Microfinance dans les Etats arabes : une étude du FENU et Sanabel

BIM n° - 21 décembre 2004
Karin BARLET

La microfinance dans la région arabe a déjà été abordée dans le cadre des BIM, mais essentiellement sous l'angle des spécificités de la finance islamique (voir Bims de septembre 2002).

C'est une approche plus géographique que propose l'étude du FENU réalisée avec l'appui de Sanabel que nous vous présentons aujourd'hui. (Microfinance in the Arab States : Building inclusive financial sectors de J. Brandsma et D. Burjorjee). Ce document d'une centaine de pages est le troisième d'une série de publications présentant l'état de la microfinance dans les Etats de la région arabe. L'étude a pour objectif d'identifier les principaux acteurs de la microfinance dans la région et de mettre en lumière les difficultés et perspectives particulières relatives au développement d'un secteur mature. Le réseau Sanabel a décidé de systématiser la mise à jour régulière des données sur les IMF de la région dans le cadre de ses activités.

Sanabel : le réseau de la microfinance dans les pays arabes

Créé en septembre 2002, Sanabel est un réseau régional d'institutions de microfinance implantées dans le monde arabe. Il compte à l'heure actuelle 27 institutions membres réparties comme suit : 11 en Egypte, 4 en Jordanie, 2 au Liban, 5 au Maroc, 1 dans les Territoires palestiniens occupés, 1 en Tunisie et 3 au Yémen.

On estime à 70 % la part des emprunteurs actifs servis par ces 27 IMF dans la région.

Certains pays arabes ne sont pas couverts par cette étude. Des pays tels que le Soudan, la Somalie et Djibouti ne sont pas traités soit parce que le secteur de la microfinance y est inexistant, soit parce que les initiatives sont rares et limitées. D'autres pays, comme le Bahrayn, bien que possédant quelques expérimentations, ont une expérience peu comparable du fait du niveau de revenu par habitant plus élevé dans les Etats du Golfe. La Syrie est en revanche incluse pour la première fois dans l'étude. Enfin, l'étude a couvert tous les programmes pour lesquels des données étaient disponibles et non uniquement ceux adhérant aux bonnes pratiques. L'une des caractéristiques notables de la région étant la présence de plusieurs gros programmes gouvernementaux ne suivant pas les pratiques recommandées et provoquant des distorsions de marché, la prise en compte de ces données était essentielle.

Rappel des phases de développement du secteur

Après un bref chapitre introductif sur la nature de l'étude, le chapitre 2 de ce document rappelle un certain nombre de généralités sur la microfinance, ses principes, sa pertinence en tant qu'outil de développement et sa place au sein du secteur financier. Il rappelle notamment les quatre phases de développement du secteur de la microfinance qui permettent de définir son stade de maturité dans un pays donné. Cette catégorisation étant souvent reprise, notamment dans les documents de bailleurs de fonds, nous la rappelons ci-dessous.

Phase de démarrage

Dans cette première phase, des activités de microfinance semi formelles sont introduites en tant que projets pilotes. Les produits sont développés et testés sur le marché. L'accent est mis sur le renforcement de ressources humaines capables de délivrer des produits de crédit donnant lieu à de bons remboursements. Lors de cette phase on sensibilise au fait que les microentrepreneurs peuvent être solvables.

Phase d'expansion

Lors de la phase d'expansion, les IMF performantes concentrent leurs efforts sur l'augmentation de leur échelle d'activité. Leur succès leur permet de capter une large part du marché potentiel et conduit à la réplication de leur modèle par d'autres opérateurs de microfinance. L'accent est mis sur l'expansion des activités existantes et la mobilisation de ressources pour financer l'expansion. Celle-ci conduit à des économies d'échelle et à une meilleure efficience. A ce stade, les IMF continuent à recevoir des subventions et prêts à taux bonifié pour financer leur croissance. L'augmentation de l'échelle d'activité nécessite le renforcement des capacités institutionnelles, en particulier en matière de systèmes de gestion et de procédures.

Phase de consolidation

Lors de la phase de consolidation, les IMF commencent à se concentrer sur leur rentabilité globale. L'accent est mis sur le renforcement de l'institution dans son ensemble et sur la formalisation de l'organisation. Le contrôle de gestion, les politiques, procédures et systèmes sont davantage formalisés. Le secteur se formalise également en établissant des normes sectorielles reconnues. Les subventions au secteur diminuent et les IMF sont donc poussées à améliorer encore leur productivité, à poursuivre leur croissance et à ajuster leur tarification pour garantir leur viabilité. A ce stade, le taux de pénétration des marchés cibles est élevé. La concurrence accrue pousse les IMF à proposer des produits plus souples, plus réactifs à la demande, et à introduire de nouveaux produits (assurance, financement de l'habitat, etc.). Certaines IMF s'aventurent sur des marchés encore peu servis.

Pour que le secteur puisse entrer dans la phase suivante, dite d'intégration, il est important qu'à la fin de la phase de consolidation, un cadre réglementaire spécifique favorable au développement de la microfinance soit en place.

Phase d'intégration

Dans la phase d'intégration, les principales IMF sont devenues partie intégrante du secteur financier formel, réglementées par la banque centrale ou une autre entité spécifique, et offrent une gamme de produits orientés clients aux segments inférieurs du marché. Cette intégration est nécessaire pour que le secteur puisse continuer à financer sa croissance en attirant des

capitaux de sources commerciales. Cette phase se caractérise notamment par la transformation d'IMF en institutions financières réglementées, la disparition des subventions au secteur de la microfinance et l'entrée des banques sur ce marché.

Il est à noter que, tout comme le secteur dans lequel elles opèrent, les institutions de microfinance elles-mêmes passent par plusieurs stades de développement. Le document décompose le développement institutionnel en quatre phases du même nom que les précédentes.

Aperçu régional

Le chapitre 3 se consacre à un survol régional dans lequel sont présentés les résultats clés de l'étude dans les huit pays concernés (Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Territoires palestiniens occupés, Syrie, Tunisie, Yémen). Au cours des quatre dernières années, le secteur a connu des changements significatifs. Globalement, la performance du secteur se caractérise par :

> *Une augmentation significative de la portée* : le nombre d'emprunteurs actifs a été multiplié par plus de 5, passant de 129 000 avec un portefeuille de 40 millions de $ (en 1999) à plus de 710 000 avec un portefeuille de 240 millions $ à fin 2003. Le taux de croissance du nombre de clients diffère énormément d'un pays à l'autre.

> *Une pénétration de marché limitée* : des progrès significatifs ont été accomplis pour accroître la couverture du marché, passant de 3 % à presque 20 %. Cependant, on estime toujours à 3 millions le nombre d'entrepreneurs pauvres sans accès au crédit. En outre, les IMF ne servent que 22 % de la population rurale estimée à la moitié de la population totale dans les pays étudiés.

> *Un manque de diversification des produits* : les services de microfinance de la région restent très centrés sur le crédit. Excepté quelques expérimentations de crédit habitat dans certains pays, la plupart des crédits sont octroyés à des microentrepreneurs pour les besoins de leur entreprise. Les services d'épargne libre et d'assurance sont généralement inexistants, à l'exception notable du Yémen.

> *L'émergence d'un nouveau leader sur le marché régional* : traditionnellement, c'est l'Egypte qui a toujours été leader sur le marché de la microfinance dans la région. En 2001 cependant, c'est le Maroc qui a pris la tête (42 % de parts de marché aujourd'hui).

> *Un accent accru sur les femmes :* augmentation significative de la portée auprès des femmes. Elles représentaient 36 % des emprunteurs de la région en 1997 contre 60 % aujourd'hui. Etant donné que les femmes constituent la majorité de la population pauvre, il n'est pas étonnant que cette hausse s'accompagne d'une augmentation globale de la portée.

> *La prédominance de méthodologies de crédit solidaire* : le crédit de groupe est toujours le modèle de crédit prédominant, en particulier au Maroc, en Jordanie et de plus en plus en Egypte.

> *Une relativement bonne application des normes et procédures recommandées* : presque 90 % des emprunteurs actifs dans les différents pays sont servis par des IMF adhérant aux bonnes pratiques et faisant de la pérennité un objectif explicite. Deux exceptions notables sont la Tunisie et la Syrie, où prédominent des programmes appuyés par les gouvernements n'adhérant pas aux bonnes pratiques. 17 sur les 68 IMF ou programmes de crédit

connus dans la région sont financièrement pérennes, servant 73 % des clients actifs de la région.

> *La prédominance du statut d'ONG* : exceptés quelques cas notables de banques entrées sur le marché avec succès et de transformations d'IMF, la majorité des IMF de la région sont des ONG, dépendantes des subventions des bailleurs pour financer leur croissance.

Profils pays

Le chapitre 4 propose des profils détaillés pour chacun des huit pays : caractéristiques du marché et expérience, niveau de développement, cadre réglementaire, enjeux pour l'avenir, etc.

Etat de développement de la microfinance dans la région arabe

On peut considérer que le secteur de la microfinance de la région arabe dans son ensemble se trouve dans la phase d'expansion. Bien que des progrès considérables aient été accomplis dans la région, il reste encore beaucoup à faire pour pouvoir entrer dans la phase de consolidation. Si beaucoup de lacunes identifiées en 1997 ont été comblées (systèmes et procédures inefficients, exigences excessives de la part des bailleurs, manque de systèmes d'information de gestion), de nouveaux besoins émergent, tels que la nécessité de diversification des produits. Les services d'épargne, de leasing, d'assurance et autres manquent cruellement dans la région. Un besoin considérable de renforcement des capacités se fait également sentir car un certain nombre d'IMF s'orientent davantage sur le service aux clients et élargissent leur gamme de produits et d'autres cherchent à se transformer pour échapper aux contraintes imposées par le statut d'ONG. La dépendance aux bailleurs de fonds est aussi une question importante. Peu d'IMF ont réussi à accéder aux capitaux commerciaux. Dans le même temps, des programmes subventionnés par les gouvernements continuent à offrir des crédits très bon marché à un grand nombre de bénéficiaires, ce qui provoque une distorsion du marché touchant le secteur dans son ensemble. Enfin si l'environnement réglementaire dans la plupart des pays ne pose pas d'obstacles majeurs aux opérateurs locaux, des réformes progressives seront nécessaires pour permettre à terme l'intégration de la microfinance dans le système financier formel.

★★★

Brandsma J. et Burjorjee D., Microfinance in the Arab States : Building inclusive financial sectors, UNCDF, New York, oct. 2004 (101 pages)
Téléchargeable sur le site Microfinance Gateway à l'adresse
http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/21781

Site web de Sanabel : http://www.sanabelnetwork.org

BIM du 17/09/02 : Les principes de la finance islamique

BIM du 26/09/2002 : La microfinance islamique : une étude de cas au Yémen