

# Panorama des évolutions et enjeux récents sur le secteur

BIM n° - 19 mai 2009  
Anne-Claude CREUSOT ; Christine POURSAT

*La microfinance est-elle socialement responsable ? C'est le titre du dernier numéro de la revue Tiers Monde sorti en mars 2009. Régulièrement cette revue consacre un de ses numéros à la microfinance pour faire le point sur les évolutions et enjeux du secteur (1996, 2002, 2009). Ce dernier numéro s'inscrit dans un contexte de crise sans précédent du secteur financier où les ménages pauvres et insolvable sont les premières victimes d'un système qui cumule les dysfonctionnements. Comment, dans ce contexte de défiance généralisée, la microfinance s'assure-t-elle de respecter ses propres « fondamentaux » (proximité, connaissance des clients, simplicité des produits, etc.) pour limiter les dérives constatées dans le secteur financier ? Pour alimenter cette question, le dossier est organisé en deux parties : une première partie dresse l'état des lieux du secteur et ainsi que les réflexions et expériences en cours centrées sur la double finalité économique et sociale de la microfinance. Une seconde partie s'attache à faire le point sur les analyses en termes de résultats de la microfinance auprès des clients.*

*Le BIM d'aujourd'hui est une synthèse de l'article introductif de cette revue, écrit par Anne-Claude Creusot et Christine Poursat, qui présente l'évolution du secteur et les principaux enjeux en cours.*

*La revue peut être commandée auprès de l'éditeur Armand Colin à l'adresse suivante : [http://www.armand-colin.com/revues\\_num\\_info.php?idr=30&idnum=330005](http://www.armand-colin.com/revues_num_info.php?idr=30&idnum=330005)*

## La portée de la microfinance aujourd'hui

*Une croissance forte de l'offre, mais très inégale*

Le nombre d'institutions de microfinance dans le monde est généralement estimé à plus ou moins 10 000, même si à ce jour, aucune base de données exhaustive ne permet d'avoir des chiffres précis<sup>[1]</sup>. En réalité, la plupart de ces structures sont de très petite taille ; 70 % des IMF desservent moins de 2 500 clients (Microcredit Summit, 2007).

---

<sup>[1]</sup> Il existe trois principales sources de données sur les IMF dans le monde, qui fonctionnent toutes les trois sur la base d'informations fournies par les IMF elles-mêmes : le Microcredit Summit qui collecte les informations de près de 3 300 IMF de façon simplement déclarative, le Mix Market qui se présente comme une plateforme globale d'échange d'informations sur la microfinance et qui rassemble environ 1 300 IMF et codifie la qualité de l'information en fonction de la source des données, auditées ou non ; enfin le Microfinance Banking Bulletin, sous-partie du Mix Market qui se présente comme un dispositif de comparaison entre pairs (benchmarking) et qui dispose d'un échantillon de près de 350 IMF en mesure de reporter des données financières et de portefeuille plus précises et de plus grande qualité que celles de la base générale. Des recoupements existent entre la base de données du Microcredit Summit et celle du Mix Market.

### Le secteur est très concentré

Les 100 IMF les plus importantes en termes de nombre de clients touchés, soit 1 % des IMF, avec 44,2 millions d'emprunteurs, couvriraient plus du tiers des emprunteurs actuels (Mix Market, 2007). Ce sont ces IMF qui assurent l'essentiel de la croissance du secteur.

Si l'on regarde l'origine géographique de ces 100 plus grandes IMF, seule une trentaine de pays est réellement concernée.

L'Asie à elle seule représente 85 % du secteur. La forte densité de la population et le faible développement du secteur bancaire expliquent en partie l'extraordinaire essor de la microfinance dans cette région du monde.

### La microfinance est devenue un investissement financier attractif

Les 100 IMF les plus performantes du point de vue de leur rentabilité ont obtenu en 2006 un rendement moyen des actifs<sup>[2]</sup> de 14 %, contre 2 % pour le secteur bancaire dans les mêmes pays. L'atteinte de tels niveaux de rentabilité pose fondamentalement la question de l'éthique du secteur. Lorsque des IMF deviennent rentables, les clients bénéficient-ils du fruit de cette réussite à travers des baisses de taux notamment, ou est-ce réservé aux investisseurs ?

Néanmoins, cette rentabilité alléchante ne correspond qu'aux premières IMF du secteur, matures, structurées, financièrement viables. Ainsi, sur l'ensemble des IMF transmettant leurs informations au Mix Market, la valeur médiane du rendement des actifs n'est que de 0,9 %, mettant en évidence l'énorme fossé entre les IMF les plus performantes et la grande majorité des institutions.

Si l'on analyse l'ensemble des IMF, selon leur taille, leur rentabilité et plus globalement leurs perspectives de croissance et de viabilité trois principales catégories d'institutions peuvent être distinguées<sup>[3]</sup>.

- ▷ **Les IMF de premier niveau, souvent appelées « stars », « leaders » ou « majors » du secteur** (300 à 400 IMF, correspondant plus ou moins aux institutions faisant partie de l'échantillon du Microfinance Banking Bulletin). Cette catégorie constitue l'essentiel de l'offre « visible » de microfinance aujourd'hui. Ces IMF se caractérisent par leurs bons critères de performances du point de vue de la portée, de la rentabilité, de la qualité du portefeuille et/ou du management. Elles sont en mesure d'assurer le financement de leur croissance par des financements d'origine privée ou quasi-privée. Les investisseurs se bousculent pour les financer, ce qui peut parfois créer un risque de surfinancement. Ces IMF illustrent parfois les excès de la commercialisation de la microfinance, avec des objectifs de rentabilité qui prennent le pas sur les exigences d'impact.
- ▷ **Les IMF intermédiaires** (environ 1 500 IMF, dont la plupart reportent plus ou moins régulièrement leurs informations financières au Mix Market) : Elles se distinguent des premières par des résultats moindres en termes de critères de performance - soit qu'elles bénéficient d'une maturité ou/et d'une portée moins grandes, soit qu'elles se situent sur des marchés moins porteurs. Il peut s'agir d'IMF relativement plus jeunes, non encore viables financièrement, ou dont l'équilibre financier est encore fragile. Il peut s'agir d'IMF déjà développées et assez anciennes, mais qui souffrent de faiblesses en termes de structuration

---

[2] Rapport entre le résultat net après impôts et le niveau moyen des actifs

[3] Typologie inspirée de Meehan, 2004 et généralement évoquée par le secteur même si les définitions précises de ces trois catégories varient.

interne, de gouvernance ou de positionnement de marché (système d'information défaillant, leadership et gouvernance fragiles, offre de services peu attractive). Certaines IMF peuvent au contraire être solides d'un point de vue organisationnel, mais peiner à se rentabiliser en raison d'un marché difficile notamment dans certaines zones rurales. Il peut s'agir encore d'IMF de type coopératif ou participatif qui peinent à se refinancer de par leurs contraintes statutaires (pas d'investissement en capital d'acteurs externes et difficulté à respecter les ratios de solvabilité imposés par la réglementation locale du fait de la faiblesse de leurs fonds propres). Ces IMF ont en commun de faire preuve d'un certain professionnalisme mais avec des besoins plus ou moins importants d'accompagnement et elles éprouvent des difficultés à attirer de nouveaux financements externes pour assurer leur croissance.

- ▷ **Les IMF de troisième niveau** (environ 8 000 IMF, pour lesquelles peu d'informations existent) : c'est la catégorie la plus disparate et la plus vaste. On y trouve des *startups* qui n'ont pas encore fait la preuve de leur capacité à durer et à mener leur activité de manière professionnelle et des IMF plus ou moins formalisées, qui n'ont pas forcément vocation à croître. Dans leur grande majorité, il s'agit d'IMF de petite taille (généralement moins de 3000 clients), dont la capacité à se développer et se pérenniser semble plus incertaine.

*L'écart toujours considérable entre offre et demande*

En 2007 et selon les estimations, la microfinance toucherait par le crédit, entre 130 millions et 150 millions de personnes à travers le monde sur un marché potentiel de l'ordre de 1,5 milliard de personnes (chiffre qui correspond à 50 % du nombre total estimé de personnes en âge de travailler dans les pays en développement et exclues du système bancaire classique). L'offre actuelle de microfinance ne couvrirait donc que 10 % environ des besoins potentiels en crédit.

Après avoir fait la preuve de sa rentabilité, la microfinance est aujourd'hui confrontée à un nouveau défi majeur, celui du changement d'échelle et de la bancarisation de masse. S'il est avant tout quantitatif, ce changement d'échelle est également nécessaire du point de vue de la diversification des segments de clientèle et des zones géographiques touchées (notamment les zones rurales, les petites et très petites entreprises, les populations marginalisées).

## **Le financement du secteur : trop d'argent ou pas assez ?**

*Passer de 150 millions à 1,5 milliards de clients : l'écart entre besoins potentiels et offre de financement*

Démultiplier la portée de la microfinance passe par un accès accru à des financements mais aussi par l'existence d'institutions solides et variées, en mesure d'absorber ces fonds et d'assurer de manière pérenne et équitable la distribution de services financiers aux populations ciblées.

En termes financiers, la couverture d'un marché de 1,5 milliards de personnes exigerait 280 milliards d'USD du point de vue strict des besoins en crédits, hors appui aux structures de microfinance (assistance technique et exploitation). En 2005, le montant du capital investi en microfinance était estimé à 17 milliards de USD, soit un quinzième des besoins estimés. L'écart à franchir reste donc considérable (SeepNetwork, 2006).

### Le boom du financement

Les IMF ont diverses modalités de financement à leur disposition : subventions, lignes de crédits directes ou accompagnées de fonds de garanties, locales ou internationales, mobilisation

de l'épargne, investissement en fonds propres. Selon les pays, les modes de financement varient : ainsi, les IMF indiennes se refinancent principalement par emprunt domestique alors que les autres IMF asiatiques font davantage appel à l'épargne et aux subventions ; en Afrique, de gros réseaux coopératifs misent beaucoup plus sur l'épargne locale. On observe aussi, avec des modalités diverses selon les continents, des partenariats avec les banques commerciales.

En termes de volume, même si cela reste très en dessous des montants nécessaires au changement d'échelle du secteur, le volume des investissements en microfinance (financement de l'encours de crédit des IMF) connaît néanmoins aujourd'hui un boom sans précédent, passant de 17 à 25 milliards de USD entre 2005 et 2006 (Dieckmann, 2007).

Sur les 17 milliards de dollars d'encours de crédit, 75 % étaient financés par les marchés locaux (essentiellement sous forme d'épargne domestique et d'emprunts sur le marché local), le solde (4 milliards) correspondant à des investissements étrangers, sous forme de prêts (70 %), d'appuis en fonds propres (20 %) et de garanties (10 %).

Le financement local de la microfinance (épargne et levée de fonds sur les marchés locaux) reste donc essentiel, quelle que soit la visibilité des investisseurs européens et américains.

### **La stratégie actuelle des financeurs répond-elle aux besoins ?**

Une multiplicité d'intervenants investisse aujourd'hui en microfinance, secteur pendant longtemps tiré par les bailleurs de fonds bi- et multilatéraux - même si la première source de financement des IMF, notamment en Afrique de l'Ouest à travers le mouvement coopératif, reste l'épargne des clients eux-mêmes. L'investissement des acteurs privés est croissant ; les investisseurs sociaux s'engagent dans le secteur ; c'est un mouvement de fond, qui tend à s'accélérer.

Cette « bonne nouvelle » apparente est à nuancer par plusieurs constats :

- ▷ Les financements, qu'ils soient publics ou privés, tendent à se concentrer sur une minorité de pays et d'IMF, avec un risque de « surfinancement » de certaines de ces dernières, tandis que la structuration des IMF intermédiaires et de troisième niveau n'est pas assurée ;
- ▷ Alors que de nouveaux financeurs apparaissent, et que les modes de financement se font toujours plus complexes, la transparence et la coordination des financements restent faibles, ce qui accroît les risques d'effets pervers sur le marché, et de concurrence entre financements auprès des mêmes institutions / pays ;
- ▷ Pour se consolider, les IMF ont des besoins importants en assistance technique. S'il n'existe pas de chiffre disponible sur les volumes investis en assistance technique au secteur, il semble que ces montants n'augmentent pas ou soit en diminution, en partie en raison de l'évolution des modes d'intervention des financeurs publics en particulier.

### **Quelques enjeux de la prochaine décennie**

*Revenir aux fondamentaux : l'émergence et la consolidation d'un plus grand nombre d'IMF*

Les IMF leaders du marché concentrent aujourd'hui l'essentiel de l'offre et des appuis au secteur. Mais elles vont rencontrer des limites dans leur développement, ne serait-ce qu'en termes de saturation de marché ou de gestion de leur croissance. Les ambitions de couverture de marché ne peuvent donc pas reposer uniquement sur ces quelques institutions, peu nombreuses et concentrées géographiquement. A l'opposé, la grande majorité des IMF dans le monde, de très

petite taille et ne présentant pas de garanties de viabilité, contribueront de manière plus marginale au développement de l'offre.

Entre les deux, se situent des IMF intermédiaires potentiellement viables, mais qui ont besoin d'appuis financiers et techniques pour consolider leur activité et atteindre des échelles significatives. Or il est difficile aujourd'hui pour ces IMF de trouver à financer de l'assistance technique et d'accéder comme les IMF leaders, aux marchés financiers locaux ou internationaux.

### *Développer une « éthique » de la microfinance*

Cette question des **performances sociales du secteur**, est plus que jamais à l'ordre du jour. Les financeurs s'y intéressent, mais aussi des IMF soucieuses de démontrer leur avantage comparatif dans ce domaine. Au-delà de la médiatisation du secteur et de ses revers, certaines dérives et le manque de transparence sont à l'origine de nombre de controverses actuelles, dont l'une des plus récurrentes concerne le niveau des taux d'intérêt appliqués aux crédits. Les IMF « exploitent »- elles leurs clients, en imposant dans certains cas des taux excessifs<sup>[4]</sup> ?

**Plus de transparence sur les taux d'intérêt et les résultats financiers, mais aussi sociaux des IMF** est donc nécessaire pour prévenir une crise de confiance généralisée envers le secteur. A titre d'exemple, les « investisseurs sociaux » qui s'intéressent aujourd'hui à la microfinance, peinent à clarifier leurs critères de sélection des IMF. Il existe des instruments de « rating financier » des institutions développés par quatre agences de notations essentiellement, qui portent sur des critères de performances institutionnelles et financières<sup>[5]</sup>. Ces ratings aident les IMF à situer leurs performances par rapport à leurs pairs, et offrent une évaluation externe pour la prise de décision des investisseurs. Mais des critères simples et appliqués par toutes les IMF, permettant de juger de l'utilité sociale de ces dernières sont encore en cours de développement<sup>[6]</sup>. Les ratings sociaux se développent, portant essentiellement sur l'analyse des processus mis en œuvre par les IMF, et la probabilité qui en découle qu'elles puissent atteindre leur mission sociale.

### *Clarifier la « segmentation » des financeurs*

La multiplication des acteurs de la microfinance au cours des dernières années, en particulier l'implication de nouvelles catégories de financeurs, ne permet pas d'avoir aujourd'hui une vision claire de la stratégie et de la place respective de chacun. De l'avis de tous, peu d'études permettent aujourd'hui de rendre compte de l'ampleur de l'investissement des différentes catégories de financeurs. Cela résulte bien sûr de la multiplicité de ces derniers, mais aussi d'un manque de transparence.

Se pose aussi la question de l'implication des bailleurs publics et de leur place par rapport aux acteurs privés, d'autant que la frontière entre ces deux catégories n'est pas étanche. Les bailleurs publics doivent-ils se concentrer sur les segments plus innovants ou plus à risque, pour éviter d'« évincer » les acteurs privés ?

---

<sup>[4]</sup> Le niveau de fixation des taux d'intérêt dépend bien sûr du coût d'accès aux ressources financières, du niveau de l'inflation et du coût de distribution des crédits. Le niveau minimum requis est donc variable selon le contexte, en particulier urbain ou rural.

<sup>[5]</sup> Ratings des agences Mciril en Inde, Microfinanzas en Italie, Microrate aux Etats-Unis et PlanetRating en France.

<sup>[6]</sup> Voir les avancées en anglais sur le site de la « Social Performance Task Force » : [http://www.microfinancegateway.org/resource\\_centers/socialperformance](http://www.microfinancegateway.org/resource_centers/socialperformance)

Les IMF parvenues à maturité aujourd'hui se sont construites, dans une large mesure, avec l'appui financier de bailleurs de fonds publics, bilatéraux ou multilatéraux ; les plus-values, parfois mirobolantes des actionnaires privés de ces IMF lors de ventes d'actions ou d'introductions en bourse comme on a pu le voir avec Compartamos, font que les bailleurs publics s'interrogent sur leur responsabilité, et sur les critères stratégiques à définir pour les fonds intermédiaires et les IMF dans lesquels ils investissent aujourd'hui.

Enfin, la place croissante d'investisseurs de nouveaux types - investisseurs plus « commerciaux », introduction en bourse, achat d'actions par de petits investisseurs sociaux du Nord via des sites Internet comme Kiva.org - a des implications sur l'évolution de la gouvernance des IMF (et donc leur orientation stratégique), qu'il est encore difficile de mesurer ou d'anticiper. Quelle place restera-t-il aussi, à terme, pour les investisseurs locaux ?

*Innover, pour combler les « lacunes »*

Pour mieux desservir les publics encore exclus par les IMF, beaucoup reste à faire. On s'accorde en général pour affirmer que dans une majorité de cas, le problème est que les IMF se heurtent à des difficultés de fond : risques élevés (exemple des risques covariants en milieu rural), coûts de transaction élevés – ne permettant pas la viabilité des IMF – ou encore nécessité d'adapter fortement les services, par rapport à ceux maîtrisés jusqu'à présent par les IMF.

Pour atteindre ces publics difficiles, il est donc nécessaire d'innover. Aujourd'hui, plusieurs perspectives semblent intéressantes à creuser en ce sens :

- ▷ **L'adaptation, en milieu rural, de « modèles participatifs »**, comme les Self Help Groups en Inde, qui impressionnent par leur portée : dans quelle mesure ces expériences permettent de toucher des zones rurales non couvertes par la microfinance, en contribuant par la participation des clients à réduire les coûts de transaction ? Comment faire évoluer les initiatives passées pour surmonter leurs faiblesses, notamment en termes de gouvernance, et les viabiliser à long terme ? Les difficultés de la participation (fonctionnement démocratique dans des sociétés hiérarchisées, besoins de formation auprès de populations faiblement éduquées, risques de captation du pouvoir de décision, etc.) ne doivent pas non plus être sous estimés.
- ▷ La faiblesse de la demande et la pauvreté des débouchés sont une contrainte forte en zones rurales. L'approche de la finance rurale par les filières ou les « **chaînes de valeur** » offre de nouvelles perspectives de ce point de vue mais peu d'expériences à grande échelle existent encore sur cette approche. Elle passera par des innovations en termes de produits (financement de filières rentables, avec des débouchés commerciaux bien identifiés, combinés à des financement « de masse » pour les productions plus classiques).
- ▷ **L'enjeu des nouvelles technologies**, moins pour développer de nouveaux produits que pour améliorer la gestion des IMF (renforcer les outils et le contrôle interne) et baisser leur coûts, et donc leur permettre de toucher des zones rurales jusque là délaissées ; ou permettre de relier des initiatives locales à des IMF (par exemple beaucoup de Self Help Groups sont aujourd'hui trop isolés pour pouvoir se viabiliser). Là encore, l'apport des nouvelles technologies ne doit pas en contre partie appauvrir la relation entre les clients et les IMF.

**L'articulation des IMF avec d'autres domaines du développement**, pour renforcer l'impact de la microfinance – sans pour autant revenir aux modèles déjà connus de développement intégré. Une piste d'actualité (parmi plusieurs autres – liens avec éducation ou santé notamment), est celle du lien entre microfinance et « safety nets » : la Fondation Ford, de grandes IMF asiatiques (BRAC au Bangladesh), investissent sur des projets de « bancaris-

tion » progressive des populations les plus marginalisées : il s'agit d'abord de construire les « actifs » de ces populations pour les sortir d'une situation de vulnérabilité extrême, afin qu'elles puissent dans un second temps accéder aux IMF directement.