe pense qu'il y a un potentiel dans les services financiers pour les plus pauvres. Mais pour autant il ne considère pas qu'il y a une très forte demande ni qu'il faille développer les services à grande échelle. Il y a un manque de connaissances dans ce domaine, et il est nécessaire de continuer à expérimenter. Il pense que les subventions sont nécessaires pour développer et rendre durables les mécanismes nécessaires pour atteindre les plus pauvres.

Quelle est la valeur des arguments ?

La demande : les plus pauvres sont demandeurs de services. Même si une large majorité des clients sont dans la catégorie « pauvre », les grands systèmes comme BRAC ou ASA ont un nombre non négligeables de clients qui sont dans cette catégorie des « plus pauvres ». Mibanco au Pérou estime que 7% de ses clients appartiennent à cette catégorie (Accion 2003).

Les produits : les plus pauvres ont besoin de prêts de faible montant et des échéanciers « flexibles ». Des règles contraignantes en montant et calendrier ne leur conviennent guère (Rutherford 2000). De même des recherches ont mis en évidence que les plus pauvres préfèrent les prêts individuels (pas de caution solidaire) et ne veulent pas assister aux réunions. De ce fait il est nécessaire de développer pour les plus pauvres des produits spécifiques. Fournir des produits spécifiques pour les plus pauvres est plus coûteux et il ne semble pas qu'il soit possible de couvrir ces coûts et atteindre l'équilibre, de même il paraît difficile de développer de tel programme sur un grand nombre de personnes. Safesave au Bangladesh propose ce type de produits depuis de nombreuses années sans atteindre l'équilibre.

Les risques : par définition les plus pauvres sont dans un environnement présentant des risques plus élevés. De plus les causes de leur pauvreté s'ajoutent aux difficultés inhérentes au développement d'une activité économique. Si l'IMF veut couvrir ce risque elle est obligée d'appliquer des taux plus élevés. Alors que l'on admet l'hypothèse que les « pauvres » peuvent payer des taux d'intérêt, il n'est pas sûr que la même chose soit vraie pour les « plus pauvres ». Les « plus pauvres » se situent essentiellement dans les zones rurales dépourvues d'infrastructures et de services. Or les services financiers ne créent pas les opportunités économiques, ils permettent de les accompagner. En Inde par exemple 70 % des IMF se trouvent dans deux provinces au Sud, celles qui ont les infrastructures économiques les plus développées. Même le schéma « self-help group » a peu de pénétration dans les provinces sous-équipées, et a le plus fort taux dans les deux provinces du Sud.

Comment atteindre les plus pauvres ?

Il n'y a pas de consensus sur la façon d'atteindre les plus pauvres. Ceux du deuxième groupement avancent qu'il suffit d'accroître les fonds des IMF dans des proportions importantes pour leur permettre de se développer vers ces clients.

Ceux du troisième groupement avancent qu'il faut innover en matière d'approche, en privilégiant l'amélioration du niveau de vie et de la protection sociale. Pour cela il faut investir dans le social, les infrastructures et des services spécialement dédiés aux plus pauvres.

Investir dans les infrastructures sociales et techniques. Les plus pauvres, souvent, n'accèdent pas aux services déjà existants, soit volontairement soit pour des raisons techniques. Les services qui souhaitent atteindre les plus pauvres sont confrontés à la fois à l'accroissement des coûts de transaction et du risque. Les IMF ont besoin de fonds particuliers à la fois pour développer des « guichets » de façon plus décentralisée, mais aussi pour former le personnel à pouvoir répondre aux spécificités de la demande.

Diversifier les activités : une IMF qui développe déjà un programme pour les pauvres, pour répartir les risques, doit également pouvoir s'adresser à une gamme large de clients, dans des régions diverses, sur un spectre d'activités économiques . Se concentrer uniquement sur les plus pauvres ne peut être durable à cause des risques co-variants et des coûts de transaction très élevés. D'autre part le fait de permettre aux moins pauvres de développer des activités permet de réduire la pauvreté et créer des emplois pour les plus pauvres.

Une approche innovante : les « plus pauvres » sont différents des « pauvres » (moins de garanties, plus d'analphabétisme, moins de possibilité d'emploi ou d'opportunités économiques, plus de déficit alimentaire, plus de sensibilité aux aléas climatiques et économiques. Les produits proposés doivent être différents. L'auteur de l'article développe l'exemple du programme IGVGD de l'IMF BRAC (Income Generation for Vulnerable Group Development)

qui propose des formations techniques (poulet, maraîchage, pisciculture...) en plus d'un appui alimentaire et un appui financier. Ce programme est subventionné par des fonds extérieurs, mais aussi par BRAC. A l'analyse il apparaît qu'un tel programme qui combine un appui à l'amélioration des conditions de vie (alimentaire essentiellement) à celui des conditions économiques (formation et microfinance), ne parvient pas à couvrir la totalité des problèmes des plus pauvres. Environ 1/3 de ceux-ci restent exclus du système. Ceci montre qu'il est toujours nécessaire de faire appel à l'aide sociale pour ces derniers (Thus, Matin et Hulme 2003).

Conclusion

Contrairement à ce que dit le premier groupe, la demande en services financiers est réelle chez les plus pauvres. Mais contrairement à ce que dit le second, atteindre les plus pauvres et développer des services de façon significative chez eux n'est pas si simple. Bien que la microfinance ne soit pas la recette miracle pour réduire la pauvreté, elle peut en atténuer les effets et améliorer les conditions de vie.

Il n'est pas réaliste d'espérer développer les services pour les plus pauvres très rapidement. La question nécessite encore d'imaginer de nouveaux dispositifs. On ne traite pas de la même manière la question des « pauvres » et celles des « très pauvres ». Il faut développer des compétences spécifiques et permettre aux institutions de développer cette activité par des appuis et des subventions.

Donner simplement des directives ne suffit pas, pas plus que cela n'a suffi pour développer la microfinance en milieu rural dans les années 80. Il est également essentiel de développer les infrastructures sociales, économiques et techniques pour accroître les opportunités économiques pour les pauvres et les plus pauvres.

Sans accroissement significatif des investissements dans ces domaines, il serait illusoire de pouvoir permettre à une proportion significative de « très pauvres » de bénéficier de services financiers durables.

Biblio :

Accion International. 2003. Poverty outreach findings : Mibanco Peru. Insight n° 5 Boston Accion May

CGAP. 2003. The Impact of Microfinance. Donor Brief n° 13 Washington D.C. CGAP

Matin Imran and David Hulme. . Programs for the poorest: Learning from IGVGD Program in Bangladesh World Development 31(3) 647-665

Rutherford Stuart. 2000. The Poor and their Money. New Dheli: Oxford University Press

Pour Espacefinance

Marc Roesch