

# Evolution et nouveaux enjeux en microfinance

BIM n° - 24 janvier 2006  
François DOLIGEZ

*Tout au long de l'année 2005, année du microcrédit, beaucoup d'articles, d'ouvrages dédiés à la microfinance ont été publiés, parfois critiques, parfois complaisants, avec presque toujours le souci de faire un bilan de plus de 20 ans d'expérience.*

*Parmi les publications à retenir, le numéro 78 de la revue Techniques financières et développement sorti en mars 2005, et qui réunissait des points de vue très divers sur l'évolution du secteur de la microfinance.*

*François Doligez (Chargé de Programme à l'IRAM et Enseignant-associé à l'Université de Rennes 1) nous propose aujourd'hui un aperçu de ce numéro, sous forme de note de lecture reprenant les idées les plus marquantes sur l'évolution et les nouveaux enjeux du secteur et en essayant de synthétiser ces idées dans une conclusion personnelle.*

*La revue Techniques Financières et Développement est distribuée par Epargne Sans Frontière, 32, rue Le Peletier 75009 PARIS. Tél. : 33 (0)1 48 00 96 82 Fax : 33 (0)1 44 83 96 59.  
E-mail : [esf@esf.asso.fr](mailto:esf@esf.asso.fr)*

*Anne-Claude Creusot*

## **Une croissance non démentie par le temps, mais de nouvelles questions à appréhender**

Philippe Coquart (ex-AFD, aujourd'hui ESF) présente un tableau historique synthétique et très complet de l'évolution de la microfinance en pointant notamment les enjeux tels qu'ils étaient posés au départ, mais aussi les insuffisances que, a posteriori, on peut constater. Il pointe au passage les insuffisances (voire les « travers ») de certaines approches du CGAP. Evoquant les perspectives, il analyse l'attitude des bailleurs en retrait des systèmes collectant de l'épargne (risqués) et pose le problème de la gestion de la concurrence des nouveaux entrants. Il souligne l'accent porté à la rentabilité des IMF lié à l'irruption des investisseurs privés dans le secteur, mais aussi ses limites et évoque les difficultés de l'analyse d'impact. Les enjeux considérés comme prioritaires sont au nombre de trois :

- ▷ Maintien de la logique « réduction de la pauvreté » ou retour à la notion de « bien public » des services financiers (en tant que forme monétaire) ;
- ▷ Articulation de la microfinance et des politiques de développement, sachant qu'elle est absente des DSRP (Documents de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté, établis par les gouvernements des pays à faibles revenus) et de l'approche « OMD » (Objectifs du

Millénaire pour le Développement, rapport Sachs). L'approche dominante voudrait en faire uniquement une initiative privée, mais risque de ce fait d'introduire un sérieux « biais urbain » au développement du secteur. La question est également posée au sujet de l'assurance et du positionnement de l'Etat vis-à-vis des risques « lourds », ainsi que de la prise en charge des services d'accompagnement non financiers ;

- ▷ Financement de la croissance du secteur, sachant que l'approche actuelle reposant sur le capital-risque des fonds privés devrait s'avérer très limitée. L'idée est émise que les financements publics devraient s'attacher à la couverture des besoins ou des territoires les plus risqués. En outre, la tendance actuelle devrait défavoriser certaines formes institutionnelles (mutuelles et caisses autogérées) que le capital privé ne peut contrôler. Les ressources de l'APD (Aide Publique au Développement) étant limitées et plutôt destinées à des enjeux plus importants en termes d'interdépendance (type HIV), d'où l'importance pour les IMF des pays pauvres de compter d'abord sur leurs « propres force », i.e. sur l'épargne.

### **La microfinance, cheval de Troie de la libéralisation financière et marché émergent des banques commerciales ?**

Le Directeur de Al Amana, la plus grande IMF du Maroc s'insurge contre la réduction de la microfinance à la lutte contre la pauvreté (paternalisme, etc.). Il rappelle le rôle du « *lièvre dans la course de lévrier* » que la microfinance joue vis-à-vis de la libéralisation financière, mais aussi son rôle pour construire une alternative réaliste au discours fondamentaliste (sur les taux d'intérêt de l'usure). Il souhaite mettre fin au « *monde à part* » de la microfinance et suggère que la population cible serait mieux desservie par de nouveaux acteurs et, en particulier, les banques. En effet, ces dernières disposent de nombreux avantages pour faire irruption dans le secteur (accès au fonds, baisse des coûts par économie d'échelle, SIG et mode de gouvernance adapté à la croissance, statut juridique pour développer les opérations financières). En conclusion, il renvoie les ONG à l'innovation et l'influence, tout en reconnaissant la difficulté d'abandonner une telle activité...

Dans le prolongement de cette idée, E. Littlefield et R. Rosenberg du CGAP développent une analyse du rapprochement entre microfinance et secteur bancaire en soulignant, entre autre, que :

- ▷ La microfinance s'est avérée plus « *résistante* » aux crises que le secteur bancaire (Indonésie, Bolivie) ;
- ▷ La rentabilité des actifs IMF égale ou dépasse celle des banques dans de nombreux pays (Finca Kirgystan, ASA Bangladesh, Cerudeb Ouganda, BRI Indonésie, Mibanco Pérou, Aceda Cambodge...) ;
- ▷ Différentes IMF, notamment latino-américaines cherchent à se faire agréer comme établissements financiers afin de mobiliser les dépôts des investisseurs. Ainsi, l'article présente quatre emprunts obligataires de microfinance (Mibanco Pérou, Compartamos Mexique, FinAmérica et Bancosol Bolivie) ;
- ▷ La supervision des IMF présente un risque en raison des limites des autorités de contrôle et l'article suggère de ne pas créer de nouveaux agréments pour faire participer les banques au secteur. A ce titre, il esquisse un ensemble de « stades » possibles dans cette collaboration (cf. schéma ci-contre).

L'article balaye les types de partenariats possibles entre Banques et IMF en allant d'un engagement fort vers un engagement faible.

- ▷ La banque crée une société de crédit. Ex : Sogebank en Haïti qui a créé SogeSol en 2000
- ▷ La banque prend une participation dans une IMF. Ex : La Jammal Trust Bank détient une participation dans AMEEN au Liban
- ▷ La banque sous-traite des opérations de microfinance. Ex. L'ICICI Bank en Inde sous-traite du crédit à des groupes d'auto-assistance et des IMF
- ▷ La banque réalise du refinancement par prêts. Ex : La Raffaisen Bank de Bosnie prête à de nombreuses IMF
- ▷ La banque partage ses locaux avec une IMF. Ex : Microfinance Bank de Georgie loue des locaux à Constanta une ONG locale de microfinance

L'article conclut sur le nouveau défi « systémique » de la microfinance qui consisterait, après l'accès aux pauvres aux services financiers, à l'intégration dans le secteur financier.

### **Des « liens entre Wall Street et la microfinance ? »**

G. Van Maanen, ancien directeur de Oikocredit esquisse une typologie des IMF en fonction de leur niveau de maturité et de leurs alternatives de financement. Il analyse la situation des IMF équilibrées qui ne sont pas complètement régulées, mais ont besoin de fonds pour se développer. Ni les emprunts, ni les obligations apparaissent comme des solutions satisfaisantes et l'acquisition de fonds propres se heurtent à l'absence de stratégies de sortie, limitées dans le cas d'une approche commerciale. Il mentionne qu'en réalité, 60 % des investissements étrangers dans la microfinance sont reçus par 10 IMF seulement ! (celles que le CGAP appelle les « stars »). De fait, il rappelle l'enchaînement des modes de financements dont ont besoin les IMF : subventions de fonctionnement, financement à taux bonifiés et en monnaie locale, investissements sociaux (éthiques et publics) avant d'être en mesure d'arriver à se financer sur le marché commercial. Malheureusement, il constate également que les investissements publics sont allés en majorité (plus de 85 % !) vers les IMF déjà complètement rentables...

A. Couet, de la SIDI, décrit une dizaine d'années d'expérience d'un fonds d'investissement, pionnier du genre en Amérique latine (PROFUND) mais restant finalement dans une logique de « poisson-pilote » des investisseurs à but lucratif, relativement limitée au « haut de gamme » du secteur (les « stars » ou microbanques spécialisées dans le financement des micro-entreprises urbaines). Malgré cela, le bilan esquissé dans l'article est plus que mitigé quant à la capacité des marchés de capitaux à s'investir dans le secteur, d'autant que la concurrence croissante risque, par rapport aux pionniers du secteur, de réduire les taux de profit des capitaux investis dans le secteur.

De fait, l'encadré de M. Jacquand liste les obstacles à la levée de capitaux internationaux et illustre le fossé existant au niveau des IMF et que les bailleurs de fonds publics peuvent, en partie, contribuer à résoudre en « préparant la privatisation des flux financiers en direction de la microfinance », bien que sa conclusion insiste sur la priorité à donner au « renforcement des capacités des institutions sur le terrain ». Sans cela, on peut en effet toujours s'interroger sur l'ambivalence du rôle évoqué des bailleurs de fonds publics et, notamment, sur la réalisation d'un simple « effet levier » créant un effet d'aubaine au niveau des capitaux privés (en termes de risques ou de rémunération) sans modifier leur appréhension du secteur.

L'article des consultants de Chemonics International (consultants spécialisés dans le secteur et fortement présents en Amérique latine pour le compte de l'USAID) inverse l'angle de vue en allant jusqu'à suggérer la nécessité de « résorber » les séquelles de la période où le secteur était « gouverné » par les capitaux publics, c'est-à-dire, par sa mission sociale ! En se basant sur la théorie du « cycle de vie » des organisations, ils développent l'idée que les IMF font appel à des sources de financement différentes en fonction de leur degré de maturité. Or la jeunesse du secteur de la microfinance est marquée par l'importance des financements sociaux, plus que par des financements à haut risque. Au fur et à mesure de la croissance du secteur, plutôt qu'une rationalisation par fusion-absorption, les institutions se sont concentrées autour de leur mission à caractère social, ce qui fait dire aux auteurs - avec regret semble-t-il - que le secteur présente une préférence pour la pérennité plutôt que pour la rentabilité. L'article développe l'analyse des IMF en tant que nouvelle catégorie d'actifs en fonction du rapport rendement/risque et s'inquiète de l'influence des financements à vocation sociale qui décourageraient les placements à but uniquement lucratif : les IMF restent principalement à but social et sont moins performantes du point de vue de la maximisation des profits, il y aurait « choc de culture » en matière de gestion des institutions, incertitude dans la propriété des institutions, etc. ; alors que l'introduction de capitaux privés entraînera le secteur dans une logique de croissance et rationalisation, ce qui rendra « plus attractive l'extension des financements vers les bas revenus ». En conclusion, ils suggèrent que « passer d'une éthique de solidarité à une prise en compte des besoins précis du secteur privé demandera des efforts. Le seul moyen d'assurer la prise en main du secteur par les banques, les groupes d'investissement privés et par tous ceux qui souhaitent intervenir est de montrer que le marché visé est solide et que la seule solution pour l'aborder de manière rentable est de proposer aux pauvres des produits financiers adaptés et à bas coûts ».

## **Ou nouvel alibi de l'idéologie libérale ?**

J.M. Servet documente, dans une approche assez « provocatrice », mais « résonnant » utilement en contrepoint des articles antérieurs, les bases de la mobilisation néolibérale en faveur de la microfinance. Il esquisse un parallèle avec des théories ou idées assez provocantes (« l'émancipation des pauvres par le travail ») et conduisant à la séparation du social et de l'économique (entre prélèvements familiaux et fonds de roulement dans son application à la microfinance) ainsi qu'à l'éducation à l'épargne. La microfinance apparaîtrait alors comme la « bonne finance » participant et légitimant le processus de financiarisation en cours au sein de l'économie. Il fait le constat des résistances existantes au sujet de l'analyse de l'impact, ramené dans une vision néoclassique à la performance des institutions alors que cette dimension est indispensable en termes d'évaluation de politique publique. Comme alternative, il propose de retenir une entrée centrée sur la réduction des inégalités et la protection contre les risques, la pauvreté n'étant pas, en premier lieu, un problème de ressources matérielles mais d'abord de discrimination sociale.

## **Conclusion**

Finalement tout le monde s'accorde pour reconnaître que le secteur a changé depuis ses débuts, qu'il s'est légitimé dans un rôle à cheval – suivant les auteurs – entre lutte contre la pauvreté et financement de l'économie populaire et que les défis de sa croissance nécessite un repositionnement des différents acteurs – notamment financiers –, de façon à élargir

l'ensemble de la chaîne du financement en ouvrant un espace aux investisseurs privés sur le refinancement des IMF les plus rentables.

Cela dit, il n'est pas sûr que cette transition se fasse de façon harmonieuse, le capital privé ayant besoin de légitimer son nouveau rôle, ce qui peut passer par le discrédit de toute autre forme de gouvernance et de propriété (de type sociale, publique ou collective...), comme l'illustre l'article de Chemonics. Dans ce nouveau rôle, le paradigme « gagnant-gagnant » devient celui du capital privé qui, en prenant le contrôle du secteur, s'offre une nouvelle légitimité et permet au secteur d'améliorer ses performances.

Seulement, même si cette vision pouvait s'avérer, à terme, vérifiée du point de vue de l'efficacité du secteur ; personne n'évoque la contrepartie nécessaire à cette évolution : la nécessité d'assurer en parallèle le renouvellement du financement « à fonds perdu » afin de permettre une croissance équitable (i.e. sans création de nouveaux exclus) du secteur. Or ce financement ne peut être assuré que par un transfert issu des surprofits des acteurs à logique commerciale c'est-à-dire, en d'autres termes, du secteur bancaire et du « haut de gamme » du secteur de la microfinance pour assurer le financement de nouvelles institutions et la réponse aux besoins solvables mais non rentables dans les conditions « normales » du marché financier... La question de l'émergence de politiques publiques incitatives ou redistributives reste donc posée.