



## *La microfinance au carrefour du social et de la finance*

*Vers une intégration au système financier traditionnel*

*Inde, Afrique, Brésil : pluralité d'expériences*

*Cibler les plus pauvres tout en restant rentable ?*

*De l'exclusion financière  
à l'inclusion par la microfinance*

*Trois questions à Jacques Attali*

*Initiatives européennes :  
entretien avec Maria Nowak*

*Pourquoi s'orienter vers la microfinance  
pour le Crédit Agricole*

# La microfinance au carrefour du social et de la finance

Éditorial ..... 5

RENÉ CARRON, PRÉSIDENT DE CRÉDIT AGRICOLE S.A.

## ÉTAT DES LIEUX

*Microfinance : vers une intégration au système financier traditionnel ?* ..... 9

CGAP

*La finance rurale aujourd'hui : progrès et défis* ..... 15

GEETHA NAGARAJAN, CODIRECTRICE, CENTRE IRIS, UNIVERSITÉ DU MARYLAND  
ET RICHARD MEYER, PROFESSEUR ÉMÉRITE, UNIVERSITÉ D'ÉTAT DE L'OHIO

*Bancarisation des milieux ruraux indiens par le biais de la microfinance* ..... 23

GWENAËLLE FLANDRIN LE MAIRE, DIRECTION DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, CRÉDIT AGRICOLE S.A.  
ET AURÉLIE FONTAGNÉ, DIRECTION DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, CRÉDIT AGRICOLE S.A.

*Les enjeux de la microfinance en Afrique de l'Ouest* ..... 33

ALPHA OUEDRAOGO, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU CENTRE D'INNOVATION FINANCIÈRE

*Améliorer la gouvernance des systèmes publics de financement agricole* ..... 37

RICARDO ABRAMOVAY, UNIVERSITÉ DE SAO PAULO

## LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

*Performance sociale versus performance financière : peut-on être rentable en s'adressant à des populations pauvres ?* ..... 45

CÉCILE LAPENU, CERISE

*De l'exclusion financière à l'inclusion par la microfinance* ..... 55

SOLÈNE MORVANT-ROUX, FONDATION POUR L'AGRICULTURE ET LA RURALITÉ DANS LE MONDE  
ET JEAN-MICHEL SERVET, INSTITUT UNIVERSITAIRE D'ÉTUDES DU DÉVELOPPEMENT

*Trois questions à Jacques Attali* ..... 67

PRÉSIDENT DE PLANET FINANCE

*Microassurance sécheresse, l'exemple indien* ..... 71

CYRIL FOUILLET, INSTITUT FRANÇAIS DE PONDICHÉRY/LABORATOIRE POPULATION ENVIRONNEMENT  
DÉVELOPPEMENT

AKE OLOFSSON, ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE  
ET MARIA PAGURA, ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE

## DU SUD AU NORD ?

*Initiatives européennes : le microcrédit pour les pays du Nord* ..... 79

ENTRETIEN AVEC MARIA NOWAK, PRÉSIDENTE DE L'ADIE

*Pourquoi s'orienter vers la microfinance pour une banque ?  
Le cas du Crédit Agricole* ..... 85

YVES COUTURIER, ANCIEN SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE LA FÉDÉRATION NATIONALE DU CRÉDIT AGRICOLE

*Service aux lecteurs* ..... 91

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Jean-Paul Betbèze

RÉDACTION EN CHEF

Rémy Contamin, Aurélie Fontagné

SECRETARIAT DE RÉDACTION

Véronique Champion-Faure

SUIVI DU FICHIER

publication.eco@credit-agricole-sa.fr

CONTACTS

Crédit Agricole S.A.  
75710 Paris Cedex 15 - Fax : 01 43 23 58 60  
Internet : <http://kiosque-eco.credit-agricole.fr>

CONCEPTION - MISE EN PAGES

Bleu comme une Orange

RÉALISATION

CAG

IMPRESSION

Crédit Agricole S.A.

« Cette publication reflète l'opinion du Crédit Agricole à la date de sa publication, sauf mention contraire (contributeurs extérieurs). Cette opinion est susceptible d'être modifiée à tout moment sans notification. Elle est réalisée à titre purement informatif.  
Ni l'information contenue, ni les analyses qui y sont exprimées ne constituent en aucune façon une offre de vente ou une sollicitation commerciale et ne sauraient engager la responsabilité du Crédit Agricole ou de l'une de ses filiales.  
Le Crédit Agricole ne garantit ni l'exactitude, ni l'exhaustivité de ces opinions comme des sources d'informations à partir desquelles elles ont été obtenues, bien que ces sources d'informations soient réputées fiables. Le Crédit Agricole ne saurait donc engager sa responsabilité au titre de la divulgation ou de l'utilisation des informations contenues dans cette publication. »

## É D I T O R I A L

RENÉ CARRON

PRÉSIDENT DE CRÉDIT AGRICOLE S.A.

La microfinance suscite de grands espoirs et engage des évolutions qui sont au cœur du développement économique. Elle concerne autant les producteurs que les financiers, les grandes institutions professionnelles et bancaires que les initiatives locales.

Le premier mérite de la microfinance est certainement d'offrir un accès aux services bancaires à ceux qui en sont exclus. Ce numéro d'*Horizons Bancaires* revient sur les modèles adoptés dans différentes parties du monde, sur les clés de la réussite dans ce secteur, ainsi que sur les initiatives des pays du Nord.

Le numéro apporte également un premier éclairage sur le rôle de la microfinance pour l'agriculture. Ce thème est d'ailleurs au centre du colloque que la Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité dans le Monde organise début décembre. Il fait écho à l'enjeu historique de financement de l'agriculture qui fonde la démarche du Crédit Agricole depuis sa création.

Deux milliards et demi d'êtres humains sur les six milliards que compte la planète vivent de l'agriculture. Dans les pays développés, le recours à l'emprunt a été à l'origine des progrès exceptionnels de l'agriculture depuis une cinquantaine d'années, au même titre que l'innovation scientifique et technique. En revanche, dans les pays en développement, le plus grand nombre reste exclu du système bancaire. Et pour autant qu'on puisse l'évaluer, la part des prêts qui finance les activités agricoles ne dépasse pas 20% des encours des prêts accordés par les institutions de microfinance.

Certes, l'activité agricole amplifie les contraintes auxquelles la microfinance est confrontée. Les prêts sont plus dispersés encore qu'ailleurs, les risques plus nombreux et plus imprévisibles, la marge brute souvent plus faible, surtout si on la rapporte au délai entre l'investissement et la commercialisation. C'est dire que les politiques publiques revêtent une importance décisive pour le financement de l'agriculture. /...

/... Mais il est une autre condition essentielle pour la réussite de la microfinance pour les agriculteurs. C'est celle du couplage harmonieux avec les organisations professionnelles. En France, le Crédit Agricole y a répondu depuis sa création par la démarche mutualiste. Les agriculteurs, en devenant sociétaires des caisses de crédit, en partagent la responsabilité. Ils participent à la définition des politiques d'épargne et de prêts et assurent leur adéquation avec leurs besoins concrets.

Le mutualisme présente l'intérêt de conférer à l'activité professionnelle une finalité plus large en partageant des valeurs d'humanisme, de solidarité, de respect du travail et de formation collective. Nous pensons que ces valeurs correspondent aussi à celles des sociétés en développement. D'autres modèles économiques dont cet ouvrage rend compte respectent ces valeurs mais le mutualisme auquel nous restons attachés y trouve le fondement de son engagement.

La Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité dans le Monde (FARM) a été créée par un groupe d'entreprises, Suez, Casino, Limagrain Vilmorin, l'Agence Française de Développement, Air France et le Crédit Agricole. Elle privilégie une approche entrepreneuriale de l'agriculture et l'appui aux organisations professionnelles par la formation. Les conditions de l'accès à l'épargne et au crédit constituent un enjeu majeur, à l'instar de l'organisation des filières ou de l'accès à la commercialisation, à l'innovation ou à l'eau.

Pour gagner le pari du développement, les paysans du Sud devront accroître leur productivité et améliorer la compétitivité de leurs filières. La mobilisation des financements doit accompagner cette dynamique. La microfinance, qui s'est développée au rythme moyen de 34 % par an entre 2000 et 2006, devrait offrir une solution aux besoins des agriculteurs. Pour qu'elle joue effectivement un rôle crédible, l'action volontariste, déterminée et convergente de différents acteurs est indispensable, que ce soient les organisations agricoles, les institutions bancaires, les pouvoirs publics ou encore les organisations internationales.

Ce numéro d'*Horizons Bancaires* rassemble des témoignages qui éclairent le chemin à parcourir. Le colloque « Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement ? » mobilise ces acteurs au service de l'avenir des agricultures du monde.

## *État des lieux*

**Au cours des vingt-cinq dernières années, la microfinance a évolué de façon considérable, se formalisant dans plusieurs régions du monde, et développant ainsi de nouveaux services. De plus en plus, les cloisons qui la séparaient de l'ensemble du système financier commencent à s'estomper. La finance rurale, réputée poser plus de difficultés que la finance en milieu urbain, a connu un mouvement de renouvellement parallèle. Ces changements notables sont illustrés par trois exemples qui présentent les nouveaux enjeux de la microfinance dans des aires géographiques différentes. À cet égard, l'Inde présente une formule d'adossement bancaire de certains groupes de microfinance, exploitée par certaines banques pour se positionner dans les milieux ruraux peu bancarisés et moins concurrentiels, améliorant de ce fait l'accès aux services financiers des ruraux. De même, au Brésil, le programme national de renforcement de l'agriculture familiale soutient l'accès au crédit des plus pauvres. Enfin, l'Afrique de l'Ouest apporte un éclairage complémentaire. Dans cette région, étendre l'accès aux services financiers, *via* les institutions de microfinance, tout en maintenant et en améliorant leur pérennité, est l'un des principaux défis à relever.**

# Microfinance : vers une intégration au système financier traditionnel?

CGAP\*

**La microfinance dans sa forme moderne est née dans les années 1970. Au cours des vingt-cinq dernières années, elle a évolué de façon considérable, se formalisant petit à petit et développant de nouveaux services. Les cloisons qui séparaient la microfinance traditionnelle de l'ensemble du système financier commencent ainsi à s'estomper.**

La plupart des habitants des pays en développement, c'est-à-dire la majorité de la population mondiale, n'a pas accès aux services financiers formels tels que nous les connaissons dans les économies développées. Très peu d'entre eux bénéficient d'un compte d'épargne, d'un prêt ou encore d'un moyen pratique de transférer des fonds. Ceux qui parviennent à ouvrir un compte bancaire doivent se contenter d'une qualité de service inférieure. Ce déficit d'accès aux services financiers empêche les populations pauvres et à faible revenu de réaliser des actes essentiels comme régler les frais de scolarité des enfants, acheter les manuels scolaires, envoyer de l'argent à l'autre bout du pays, ou acheter le stock d'articles nécessaire à l'ouverture d'un commerce. Les services financiers destinés aux pauvres, souvent regroupés sous l'appellation de microfinance, ne peuvent pas résoudre tous les problèmes causés par la pauvreté. Mais ils peuvent /...

La microfinance peut aider les pauvres à négocier eux-mêmes leur sortie de la pauvreté.

\*Extraits de l'ouvrage collectif du CGAP, le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres, La finance pour tous, construire des systèmes financiers inclusifs, publié en 2006 aux Éditions Saint-Martin (200 pages).

Le CGAP est un consortium de bailleurs de fonds qui s'est donné comme objectif de faire progresser la microfinance.

/... aider à placer des ressources et des moyens entre les mains des pauvres et des personnes à faible revenu, leur donnant ainsi la capacité de prendre ces décisions et de négocier eux-mêmes leur sortie de la pauvreté.

### LES ANCÊTRES DE LA MICROFINANCE

**L**es idées et les aspirations qui sous-tendent la microfinance ne sont pas nouvelles. Cela fait des siècles que des petits groupes informels offrent épargne et crédit dans le monde. En Europe, dès le début du 15<sup>e</sup> siècle, l'église catholique avait créé des boutiques de prêts sur gages pour offrir une solution autre que celle des prêteurs à taux usuraire. Créé au début du 18<sup>e</sup> siècle, le Système de fonds de prêt irlandais (*Irish Loan Fund*) accordait pour sa part des prêts de petits montants aux fermiers pauvres, sans garantie. Au plus fort de son activité, le système fournissait chaque année des prêts à 20 % de l'ensemble des foyers irlandais.

Au début du 19<sup>e</sup> siècle, l'Europe connut l'émergence d'établissements d'épargne et de crédit plus importants et plus formels, destinés aux populations pauvres rurales et urbaines. C'est en Allemagne qu'a été conçue la coopérative financière, et le mouvement a débuté en France en 1865. Ce modèle se retrouve à la base de nombreuses institutions existant à l'heure actuelle en Afrique, en Amérique latine et en Asie.

Après l'échec de diverses initiatives financières en milieu rural au début du 20<sup>e</sup> siècle, les efforts d'élargissement de l'accès au crédit agricole dans les pays en développement s'appuient entre les années 1950 et 1970 sur les institutions financières publiques de développement, ou sur des coopératives de fermiers, permettant d'offrir à la clientèle des crédits à des taux bonifiés. Ces banques de développement voient s'éroder leur capital, les taux subventionnés ne leur permettant pas de couvrir leurs coûts ni de compenser les faibles taux de remboursement.

### 750 MILLIONS DE CLIENTS

#### AU BOUT DE TRENTE ANS D'EXISTENCE

**A**u même moment, les années 1970 voient la naissance du microcrédit. Au Bangladesh, au Brésil, des programmes accordent des prêts aux femmes entrepreneurs pauvres. À ses débuts, le crédit accordé aux microentreprises était fondé sur le prêt solidaire dans le cadre d'un groupe, chaque membre se portant garant du remboursement des prêts octroyés à l'ensemble des membres du groupe. Parmi ces pionniers du microcrédit figure la Grameen Bank au Bangladesh, qui était à l'origine une expérience originale du professeur Muhammad

Les années 1970 voient la naissance du microcrédit, peu à peu élargi à la microfinance.

Yunus. Accion International, qui vit le jour en Amérique latine avant de s'étendre aux États-Unis et en Afrique, et la Self-Employed Women's Association Bank en Inde, une banque appartenant à une association de femmes, ont également poursuivi leur action jusqu'à ce jour.


Les programmes de microcrédit mis en place depuis ont permis d'améliorer les méthodes d'origine. Depuis les années 1990, le terme microfinance commence à remplacer celui de microcrédit, en incluant l'épargne et d'autres services, tels que l'assurance et les transferts d'argent, rapprochant ainsi la microfinance traditionnelle de l'ensemble du système financier.

La taille du marché, actuel ou potentiel, est très difficile à mesurer avec précision, mais s'avère néanmoins déjà substantielle de par le nombre de comptes. En se basant sur une enquête auprès d'institutions financières, le CGAP estime en effet à 750 millions le nombre de comptes d'épargne et de prêts auprès de la clientèle pauvre et à faible revenu, soit 500 millions de clients actifs, à mettre en regard du potentiel évalué à 3 milliards de personnes<sup>(1)</sup>. Près des trois-quarts de ces comptes ont été ouverts auprès de banques publiques (dont les caisses postales); 84 % sont en Asie, et plus de la moitié se répartit entre la Chine et l'Inde.

## DES ACTEURS MULTIPLES

La multiplicité des acteurs, banques publiques agricoles, banques de développement, caisses postales, mutuelles d'épargne et de crédit, banques d'épargne, banques communautaires ou rurales, ou institutions de microfinance spécialisées de toutes sortes, ne facilite pas la tâche d'estimation de la taille de ce marché.

En réalité, un système financier accessible à tous implique l'existence de ces différents types de prestataires. Un type unique ne pourrait répondre aux besoins divers des clients pauvres. Les prestataires potentiels de services se distinguent par le caractère plus ou moins formel de leurs activités, qui varie en fonction du degré de sophistication de leur structure organisationnelle et de leur gestion, ainsi que de l'intensité du contrôle ou de la supervision exercée dans leur pays. Les prestataires très informels sont ainsi dotés d'une organisation plus simple (lorsqu'ils en ont une) et ne sont pas supervisés par une instance publique, à l'opposé des institutions formelles. Parmi les établissements informels se rangent les usuriers, les clubs communautaires d'épargne, les collecteurs de dépôts et /...



À la multiplicité  
des situations répond  
la multiplicité  
des acteurs impliqués.

(1) Voir l'étude de Christen, Rosenberg et Jayadeva, «Financial Institutions with a "Double Bottom Line" : Implications for the Future of Microfinance», juillet 2004.

/... les fournisseurs, commerçants et transformateurs de produits, ainsi que les fournisseurs d'intrants agricoles. Les banques privées et publiques sont les plus formelles. Entre ces deux types de prestataires se trouvent les organisations détenues par leurs membres, les organisations non gouvernementales (ONG) et les institutions financières non bancaires.

Toutes les institutions ne s'insèrent pas de façon parfaitement ordonnée dans cette classification. Certaines grosses coopératives, en Afrique et ailleurs, exercent leur activité de façon similaire aux institutions financières réglementées. Quelques ONG géantes au Bangladesh possèdent chacune des millions de clients et sont plutôt formelles. En revanche, certaines banques rurales dans des pays comme les Philippines et le Ghana sont minuscules et relativement informelles, bien qu'elles relèvent de la réglementation en théorie (sinon *de facto*).

Au cours des vingt-cinq dernières années, la microfinance a connu une mutation considérable, évoluant de la prestation informelle vers la prestation formelle. Les institutions de microfinance (IMF) spécialisées ont démontré que les pauvres sont « bancarisables ». À l'heure actuelle, les institutions formelles intègrent rapidement les leçons de l'expérience acquise au sujet du traitement bancaire des opérations de petits montants. Un grand nombre des nouveaux acteurs de la microfinance, tels que certaines banques commerciales, possèdent déjà un réseau d'agences bien développé, des systèmes de points de vente bien implantés comme des guichets automatiques, et la capacité de procéder à d'importants investissements dans les technologies qui pourraient mettre les services financiers à portée de la clientèle pauvre.

On observe, de manière croissante, l'apparition de liens entre les différents types de prestataires de services, ce qui accroît considérablement les possibilités d'expansion de l'accès à ces services. Les enjeux de ces liens croisés sont cruciaux, puisque le manque d'institutions robustes et compétentes au niveau de l'offre de produits constitue encore l'obstacle principal à l'extension des services financiers à un nombre plus important de pauvres.

### DES MODÈLES DE CROISSANCE DIVERGENTS

**S**i l'on s'en tient aux acteurs existants et entrants potentiels, les pays affichent des modèles de croissance très divergents, en fonction de leur histoire propre.

Les marchés des pays émergents, tels que l'Inde, le Brésil et l'Afrique du Sud, constitueront probablement des terrains fertiles pour l'expérimentation de nouvelles méthodes

conçues pour toucher un grand nombre de pauvres. Ils sont tous dotés d'une infrastructure financière et non financière très développée, ainsi que de technologies avancées. Les investisseurs privés s'affrontent fébrilement au seuil de ce marché. On peut citer les exemples de la ICICI, implantée à l'heure actuelle en zone rurale avec plus de 2 000 bornes internet qui fourniront une gamme limitée de services financiers dans l'Inde tout entière, et de la banque Caixa, qui accorde des franchises de services financiers par l'intermédiaire de près de 14 000 kiosques de loterie, supermarchés et magasins locaux au Brésil. Certains praticiens de la microfinance prédisent que ces pays « survoleront » la trajectoire traditionnelle de la microfinance et utiliseront une approche plus commerciale qui débouchera immédiatement sur l'offre massive de services, permettant ainsi de modifier les conditions d'existence de millions de clients pauvres.

À l'inverse, des pays ayant déjà une pratique de la microfinance, tels que la Bolivie, l'Ouganda et le Bangladesh, vont probablement connaître un type de croissance différent. La microfinance y jouit déjà d'un beau succès, certains secteurs de marché affichant une certaine saturation pour quelques types de services financiers. Il reste néanmoins des groupes importants de population non touchés par la microfinance, par exemple dans les régions rurales les plus isolées de la Bolivie et de l'Ouganda. Même si ces pays ne connaissent pas le rythme de croissance spectaculaire des pays à « démarrage ultra-rapide », leur passé d'innovateurs suggère qu'ils pourraient développer de nouvelles manières de servir les pauvres et les régions rurales les plus excentrées.


D'autres pays en sont encore au début du processus d'apprentissage et de croissance. Ces pays (notamment ceux en situation d'après conflit), qui incluent notamment certains pays africains et du Moyen-Orient, bénéficieront des progrès réalisés ailleurs. Beaucoup sont caractérisés par un gouvernement affaibli, des systèmes financiers fragiles et des infrastructures (réseaux routiers et de télécommunication) limitées. Le défi consiste pour eux à profiter des leçons, de l'énergie et de l'expertise des économies à croissance plus rapide pour mettre en place des systèmes financiers efficaces pour les populations pauvres, souvent majoritaires.

## **UNE INTÉGRATION AUX SYSTÈMES FINANCIERS TRADITIONNELS ?**

**L**es réussites accomplies par la microfinance en trente ans sont extraordinaires. Cette dernière a su apporter la preuve que les pauvres sont des clients viables. Elle a créé un grand /...

/... nombre d'institutions robustes organisées autour du financement des activités des pauvres, et a commencé à attirer l'attention des investisseurs privés. On peut certainement se réjouir que l'intégration au sein du système financier ait été amorcée (bien que le processus s'avère inégal suivant les régions ou les pays). Les cloisons qui séparaient la microfinance traditionnelle du système financier global commencent à s'estomper. Un grand nombre d'IMF spécialisées, dédiées aux populations les plus pauvres, continuent d'accroître leur échelle. Les banques commerciales et les autres institutions financières formelles s'efforcent d'élargir leur clientèle à des segments plus pauvres pour inclure des clients plus démunis et plus isolés.

Cependant, il reste encore un long chemin à parcourir si l'on veut offrir l'accès aux services financiers à tous ceux qui en ont besoin. Trois axes sont prioritaires : développer l'échelle (servir toujours plus de clients), et augmenter la portée (atteindre des populations plus pauvres), tout en diminuant les coûts (pour garantir l'équilibre financier). Pour atteindre cet objectif, il est nécessaire d'adopter des approches diversifiées car il n'existe pas de solution unique efficace. Cette ambition ne pourra devenir une réalité qu'à la condition d'abattre les murs – réels et imaginaires – qui séparent encore la microfinance de l'univers infiniment plus vaste des systèmes financiers.



Les cloisons  
qui séparaient  
la microfinance  
traditionnelle  
du système financier  
global commencent  
à s'estomper.

# *La finance rurale aujourd'hui : progrès et défis*

**GEETHA NAGARAJAN**

CODIRECTRICE, CENTRE IRIS, UNIVERSITÉ DU MARYLAND

**RICHARD L. MEYER**

PROFESSEUR ÉMÉRITE, UNIVERSITÉ D'ÉTAT DE L'OHIO

**La finance rurale est réputée poser plus de difficultés que la finance en milieu urbain. Cet article entend définir la nouvelle approche de la finance rurale qui a contribué à la réussite de certains programmes de microfinance mis en œuvre dans les pays en développement. L'accent est également mis sur les progrès récents et les défis futurs.**

**P**osant de nombreux défis, la finance rurale souffre souvent de défaillances dans les pays en développement, et ce malgré les initiatives conjuguées des bailleurs de fonds, des gouvernements et des investisseurs privés. Pourtant, des lignes directrices majeures se dégagent de ces expériences pour développer et optimiser les services financiers en milieu rural. En règle générale, la finance rurale se définit comme l'offre de prestations d'institutions formelles, semi-formelles ou informelles auprès d'une population, qu'elle soit agricole ou non, et indépendamment de son revenu.

## **ENTRAVES AU DÉVELOPPEMENT DE LA FINANCE RURALE**

**L'**échec par le passé de nombreux programmes dédiés à la finance rurale s'explique par la conjonction de plusieurs facteurs, notamment un manque de considération des enjeux institutionnels, des défauts de conception et de mise en place des programmes, ainsi que des politiques macroéconomiques privilégiant des intérêts politiques. La majorité de ces programmes n'a pas été en mesure de résorber le grave déséquilibre entre l'offre et la demande. Parmi les facteurs explicatifs de cet écart figurent des politiques biaisées en faveur des villes, marquées par des prix défavorables aux agriculteurs, ainsi que des stratégies financières prônant le contrôle des taux d'intérêt et l'application des lois sur l'usure. Par ailleurs, /...

/... les mesures de crédit subventionné et de contrôle du crédit mises en œuvre dans de nombreux pays ébranlent et desservent les institutions rurales efficaces.

De plus, la finance rurale est réputée poser plus de difficultés que la finance en milieu urbain. Plus distants les uns des autres, les clients ruraux sollicitent généralement des prêts et alimentent des comptes d'épargne pour de faibles montants, d'où des coûts par transaction plus élevés. Le faible développement des réseaux de transports et de communication ruraux génère des coûts d'information prohibitifs à la fois pour les prestataires et les bénéficiaires. En outre, les revenus des ruraux se caractérisent par une dépendance saisonnière forte, un cycle de production long et une vulnérabilité aux risques, notamment de production et de marketing. En règle générale, nombre de clients ruraux disposent de faibles garanties de prêt en raison d'une absence d'actifs ou de droits de propriété bien définis.

Il subsiste toutefois des opportunités de développement des services financiers en milieu rural, au vu de la demande soutenue, de l'importance du capital social et des substituts de collatéral, ainsi que des possibilités de l'application informelle des contrats. Plusieurs institutions financières qui ont su relever ces nombreux défis posés par la géographie, l'économie et les risques spécifiques aux zones rurales en témoignent.



Il subsiste des opportunités de développement des services financiers en milieu rural.

### ÉMERGENCE D'UNE NOUVELLE APPROCHE


À la fin des années 1980, l'avènement d'une nouvelle approche de la finance rurale a ouvert des perspectives inédites en identifiant les exigences nécessaires au bon fonctionnement d'un système financier centré sur les zones rurales.

**L'ancienne approche de la finance rurale remonte aux années 1960 et 1970.** Au cours de ces deux décennies, une multitude de projets visant à promouvoir le développement agricole a vu le jour dans le monde entier, et plus particulièrement en Asie et en Amérique latine. Ces projets avaient pour fondement la reconnaissance des coûts et des risques spécifiques qui suscitaient les réticences des institutions financières formelles. Un canevas théorique a ainsi émergé progressivement, poussant les gouvernements et les bailleurs de fonds à investir dans le segment des marchés financiers ruraux. Les interventions ont alors visé l'allocation des crédits au lieu de s'appuyer pour cela sur des institutions financières et d'utiliser les mécanismes de marché pour mobiliser et allouer des fonds. Des programmes de subvention des taux d'intérêt, de renonciation au remboursement de prêt et de remise de dette ont été mis en œuvre pour réduire l'endettement des emprunteurs issus des secteurs prioritaires, en particulier à la suite d'inon-

dations, de sécheresses et en période d'effondrement des prix agricoles. Dans bien des cas, le renflouement onéreux d'établissements de crédit à l'agriculture appartenant à l'État et utilisés à des fins politiques ont porté préjudice au développement d'institutions rurales privées à but lucratif. Cette approche a aidé certains pays en développement, notamment en Asie, à améliorer les rendements agricoles à court terme. Trop coûteuse et ingérable à long terme, la méthode a toutefois évincé la majorité des foyers ruraux et failli aux objectifs fixés, à savoir augmenter les revenus, dynamiser la constitution de capital et réduire la pauvreté en milieu rural.

**À la fin des années 1970, les principales critiques de cette approche se sont cristallisées pour permettre l'émergence de prestataires semi-formels comme les ONG et les coopératives de crédit.** Ces derniers ont donné la priorité aux pauvres non bancarisés qui avaient été laissés à l'écart des investissements colossaux dédiés au développement des marchés financiers. Ces institutions de microfinance (IMF) ont radicalement changé la donne en démontrant que les pauvres sont bancarissables, et que les techniques bancaires traditionnelles sont inadaptées à ce segment de clientèle. Nombre d'IMF, surtout les plus récentes et celles de faible envergure, limitent actuellement leur offre au microcrédit. Un microcrédit typique se caractérise essentiellement par un faible montant, une échéance à court terme et un taux d'intérêt supérieur à celui des banques commerciales. Bien souvent, ces prêts s'appuient uniquement sur des garanties solidaires, chaque membre du groupe se portant caution pour la totalité du groupe. Les remboursements de prêts sont collectés régulièrement afin d'assurer un certain contrôle de la clientèle. De plus, les clients qui respectent le calendrier de remboursement peuvent bénéficier d'un renouvellement de prêt portant sur des montants plus élevés. Le contraste est saisissant entre ces méthodes innovantes et l'ancienne approche qui préconisait des prêts importants à long terme, fondés sur des garanties et surtout destinés au financement d'activités agricoles « lourdes ».

**À la fin des années 1980, les belles performances de plusieurs IMF ont ouvert la voie à une nouvelle conception de la finance rurale qui est montée en puissance au milieu des années 1990.** Ce nouveau paradigme pose la solvabilité de nombre d'habitants ruraux comme postulat et entend élargir le portefeuille de clients au-delà des seuls exploitants agricoles. Elle prône un système financier qui met à profit les mécanismes du marché pour créer une spirale vertueuse en vue de promouvoir le développement rural et, partant, de favoriser la constitution de capital et de réduire la pauvreté. Un sys- /...




La nouvelle approche de la finance rurale pose la solvabilité des clients ruraux comme postulat.

/... tème financier efficace se doit d'augmenter la productivité des facteurs de production existants et d'optimiser l'allocation inter-temporelle des ressources ainsi que la gestion des risques. Le nouveau paradigme se base sur le principe suivant lequel une approche commerciale, reposant sur les marchés, est la plus capable de s'adresser durablement à un grand nombre de clients. Dans cette optique, les services financiers font partie intégrante d'un système interactif qui s'articule autour des institutions et de l'infrastructure financière, des cadres juridiques et réglementaires et des normes culturelles et sociales. L'État a un rôle à jouer pour instaurer un climat d'affaires favorable, des systèmes d'infrastructure et d'information ainsi que des structures de surveillance pour faciliter le bon fonctionnement des marchés financiers ruraux. En revanche, il doit réduire ses interventions directes au profit du marché.

### PROGRÈS RÉCENTS

**C**ette nouvelle approche implique en premier lieu une réforme des institutions actuelles. Les banques nationales de développement agricole (BNDA) sont encore très présentes dans de nombreux pays. Bien que de nombreuses institutions essuient des échecs, notamment en République populaire de Chine, en Égypte, au Pakistan et en Équateur, certains établissements enregistrent de belles performances, comme en témoignent la Banque Agricole de Mongolie (désormais nommée Khan Bank) et Banrural au Guatemala, qui sont désormais rentables et privatisées. Toutefois, toutes les banques publiques ne peuvent pas être réformées. Et réformer ces institutions n'est pas une solution miracle. Les gouvernements qui ne peuvent plus allouer de subventions aux projets économiques et politiques *via* ces établissements peuvent alors être amenés à chercher d'autres canaux de diffusion comme les institutions de microfinance (IMF), les coopératives, les banques de province ou encore les fonds de village ou de communauté. Parallèlement, plusieurs institutions de microfinance s'engagent davantage dans le secteur rural pour s'imposer comme des prestataires de services financiers incontournables, notamment BASIX en Inde ainsi que des banques de microcrédit comme Banco ProCredit au Salvador (anciennement Financiera Calpiá). Les IMF sont parfois amenées à procéder à des subventions croisées entre les opérations rurales et celles, urbaines, plus robustes financièrement. Aussi, les petites IMF qui couvrent les seules zones rurales ne sont-elles pas forcément les acteurs les mieux adaptés au développement de financements ruraux pérennes. Par ailleurs, les organisations de membres gagnent également en importance. Des groupes d'en-



Cette nouvelle approche implique en premier lieu une réforme des institutions actuelles.

traide se multiplient en Inde et s'organisent à présent dans certains États africains<sup>(1)</sup>. Bien que parfaitement appropriés aux enjeux des zones rurales, seuls les groupes d'entraide œuvrant en étroite collaboration avec des institutions financières formelles parviennent à fournir des services efficaces sans recevoir en permanence des fonds ou une assistance technique émanant d'acteurs extérieurs. Fondées sur un modèle similaire, les coopératives d'épargne et de crédit (Coopec) s'avèrent également adaptées aux zones rurales éloignées sous réserve d'une bonne gestion de leurs fonds. Au Niger, l'organisation CARE assure uniquement la formation et le suivi et s'appuie sur des fonds provenant de l'épargne des membres. Les transactions ne sont pas consignées par écrit afin de minimiser les tâches administratives des membres, souvent illettrés, habitant dans des régions reculées. Le programme connaît une croissance soutenue et certains groupes constituent des réseaux locaux pour faciliter les relations avec d'autres organismes financiers, dont les coopératives d'épargne et de crédit, et accéder à des services inexistantes au niveau local.

**Avec l'aide de bailleurs de fonds, de gouvernements et d'investisseurs privés, des institutions financières mettent au point des solutions innovantes pour proposer une large palette de produits et de services à leur clientèle des zones rurales.** Les produits d'épargne, qui présentent de plus en plus de souplesse, constituent, à ce titre, un exemple éloquent. Khrisna Bhima Samruddhi (KBS), banque locale du réseau BASIX en Inde, propose à sa clientèle un système de collecte quotidienne et à domicile de l'épargne, par l'intermédiaire de représentants qui couvrent chacun typiquement 150 clients par jour. La banque instaure des mesures incitatives en mettant à la disposition des clients qui ont épargné régulièrement sur une période de 100 jours, sans interruption excédant 20 jours, des prêts pouvant atteindre 110 dollars. À l'instar des IMF, les caisses d'épargne postales (*Post Office Savings Banks*) s'affirment progressivement comme des prestataires majeurs de services de dépôt, pour les plus pauvres, dans les zones rurales de l'Inde, du Kenya, du Malawi, de Tanzanie et d'Afrique du Sud. L'épargne est généralement utilisée pour lisser la consommation et constituer un petit capital.

Autre mesure innovante, le crédit-bail offre une solution financière viable à certains clients des zones rurales. L'expérience montre à présent qu'il n'est peut-être pas une option idéale pour les régions les plus reculées en raison des coûts /...

(1) Consulter l'article de Gwénaëlle Flandrin-Le Maire et Aurélie Fontagné portant sur les Self-Help Group dans ce numéro.



Certaines institutions financières mettent à présent en place des solutions innovantes pour leurs clients des zones rurales.

/... élevés de transport et du manque d'entretien des équipements. Ainsi, les populations vulnérables ne recourent que rarement au crédit-bail pour financer leurs activités lucratives. Les solutions de crédit-bail conviennent néanmoins aux transactions individuelles, mais requièrent un versement initial élevé ou des garanties tangibles pour minimiser les risques du bailleur. L'émergence du crédit-bail comme véritable alternative aux prêts en milieu rural suppose de résoudre au préalable de nombreux problèmes d'ordre juridique et fiscal. Le Bangladesh a déjà sauté le pas : premier prestataire auprès des microentreprises rurales, la Grameen Bank affiche un portefeuille de crédit-bail estimé à 22 millions de dollars par an. L'assurance-récolte basée sur un indice de référence visant à limiter les risques<sup>(2)</sup> et les nouveaux produits financiers islamiques sont autant d'autres solutions innovantes pour le financement des zones rurales.

**La finance rurale bénéficie également des progrès des processus. À cet égard, les partenariats entre banques et IMF, ainsi que les nouvelles technologies, jouent un rôle majeur.**


Les partenariats entre les banques commerciales et les systèmes informels permettent à une nouvelle clientèle d'accéder aux services financiers. À titre d'exemple, les quelques 15 millions de membres des groupes d'entraide ont bénéficié de la collaboration avec les banques commerciales en Inde. L'initiative a réduit les coûts des services bancaires auprès des populations rurales et pauvres tout en enregistrant des taux de remboursement élevés. Les alliances stratégiques représentent une autre forme d'engagement des banques dans la finance rurale. Certaines IMF en Inde, en Ouganda, au Bangladesh et au Zimbabwe proposent désormais des assurances-vie et des assurances-maladie *via* des partenariats avec des hôpitaux locaux et des assureurs spécialisés. Les IMF opèrent des transferts de fonds à destination et en provenance des zones rurales : la National Microfinance Bank en Tanzanie et la Uganda Microfinance Union exécutent ces transactions par l'intermédiaire de Western Union et de Money Gram. En Afrique du Sud, l'institution Beehive Financial Services et la Teba Commercial Bank se sont associées pour mettre des cartes de retrait à la disposition des travailleurs indépendants des zones rurales.

L'avènement des nouvelles technologies révolutionne également les services financiers en milieu rural. C'est particulièrement le cas dans les pays où le secteur des technologies de l'information est moins réglementé que celui de la finance.

(2) Consulter l'article de Cyril Fouillet (IFP-LPED), Ake Olofsson (FAO) et de Maria Pagura (FAO) portant sur l'assurance sécheresse dans ce numéro.

L'informatisation des services qui se décline désormais en PDA, cartes intelligentes, guichets automatiques ainsi que la banque par Internet ou par téléphone, révèle toute son efficacité pour démarcher la clientèle des zones rurales et diminuer les coûts de transaction. ICICI en Inde et l'IMF Prodem en Bolivie installent actuellement des guichets automatiques dans des zones rurales relativement développées. Le recours au téléphone portable pour effectuer des paiements et des remboursements d'emprunt (*m-payments* et *m-banking*) s'étend progressivement aux Philippines, en Afrique du Sud et au Kenya. Les dispositifs solaires, les batteries rechargeables et les onduleurs garantissent désormais une alimentation continue des ordinateurs portables. Lancé en Ouganda par la société Hewlett-Packard, un système électronique permettant d'effectuer des dépôts et des retraits d'espèces est actuellement en phase de test. Ainsi, les clients ruraux des IMF pourraient réaliser leurs transactions par l'intermédiaire d'un réseau de responsables de prêts, d'antennes locales et/ou d'agents.

Ces expériences montrent que l'informatisation des services bancaires permet de réduire le coût de nombreuses transactions de faibles montants dans les régions capables de mettre en place des solutions *high-tech*. Les États dotés d'une grande superficie qui se sont récemment équipés en technologies modernes peuvent sans doute en tirer parti. Le Brésil, la République populaire de Chine, l'Inde et l'Afrique du Sud en sont quelques exemples. Mais loin d'être une solution universelle, la banque électronique risque d'évincer, une fois encore, les plus vulnérables. Certes, les nouvelles technologies améliorent le confort et la sécurité des déposants disposant d'un minimum de revenu et réduisent les coûts des institutions financières. En revanche, elles n'apportent pas une solution *ad hoc* aux clients les plus pauvres des zones rurales.



Loin d'être une solution universelle, la banque électronique risque d'évincer les plus vulnérables.

## PROCHAINS DÉFIS

**L**a nouvelle approche est affinée en permanence. Les défis qui restent à relever sont nombreux. Le récent scandale soulevé par des emprunteurs lourdement endettés pour avoir contracté de nombreux emprunts auprès d'institutions financières rurales concurrentes dans des pays aussi divers que la Bolivie, l'Inde et le Sri Lanka, a amené la classe politique à appeler de ses vœux l'abandon des créances et la réintroduction des taux d'intérêt plafonnés. Pourtant, ces mesures de contrôle ont été, dans le passé, les principaux facteurs d'échec de la majorité des programmes de crédit dédiés aux petits exploitants agricoles. L'adoption de telles propositions risque de porter atteinte à la viabilité des institutions financières rurales et de freiner leur développement, voire de les amener à /...

/... la faillite. La mise en place d'entraves au marché créerait une concurrence déloyale envers les institutions respectant des principes libéraux. Des mesures plus adaptées pourraient consister en la mise en place de centrales des risques, qui permettraient aux institutions de mieux surveiller l'endettement des clients et le remboursement du crédit, ou encore l'amélioration des compétences financières de la clientèle rurale.

La rentabilité des services de banque électronique qui dépend de leur envergure constitue un deuxième défi. Il s'avère fondamental d'intégrer les services financiers à l'infrastructure existante et d'élargir la base de clientèle *via* des partenariats stratégiques avec des fournisseurs d'accès tout en gérant les problèmes de sécurité, d'usurpations d'identité et les ruptures de communication, autant de vecteurs qui mettent à mal la transparence et la conformité vis-à-vis des lois de lutte contre le blanchiment de capitaux.

Finalement, la stabilité de la finance rurale suppose avant tout l'instauration d'un climat favorable. Un environnement macroéconomique capable d'intégrer la finance rurale dans un secteur bancaire plus vaste et la reconnaissance de la propriété mobilière et des droits d'exploitation des terres sont deux enjeux majeurs qui permettront aux institutions de disposer de fonds et aux populations rurales d'accéder à des financements de long terme. Toutefois, le manque de volonté politique à s'ouvrir à l'économie de marché constitue en soi un défi dans de nombreux pays en développement.

## CONCLUSION

Il n'existe pas de recette miracle pour garantir la réussite des institutions, des produits, des services et des processus de finance rurale. Flexibilité et polyvalence sont de rigueur pour répondre à la variété des conditions rurales. Les produits, services et mécanismes de prestation intégrant des technologies électroniques pour réduire les coûts d'information et de prestation devront être préalablement testés. Il convient également de prendre conscience de l'existence d'une demande de services autres que financiers émanant d'une partie de la clientèle rurale. À cette fin, les alliances stratégiques et les collaborations avec divers prestataires de services dans les zones rurales, dont les acteurs du secteur privé, doivent être étudiées en priorité. L'avenir de la finance rurale dépend de la patience et de la volonté à affronter certaines déconvenues.

Il n'existe pas de recette miracle pour garantir la réussite des institutions, des produits, des services et des processus de finance rurale.

**Note:** Cet article est extrait d'une recherche exhaustive intitulée "Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities" ([www.ruralfinance.org](http://www.ruralfinance.org)), ainsi que d'un article "Rural Finance Today: Advances and Challenges" publié dans *ADB Finance for the Poor* en décembre 2006 (volume 7, numéro 4).

# *Bancarisation des milieux ruraux indiens par le biais de la microfinance*

**GWÉNAËLLE FLANDRIN-LE MAIRE**

DIRECTION DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, CRÉDIT AGRICOLE S.A.

**AURÉLIE FONTAGNÉ**

DIRECTION DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, CRÉDIT AGRICOLE S.A.

**Spécificité de la microfinance indienne, les *Self-Help Group* financent les ruraux *via* des prêts bancaires obtenus à certaines conditions. Bien que concentré sur certains segments de la population, ce système d'adossement bancaire ou « *bank linkage* » semble complémentaire de la bancarisation traditionnelle. Certaines banques ont choisi d'exploiter ces liens pour se positionner dans les milieux ruraux peu bancarisés et moins concurrentiels.**

L'accès aux services financiers des Indiens s'est amélioré dans les dernières décennies, les banques commerciales publiques restant les principaux vecteurs de cette diffusion, surtout en milieu rural. Ainsi, 32 000 agences rurales de banques publiques commerciales ou de banques rurales sont recensées, alors que près de 154 000 agences postales se concentrent sur les dépôts et les transferts d'argent. Mais la majorité des Indiens (plus de 60 %) n'a toujours pas accès à la finance formelle. Le taux est encore plus élevé dans les milieux ruraux : 70 % de la frange la plus pauvre de la population rurale n'a pas de compte de dépôts, et 87 % n'a pas accès aux crédits bancaires.

Il s'avère en réalité qu'emprunter de manière formelle est coûteux et souvent impossible pour les ménages pauvres. La corruption entre en jeu dans environ un quart des demandes et porte alors sur 10 % du montant des prêts environ. De plus, il est souvent long d'obtenir un prêt (ce qui est très gênant dans /...

Emprunter de manière formelle est coûteux et souvent impossible pour les ménages pauvres.

/... le financement des récoltes), et des collatéraux sont souvent requis. Emprunter de manière informelle reste donc souvent une solution plus adaptée aux besoins des populations, même si les taux d'intérêt s'élèvent au moins à 50 %. Une enquête de la Banque mondiale (2003) révèle que, dans les régions rurales, 44 % des ménages avaient emprunté de manière informelle au moins une fois dans les douze mois précédant l'enquête. Les *money lenders* restent les principaux créanciers (un tiers des encours de dettes des ménages indiens ruraux), suivis par les banques (17 %) et les amis (15 %).

**Diverses estimations ont été faites de la demande de services financiers dans le pays.** La fourchette va de 360 millions de ménages pauvres dont la majorité est privée d'un accès aux services financiers traditionnels, aux 650 millions d'Indiens sans compte bancaire. Le besoin annuel de crédit pour les ménages pauvres est évalué à 23 Mds€, soit 5 % du PIB. Dès lors, la microfinance<sup>(1)</sup> peut permettre de répondre en partie à cette demande. C'est en particulier le cas du système des *Self-Help Group* (SHG), qui est aujourd'hui le vecteur de la diffusion des prêts bancaires dans les zones rurales.

### LES SHG, PRINCIPAL VECTEUR DE DÉVELOPPEMENT DE LA MICROFINANCE

Le programme d'adossé bancaire des groupes d'entraide (SHG) a gagné en importance ces dernières années, jusqu'à devenir le principal acteur du développement de la microfinance, avec près des deux-tiers des prêts accordés.

#### *Un modèle fondé sur la constitution de groupes informels, adossés aux banques via des ONG*

Ces groupes sont composés de 15 à 20 personnes, très souvent des femmes. Dans un premier temps, l'activité du groupe d'entraide (SHG) est uniquement une activité d'épargne et les fonds ainsi réunis peuvent donner lieu à des prêts autogérés par les membres dans une logique proche de celle de la tontine. De nombreux groupes ne dépassent pas ce stade de développement et ne sont donc pas enregistrés par le gouvernement<sup>(2)</sup>.

Si le groupe a prouvé sa capacité à s'organiser et à gérer les prêts entre ses membres, il peut être éligible pour un prêt auprès d'un établissement financier, souvent l'agence rurale d'une banque commerciale. Cette période probatoire de soli-

(1) En Inde, est regroupée sous le terme de microfinance la fourniture de crédit et autres services financiers de petits montants dans les régions pauvres, rurales, semi-urbaines ou urbaines. Les prêts doivent être au maximum de 50 000 roupies (875 euros) pour les PME et de 125 000 roupies (2 200 euros) pour les autres segments.  
(2) Les associations de moins de 20 personnes n'ont pas d'obligation légale de se déclarer aux pouvoirs publics.

dification des liens dure de six mois à un an et constitue véritablement une garantie, à la différence des institutions de microfinance (IMF) qui ne requièrent que 10 à 15 jours. Ce dispositif est appelé « *bank linkage* » ou adossement bancaire, même si, dans les trois quarts des cas, le lien avec la banque est assuré par des ONG.

Les fonds épargnés et empruntés peuvent être distribués soit à un, soit à plusieurs membres du groupe, qui sont alors personnellement responsables du remboursement. Les sommes peuvent être utilisées à la fois pour la consommation (santé, mariages, etc.) et pour des produits d'investissement. Une étude de la Nabard<sup>(3)</sup> (2007)<sup>(4)</sup> montre que 70 % des prêts sont utilisés dans un but productif.

Le taux moyen d'emprunt des SHG aux banques est de 12 % par an, et le groupe décide librement du taux d'intérêt payé par ses membres au groupe, qui atteint 24 % par an en moyenne. Une fois que le prêt est remboursé, le groupe peut emprunter à nouveau, souvent une somme plus importante. Les banques prêtent généralement une somme égale à quatre fois les sommes épargnées par le groupe, mais à mesure que le groupe devient plus mature, les banques sont disposées à prêter plus, jusqu'à dix fois l'épargne du groupe.

### *Les SHG, le modèle qui s'impose en Inde*

Depuis son introduction généralisée en 1996 après une phase de test de quatre ans, l'adossement bancaire des SHG est devenu le modèle dominant de la microfinance indienne. Il est parvenu à encourager une épargne significative et des taux de remboursement importants (95 % en moyenne sur l'ensemble de la période). A fin mars 2007, plus de 2,7 millions de SHG étaient liées à des banques (40 millions de personnes environ, soit 5 % des 800 millions d'Indiens qui n'ont pas accès au crédit). **Le total des crédits distribués par les différents acteurs (banques, ONG) atteignait 53 milliards de roupies, soit 950 millions d'euros environ.** Les prêts par SHG représentaient donc en moyenne 20 000 roupies (350 euros), *encadré page suivante*.

Le succès du modèle tient en grande partie à la possibilité pour les banques de se refinancer auprès de la NABARD à des taux subventionnés, même si ces dernières années quelques banques commencent à prêter sans ce refinancement au vu des /...

(3) La NABARD, National Bank for Agriculture and Rural Development, assure le développement des zones reculées, notamment via la microfinance et un soutien au secteur agricole. Elle est par ailleurs l'organisme de régulation des banques régionales rurales.

(4) NABARD, 2007, « Annual Report 2006-2007 ».

**DEUX AUTRES MODÈLES DE MICROFINANCE EXISTENT EN INDE**

Les SHG distribuent environ les deux-tiers des prêts du secteur de la microfinance. Mais deux autres modèles cohabitent en Inde.

L'Inde a en effet vu se former des groupes sur le modèle du microcrédit solidaire initié par la Grameen Bank. Représentant 20 % des prêts du secteur de la microfinance, ce modèle est basé sur la formation de groupes solidaires (si une personne ne rembourse pas son prêt, les autres remboursent pour elle). L'adhésion au groupe suppose en outre la participation à des réunions périodiques et l'engagement de suivre un certain nombre de principes civiques et moraux. En tout, 2 millions de personnes sont concernées, pour environ 5 milliards de roupies de prêts (90 millions d'euros).

Les institutions mutualistes ou coopératives ne représentent qu'à peine 10% du total des prêts. Le dispositif s'appuie sur la constitution de groupes d'épargnants qui deviennent coopérateurs, c'est-à-dire membres actifs de l'organisation, décidant des évolutions de l'institution. Care Cash en est un exemple pour les femmes pauvres (300 000 membres féminins en 2005, budget de 11 millions d'euros).

/... très bons taux de recouvrement (95 %). Elles peuvent également déduire ces prêts aux SHG de l'enveloppe dédiée aux secteurs prioritaires, qui doit atteindre 40 % de leurs prêts. L'adossement bancaire du modèle des SHG leur offre ainsi une opportunité d'atteindre cet objectif.

La bonne densité des réseaux bancaires contribue également au succès des SHG. Le système est aussi moins coûteux que celui de la Grameen Bank qui suppose un apport initial puisqu'il ne se fonde pas sur une épargne préalable des bénéficiaires. De plus, les coûts de fonctionnement sont supportés non pas par les bénéficiaires des prêts comme c'est le cas dans le modèle de la Grameen Bank mais par les banques qui peuvent les diluer dans leurs frais généraux. Finalement, le système de la Grameen Bank suppose une structure de commandement : ceux qui adhèrent à un groupe de microcrédit solidaire doivent se plier à certaines obligations. Le système des SHG correspond ainsi mieux à l'exigence démocratique indienne.

**UN DÉVELOPPEMENT COMPLÉMENTAIRE  
DE CELUI DES BANQUES,  
BIEN QUE LIMITÉ EN TERMES DE COUVERTURE**

**D**es analyses récentes indiquent que l'accès à des prêts *via* le lien entre les SHG et les banques a contribué à réduire la vulnérabilité des ménages pauvres au travers de plusieurs facteurs : une augmentation de l'épargne, un changement des modes d'emprunt et des activités financées, et un développement des activités non agricoles. Cependant, la couverture des SHG, en termes géographique et social, est limitée.

*L'analyse spatiale fait apparaître de fortes disparités régionales*

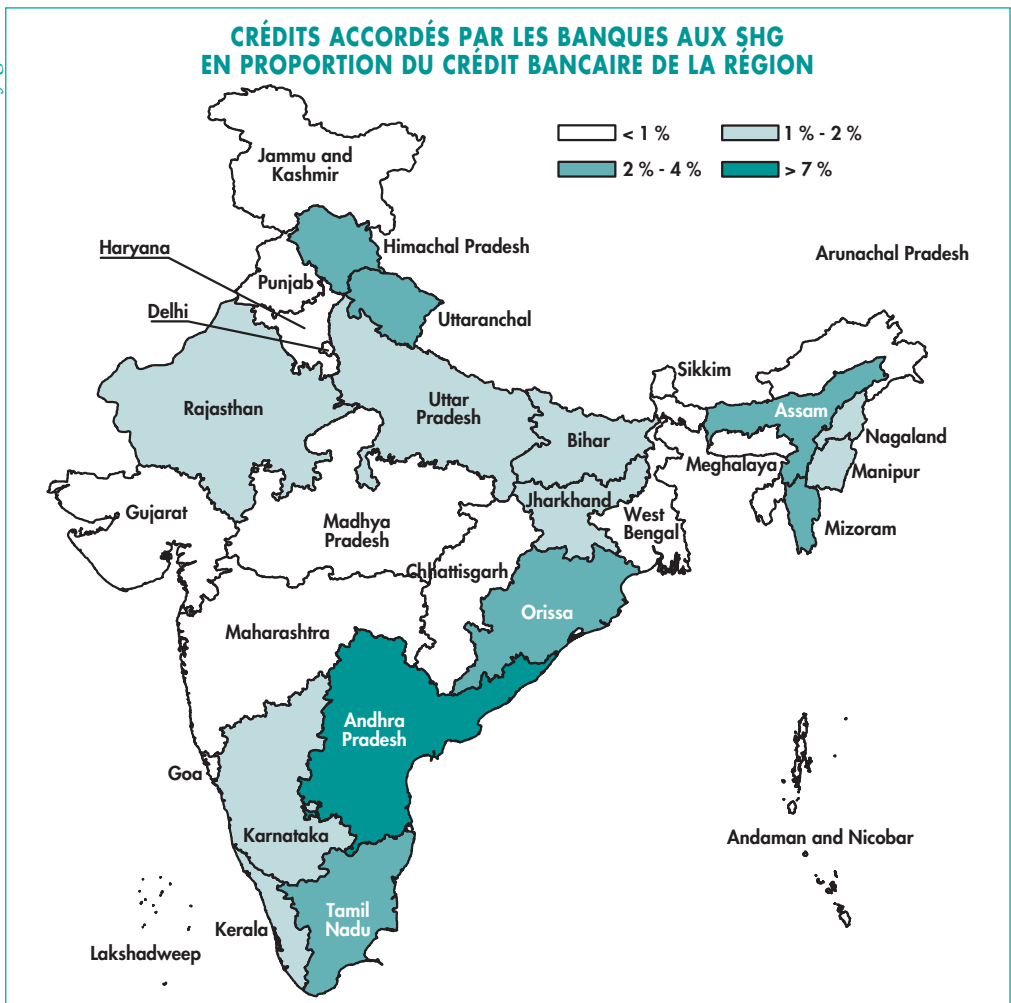
**Le système est très concentré sur la région du Sud (Andhra Pradesh, Karnataka, Kerala, Tamil Nadu et Orissa) en lien**

**avec l'existence d'un grand nombre d'ONG dans cette partie**

**du pays.** En mars 2007, plus de 23 % des SHG étaient situés en Andhra Pradesh, plus de 14 % au Tamil Nadu et 11 % au Karnataka. Les cinq régions du Sud précitées recouvrent plus de 80 % des prêts des SHG du pays. Au Nord, les régions les plus pauvres et les plus peuplées comme le Bihar et l'Uttar Pradesh regroupaient à elles deux 9 % des SHG pour une part de marché au sein des SHG en termes de volume de prêts de 2,4 %.

Si les SHG semblent bien établies, du moins dans le Sud du pays, l'objectif d'atteindre une grande part des populations non bancarisées et pauvres est loin d'être rempli. Dans l'Andhra Pradesh, le montant des crédits accordés par les SHG ne représentait en effet que 7,2 % du total des crédits bancaires. *A fortiori*, dans les régions moins touchées par cette forme de microcrédit, le montant des microcrédits n'atteint pas 1 % du total des crédits bancaires (*voir la carte ci-dessous*). /...

figure 1



Source : NABARD/RBI/Crédit Agricole

tableau 1

COEFFICIENTS DU MODÈLE LINÉAIRE EXPLIQUANT LE MONTANT DES CRÉDITS ACCORDÉS PAR LES BANQUES AUX SHG PAR HABITANT DANS CHAQUE RÉGION					
VARIABLES EXPLICATIVES DU CRÉDIT DES SHG PAR HABITANT ET PAR RÉGION					
$x_i$	Part du secteur agricole dans le PIB régional	Taux d'éducation régional	PIB par habitant régional	Dépôts par habitant par région	Constante
$\alpha_i$	2,0	2,7	- 1,5	- 0,5	9,4

Source : Calculs des auteurs à partir des données RBI et NABARD

Notes :  $R^2 = 42\%$  signifie que l'équation estimée explique 42 % des crédits des SHG, les variables PIB/hab, crédits/hab et dépôts/hab sont prises en logarithme.

Note de lecture : si le PIB par habitant augmente de 1 % dans une région précise, le montant des crédits par habitant accordés par les banques aux SHG de cette région diminue, toute chose égale par ailleurs, de 1,5 %.

/... Plus précisément, si l'on cherche à déterminer les facteurs explicatifs de l'adossement bancaire des SHG, au niveau régional, un certain nombre de variables ressortent. Nous avons estimé un modèle du type : montants par habitant des crédits accordés par les banques aux SHG dans chaque région indienne =  $\alpha_1 * x_1 + \alpha_2 * x_2 + \alpha_3 * x_3 + \alpha_4 * x_4 + \text{constante}$  (voir tableau 1).

**Les SHG semblent ainsi présentes dans les régions rurales, leur mode d'organisation étant moins adapté aux milieux urbains où les populations se connaissent moins. L'adossement bancaire des SHG touche également plutôt les régions les moins bien éduquées, et où les niveaux de richesse et de bancarisation (mesurée par les dépôts par habitant) sont faibles.** Ce dernier point nous amène à la conclusion que le réseau des SHG est complémentaire de celui des banques, du moins en milieu rural.

Le réseau des SHG est complémentaire de celui des banques, du moins en milieu rural.

### *Un modèle qui n'atteint pas les franges les plus pauvres de la population*

Si l'on descend au niveau des villages, l'analyse est plus nuancée, remettant notamment en question la capacité des SHG à atteindre les plus pauvres. La Banque mondiale (2006)<sup>(5)</sup> montre ainsi l'absence d'une relation forte entre les indicateurs de pauvreté au niveau des villages et le nombre de SHG. Le revenu par tête du village n'est pas significatif, alors que des taux élevés d'illettrisme ou une plus grande distance aux infrastructures de transport sont associés à un nombre plus faible de SHG dans le village. **C'est donc l'accès, ainsi que l'illettrisme des populations, qui freinent le développement des SHG.**

De même, selon l'enquête RFAS de la Banque mondiale (2003), la majorité des bénéficiaires appartient à la catégorie la plus pauvre de la population indienne. Cette enquête

(5) Banque mondiale, 2006, "Improving Access to Finance for India's Rural Poor".

indique en effet que 54 % des membres de SHG sont sans terre ou possèdent moins d'une acre de terre. Mais les populations touchées, si elles sont pauvres, ne sont généralement pas les plus pauvres : 12 % des clients seraient très pauvres, 35 % pauvres, 32 % au seuil de pauvreté et 21 % non pauvres. D'autres études vont dans le même sens, le lien SHG-banques étant efficace dans le ciblage des populations appartenant aux deux quintiles au-dessus des ménages les plus pauvres. De nouveau, l'illettrisme des plus pauvres, leur éloignement des centres peuplés, éléments auxquels il faut ajouter le risque de surendettement, peuvent permettre d'expliquer cette répartition sociale des bénéficiaires.


Les résultats de la Banque mondiale indiquent par ailleurs que si le ménage dispose d'un compte auprès d'une institution financière formelle, il a moins de chance de faire partie d'un SHG. **Cela va dans le sens d'une complémentarité entre les deux systèmes.**

## **LES BANQUES SE LANCENT DANS LE SECTEUR SOUS FORME D' ACTIONS DIFFÉRENCIÉES**

**L**es banques ont bien analysé cette complémentarité et voient dans l'extension des prêts au milieu rural une opportunité à saisir.

### *Le rôle de la Small Industries Development Bank of India (SIDBI) : développer un réseau national d'institutions de microfinance*

La *SIDBI Foundation for Micro Credit* (SFMC) a été créée par la banque SIDBI<sup>(6)</sup> en janvier 1999 dans le but de développer le principal réseau national d'institutions de microfinance. Ses partenaires potentiels sont des institutions de moyenne ou grande taille ayant des besoins de financement d'au moins un million de roupies (soit 17 500€) par an. L'assistance de la SFMC est de deux ordres : il s'agit d'une part d'une assistance technique (moyens humains, contrôle du système...) et d'autre part d'un support opérationnel pour combler les déficits liés à l'extension de leurs activités. La banque a par ailleurs développé avec les institutions les plus solides un segment de prêts aux très petites entreprises. Durant l'année fiscale 2005-2006<sup>(7)</sup>, l'ensemble des initiatives à l'origine de la SFMC a représenté environ 122 millions d'euros à travers 227 institutions, à destination d'un peu plus de 26 millions de personnes, en majorité des femmes pauvres. Le SMFC prévoit /...



Les banques voient dans l'extension des prêts au milieu rural une opportunité à saisir.

(6) La SIDBI est une banque de développement créée en avril 1990 dont le total des actifs s'élève à 3 Mds€ en mars 2007 et dont le principal actionnaire est la banque publique IDBI.

(7) L'année fiscale court d'avril à mars en Inde.

/... aujourd'hui de développer environ 100 à 125 partenariats supplémentaires dans les quatre ans à venir.

***Le modèle de la Industrial Credit and Investment Corporation of India Bank (ICICI) : utiliser les technologies pour gagner des parts de marché et accroître ses revenus***

Deuxième banque privée en Inde, dotée de plus de 60 Mds d'euros d'actifs en 2006, l'institution gère un réseau de 560 agences et plus de 2 200 distributeurs automatiques. Poussée en partie par une réglementation qui impose à toutes les banques d'accorder des crédits aux secteurs prioritaires, ICICI a découvert le marché en 2001 au moyen de prêts consentis à des institutions de microfinance spécialisées. Elle est depuis quatre ans la seule banque privée du pays à respecter la norme imposée par la Reserve Bank of India en matière de prêts au secteur rural. Mais sa motivation n'est pas uniquement réglementaire. ICICI est en effet partie du constat suivant : si le taux de pénétration du crédit dans les zones rurales augmente de 10 points en cinq ans, passant ainsi de 15 à 25 % du PIB, l'opportunité en termes de distribution de crédit sera de 40 Mds d'euros. En deux ans d'activité, elle a refinancé une centaine d'institutions, son portefeuille de microcrédit a déjà progressé de 290 %, et la banque prévoit que son portefeuille puisse atteindre 700 millions d'euros sur ce marché.

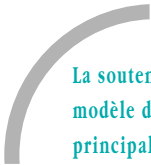
ICICI aborde le marché avec une volonté d'actionner des leviers non traditionnels, c'est-à-dire sans créer son propre réseau d'agences. L'objectif est de faire passer la part de ses prêts dédiés au secteur de la microfinance de 6 % à 20 % en 2010. Elle utilise donc des canaux de distribution multiples. Ainsi, elle prévoit d'assurer le financement d'un réseau de bornes Internet villageoises conçues comme des points de vente de services financiers, de former un partenariat avec des institutions qui assureront le traitement des prêts, et de collaborer avec des entrepreneurs sociaux pour créer des institutions *greenfield*. Enfin, en distribuant des produits innovants, cette activité de microfinance lui permet d'accroître ses commissions *via* des ventes croisées (assurance et produits d'investissement).

Pour ICICI, la microfinance reste donc un moyen de pénétrer le vaste marché de l'Inde rurale, moins concurrentiel que les zones urbaines, en prenant aujourd'hui des parts de marché *via* le système d'adossement bancaire, complété de différentes initiatives.

## **LES LIMITES DU PROGRAMME : LE MODÈLE EST-IL SOUTENABLE À MOYEN TERME ?**

**E**n dépit de leur fort développement et de l'implication des banques, les SHG restent confrontées à des défis de taille. Le principal enjeu, comme pour toutes les formes de microfinance, reste de garantir la solvabilité à long terme. Or, la soutenabilité du modèle dépend principalement des taux d'intérêt, qui sont aujourd'hui subventionnés. Les banques prêtent ainsi aux SHG à des taux de 12 % environ. Des études récentes montrent cependant que les coûts globaux de prêt à des SHG, formation comprise, nécessiteraient des taux d'intérêt compris entre 15 et 28 %, voire 48 % dans les districts peu densément peuplés. La promotion des SHG de qualité et bien formés est en effet coûteuse, la norme établie par le ministère du Développement rural s'élevant à 10 000 roupies (175 €) par groupe. Or, les banques vont être amenées à prendre de plus en plus en charge ces coûts de formation du fait de leur volonté de s'étendre dans le secteur.

**Les taux d'intérêt pratiqués actuellement ne permettent donc pas d'assurer la soutenabilité de long terme du modèle.** Dès lors, les banques peuvent mettre en place deux solutions pour continuer leur percée dans ce secteur. Elles peuvent tout d'abord augmenter leurs taux d'intérêt afin de couvrir leurs coûts, ce qui va dans le sens d'une diminution de la demande. Une autre solution consiste à développer les subventions croisées. Le portefeuille des SHG représente une petite part des prêts bancaires, sa qualité est bonne, et les banques peuvent alors diluer les coûts de gestion dans leurs comptes de résultat. Au regard du potentiel des zones rurales, de plus en plus de banques souhaitent s'investir dans ce dernier schéma. Une partie des nouveaux clients captés par ce biais pourrait en effet consommer à terme des services financiers plus sophistiqués, permettant aux banques de rentabiliser leurs investissements actuels.



La soutenabilité du modèle dépend principalement des taux d'intérêt, qui sont aujourd'hui subventionnés.

# Les enjeux de la microfinance en Afrique de l'Ouest

ALPHA OUÉDRAOGO

DIRECTEUR GÉNÉRAL DU CENTRE D'INNOVATION FINANCIÈRE

**L'accès aux services financiers est loin d'être répandu en Afrique de l'Ouest. L'étendre, via les institutions de microfinance, tout en maintenant et en améliorant leur pérennité, est l'un des principaux défis à relever dans cette région du monde.**

**E**n Afrique de l'Ouest, le véritable enjeu en matière de microfinance reste l'accès du plus grand nombre aux services financiers. Près de 80 % des exclus financiers vivent en dessous du seuil de pauvreté. La question essentielle est donc de savoir comment organiser une solidarité financière qui permette un accès plus large aux services financiers, sans pour autant mettre en péril l'outil vecteur de ce développement.

## CONCILIER MISSION SOCIALE ET MISSION ÉCONOMIQUE

**C'**est pourquoi, au niveau institutionnel, le défi majeur est de savoir comment s'organiser pour répondre à ces besoins d'une manière à la fois rentable et pérenne.

Cette double condition n'est pas propre à l'Afrique de l'Ouest. En réalité, elle est valable pour toute organisation de microfinance. Pour les réseaux d'épargne et de crédit en Afrique de l'Ouest, l'enjeu spécifique consiste en la modernisation et la transformation de ces institutions en véritables entreprises financières capables de financer le développement local et régional. Il faudra alors concilier mission sociale et mission économique, s'attaquer aux problèmes de gouvernance et à cette question d'équilibre financier indispensable. /...

### LE MICROCRÉDIT EN AFRIQUE DE L'OUEST

Les six grands réseaux d'Afrique de l'Ouest, Fececam au Bénin, FCPB au Burkina Faso, Kafo Jiginew et Nyèsigiso au Mali, UM-Pamecas au Sénégal et Fucec au Togo, rassemblent 1,8 million de membres et 620 points de services. Ils totalisaient environ 268 millions d'euros d'actifs pour 177 millions d'euros d'épargne et un encours de crédit de 167 millions d'euros à fin 2006, avec des crédits d'un montant moyen de 40 000 francs CFA, soit 60 euros environ. La clientèle est constituée à 60 % d'hommes et à 40 % de femmes. Le Sénégal fait exception avec 80 % de femmes.

/... Tout d'abord, pour satisfaire la mission sociale des institutions de microfinance, il faudrait adjoindre d'autres services aux seuls prêts. Aujourd'hui, on parle d'exclus des systèmes financiers. Il faut plutôt adopter une vision globale de l'exclusion : les exclus des services financiers n'ont bien souvent pas accès à nombre d'autres services. C'est-à-dire que les services financiers ne sont pas, à eux seuls, la clé du développement. Ils représentent un moteur, un catalyseur, mais il faut compléter leur action par d'autres types de services pour permettre à la microfinance de jouer pleinement son rôle. Pour nos institutions, cela signifie qu'il faut développer des crédits et des services d'épargne, mais aussi éduquer les utilisateurs de ces services.


Les problèmes de gouvernance doivent également être réglés pour assurer le développement des coopératives. Dans ces coopératives d'épargne et de crédit (Coopec), 80 % des membres vivent en dessous du seuil de pauvreté. Les animateurs des Coopec, pour beaucoup, sont dans des situations délicates. Témoins d'accumulation, de capitalisation financière, ils sont victimes d'une contradiction due au fait qu'ils sont bénévoles : ils travaillent, et pour autant ils n'ont pas de quoi vivre. Les problèmes de gouvernance souvent évoqués sont en grande partie liés à ce problème.

### PERFORMANCE FINANCIÈRE ET SUBVENTIONS

**F**inalement, la performance financière doit être au cœur de la construction des institutions de microfinance (IMF). C'est une exigence de durabilité si on ne veut pas dépendre éternellement de financements extérieurs. La performance financière des IMF et leur viabilité économique sont un objectif à atteindre.

Ceci étant dit, la réalité est qu'une institution a besoin de subventions au démarrage, car l'innovation et l'institutionnalisation requièrent du temps et de l'argent. Cela n'enlève en rien la nécessité d'avoir en point de mire l'équilibre financier, qui demeure au cœur de la construction institutionnelle.

De nos jours, la question de la suppression des différentes subventions perçues par le secteur revient de manière récurrente. Mais les pouvoirs publics devraient prendre le problème sous un autre angle, celui de l'orientation des subventions. Il va sans dire que pour financer le développement, il faut disposer de capital. Or, le problème principal de la microfinance est la disponibilité de ce capital. Les subventions, au lieu d'être supprimées, pourraient être orientées vers le financement des innovations, la modernisation et la transformation des réseaux, la formation, etc.



En Afrique de l'Ouest, le véritable enjeu en matière de microfinance reste l'accès du plus grand nombre aux services financiers.

Ces aspects vont encore nécessiter des interventions de la part des pouvoirs publics pendant plusieurs années. Il s'agirait donc d'une meilleure affectation de ces subventions, plus ciblées sur les besoins d'innovation et de capitalisation pour permettre à l'institution de prendre des risques. Ainsi donc, la subvention deviendrait une prime à la bonne gestion pour aider l'institution à asseoir sa solidité financière. Cela aurait de plus un effet incitatif fort sur ces institutions.

encadré 2

#### LE CENTRE D'INNOVATION FINANCIÈRE

Le Centre d'innovation financière est une structure de recherche créée par six grands réseaux de coopératives d'épargne et de crédit (Coopec) d'Afrique de l'Ouest. Ces six réseaux, au terme d'un long cheminement, ont décidé de se doter en 1999 d'un outil de réflexion prospective et d'action sur les enjeux et les défis de la microfinance dans cette région. En effet, l'environnement et les mutations dans le secteur les interpellaient dans leurs choix stratégiques et dans leur capacité de réaction ou d'anticipation.

Cet outil a pour objectif d'offrir aux réseaux membres des moyens d'améliorer leur positionnement comme intervenants majeurs dans le secteur de la microfinance. Des activités de recherche et de développement visent ainsi à diversifier les produits et services financiers et à mieux les adapter aux besoins.

Depuis juin 2006, les réseaux ont décidé de franchir un autre pas en transformant le centre d'innovation financière en une confédération : la Confédération des institutions financières (la CIF). Cette fâitière va œuvrer pour mettre en place des unités d'affaires communes et pour promouvoir le développement économique et social au-delà des frontières. Ce nouveau palier vise à renforcer la coopération au sein d'un mouvement régional.

# Améliorer la gouvernance des systèmes publics de financement agricole

RICARDO ABRAMOVAY\*

PROFESSEUR À LA FACULTÉ D'ÉCONOMIE ET GESTION  
DE L'UNIVERSITÉ DE SÃO PAULO

**La libéralisation des marchés, si elle est bénéfique, ne résout pas pour autant tous les problèmes sociaux des pays pauvres. L'exemple brésilien du programme national de renforcement de l'agriculture familiale en est une illustration convaincante. L'analyse des évolutions de ce programme depuis sa mise en place permet d'en tirer des leçons très intéressantes sur l'accès au crédit des plus pauvres.**

**D**epuis le début de cette décennie, la Banque mondiale a produit un ensemble de travaux à propos des impacts de l'inégalité sur le développement. Si les années 1990 peuvent être caractérisées comme celles où la Banque a intégré les effets des institutions sur les marchés et sur la croissance économique, l'accent est désormais mis sur l'incapacité des marchés et de la croissance à résoudre les grands problèmes sociaux des pays pauvres. Un travail de 2003 sur l'Amérique latine cite les sociologues Pierre Bourdieu et Charles Tilly pour fonder la proposition selon laquelle *« malgré la magie de la main invisible, les marchés n'opèrent jamais indépendamment des institutions de régulation ou des activités des différents groupes qui détiennent le pouvoir politique ou le pouvoir de marché »*. Ne pas avoir accès aux marchés est une des dimensions les plus perverses de l'inégalité, car elle bloque la reconnaissance sociale de ce que font et de ce que peuvent faire les individus, de leurs capacités et de leurs talents. Dans le rapport *Equity and Development*, la Banque mondiale montre que les restrictions à l'entrée sur les marchés financiers empêchent la valori- /...

Les restrictions à l'entrée sur les marchés financiers empêchent la valorisation du travail des plus pauvres et contribuent donc à entretenir la pauvreté.

\* [www.econ.fea.usp.br/abramovay/](http://www.econ.fea.usp.br/abramovay/)

/... sation du travail des plus pauvres et contribuent donc à entretenir la pauvreté. Cependant, la libéralisation des marchés n'est pas une solution miracle. Très souvent, ces marchés sont soumis aux intérêts de groupes restreints qui n'ont aucune incitation à intégrer des populations dépourvues de garanties patrimoniales.

### LE LANCEMENT DU « PRONAF » EN 1996

Ces propositions constituent le fondement intellectuel d'un des plus importants programmes de financement de l'agriculture familiale dans le monde contemporain, le Programme national de renforcement de l'agriculture familiale (Pronaf). Créé en pleine vague néolibérale, pendant le premier mandat du président Fernando Henrique Cardoso, il a permis d'attribuer, en 1996, un crédit bancaire à quelques 600 000 familles brésiliennes dans un univers de 4,2 millions d'agriculteurs familiaux. Pour la première fois dans l'histoire des politiques agricoles brésiliennes, des mécanismes institutionnels ont été mis en place pour que les ressources dirigées vers les agriculteurs familiaux ne finissent pas sur le compte bancaire des élites économiques locales d'avocats, de commerçants ou de médecins. Sur le plan local, la condition d'agriculteur familial devait être certifiée par le syndicat des travailleurs ruraux ou par le bureau de la vulgarisation agricole<sup>(1)</sup>. Sans une déclaration provenant d'une de ces organisations, la banque ne pouvait pas accorder le crédit. Sur le plan organisationnel, l'existence d'une banque commerciale appartenant à l'État et fortement présente dans l'intérieur du pays, la très puissante Banco do Brasil, a permis que ces prêts revêtent la forme de prêts bancaire réels et non pas de transferts de revenus. Sur le plan de la politique macroéconomique, une articulation décisive entre la Banque centrale, le Trésor public, la Banque nationale de développement économique et social et plusieurs ministères a permis de déployer les fonds nécessaires de manière à ce que les crédits de ce programme reçoivent une subvention supérieure à celle que l'agriculture patronale touchait depuis des décennies.

Cette construction inédite – qui résulte, avant tout, de la pression du mouvement syndical des travailleurs ruraux pour l'établissement d'une politique agricole tournée vers les intérêts de sa base – a très tôt révélé ses limites. Malgré les subventions au crédit (sous la forme de bonification des taux d'intérêt), le risque bancaire poussait les gérants des agences

(1) Le bureau de la vulgarisation agricole est chargé de l'assistance technique aux agriculteurs.

locales de la Banco do Brasil à se concentrer sur les couches les plus prospères des agriculteurs familiaux. Les deux premières années du Pronaf ont ainsi permis l'élargissement de la base sociale de la politique de crédit agricole, mais de façon relativement limitée à la fois sous l'angle social (touchant, en général, les agriculteurs les plus intégrés aux marchés), sous l'angle régional (la région Sud détenant les trois-quarts des ressources) et sous l'angle des produits (soja, tabac et d'autres produits typiques de l'intégration à l'agroindustrie restant en tête).

### **L'ÉLARGISSEMENT DU PROGRAMME AUX AGRICULTEURS LES PLUS PAUVRES**

Lors de la visite du pape Jean-Paul II au Brésil en 1997, des agriculteurs familiaux liés au Mouvement des travailleurs ruraux sans terre (MST) ont réalisé une grève de la faim, qui a entraîné des changements profonds dans cette politique. Le Pronaf a alors commencé à consacrer des ressources à des agriculteurs vivant sous le seuil de pauvreté. Comme les banques – qui appartenaient à l'État mais qui subissaient les contraintes de n'importe quelle banque commerciale – ne pouvaient inclure cette population parmi leurs clients, le gouvernement a décidé que, pour ces agriculteurs, l'opération se ferait sur la base de ressources provenant directement du Trésor public et donc sans risque pour les banques. Ces crédits firent également l'objet d'une subvention supérieure à celle qui existait déjà : l'agriculteur remboursait un peu plus de la moitié de la valeur reçue à titre de crédit, deux ans après son utilisation.

Cette politique a permis une injection très importante de ressources financières à l'intérieur de familles pauvres vivant en milieu rural. À présent, plus de 2 millions d'agriculteurs familiaux brésiliens bénéficient d'un crédit Pronaf. La participation des plus pauvres et de ceux qui vivent dans les régions les plus défavorisées a augmenté de façon nette par rapport à la première version du programme. Mais cet élargissement de la base sociale de la politique de crédit a conduit à de graves distorsions :

- L'agriculteur bénéficiaire du crédit ne devenait pas un client de la banque. Celle-ci lui attribuait les ressources sans aucune précaution bancaire et sans établir de relation bancaire stable avec l'agriculteur.
- Les crédits étaient attribués sur la base de projets bureaucratiques, dont la capacité à générer des revenus n'était pas évaluée.
- Le crédit était vécu par l'agriculteur comme un droit et non comme la contrepartie d'un contrat.

/...


- /... • Le caractère systématique de l'octroi des prêts a ouvert la voie à la forte présence des activités politiques et syndicales dans la concession des crédits.
- La concession des crédits est passée, pendant quelques années, par des conseils locaux qui, évidemment, prenaient leurs décisions sur la base de critères sans rapport avec la capacité de remboursement de la dette. Des groupes de caution solidaire ont été constitués de façon autoritaire et sans qu'ils s'appuient sur la connaissance mutuelle et sur la confiance entre leurs membres.

Malgré les fortes subventions, le taux de non remboursement des prêts a atteint des niveaux très élevés. En moyenne, environ un quart des contrats est en retard de paiement. Et ces taux de défaut et de retard de paiement ne proviennent pas de problèmes climatiques ou de défaillances de marché. Dans certaines municipalités, le paiement se fait normalement alors que dans d'autres, presque personne n'honore ses dettes. Il est par conséquent fort probable que le non paiement soit le fait d'emprunteurs de nature politique, associative ou syndicale, qui avaient sollicité des crédits avec l'espoir que le gouvernement renégocie les conditions de prêts, voire procède à une amnistie de la dette.

### **LA DERNIÈRE REFORTE DU PROGRAMME EST BASÉE SUR UNE RÉPLICATION DES MÉTHODES DE MICROCRÉDIT**

**F**ace à ces problèmes, la Banco do Nordeste do Brasil – qui appartient à l'État et qui est l'agent financier de la plupart de ces contrats dirigés vers des populations agricoles pauvres – a décidé depuis trois ans de modifier complètement le mécanisme d'attribution des financements. Elle s'est organisée pour appliquer aux crédits subventionnés du programme Pronaf les méthodologies propres au microcrédit. Un corps d'agents de crédit constitué de jeunes techniciens agricoles appartenant aux communautés locales a reçu une formation pour être responsable d'un portefeuille de projets. Les agents de crédit rendent visite à chaque agriculteur afin d'auditer son projet et valider l'utilisation du crédit qui va lui être accordé. La rémunération de l'agent de crédit se fait en fonction de la taille et de la qualité de son portefeuille. Cette relation personnalisée avec l'agent de crédit ouvre la possibilité, pour l'agriculteur, d'évaluer la qualité de son travail, voire d'obtenir des informations techniques ou commerciales.

Cette nouvelle méthode concerne déjà presque cent mille agriculteurs et les premiers résultats font état de taux de non paiement extrêmement bas. Certes, il faut tenir compte du



La rémunération de l'agent de crédit se fait en fonction de la taille et de la qualité de son portefeuille.

fait que le public touché par ces nouvelles méthodologies n'est peut-être pas le même, sous l'angle social, que celui qui empruntait selon les modalités conventionnelles de prêts. Et il se peut aussi que ce succès initial soit compromis, dans le futur, par l'élargissement de ces nouveaux portefeuilles.

### **QUELLES LEÇONS TIRER DES ÉVOLUTIONS DE CE PROGRAMME ?**

L'exemple du Pronaf mérite d'être connu pour trois raisons importantes. Il montre, tout d'abord, que l'accès en masse au crédit des populations pauvres exige une intervention directe et importante de l'État, d'autant plus que le système financier est le reflet de l'inégalité générale existant dans le pays. Le manque d'accès aux ressources de crédit est une défaillance de marché que l'État se doit de corriger. Deuxièmement, il faut reconnaître les propres défaillances de l'État contenues dans le Pronaf. La plus importante vient d'une tension entre les exigences de rationalité économique propres au système bancaire et la pression sociale pour lutter contre l'inégalité. Écarter les banques de toute relation avec les pauvres ne résout pas cette tension. Au contraire, cela crée des distorsions qui finissent par dévaluer l'importance du système de crédit pour les agriculteurs. Enfin, les nouvelles technologies adoptées récemment par la Banco do Nordeste suggèrent qu'il est possible d'élargir l'accès aux crédits subventionnés tout en maintenant d'excellents taux de remboursement, pourvu que le système de gouvernance des financements agricoles traite les ruraux les plus pauvres comme des clients bancaires potentiels. L'accès à des financements sur la base de projets de qualité peut ouvrir la voie à des marchés capables de contribuer à l'élévation des revenus de populations vivant encore au niveau du seuil de pauvreté.

## *Les clés de la réussite*

---



**L'argument phare contre la microfinance est celui de la banalisation de pratiques financières s'inscrivant dans une démarche purement commerciale, sans se soucier des risques sur les bénéficiaires et des limites de leur impact social.**

**Pourtant, l'une des clés de la réussite est bien de pouvoir atteindre la rentabilité en touchant des populations pauvres ou exclues des systèmes financiers.**

**La différence entre ces deux populations (pauvres et financièrement exclues) offre justement des opportunités pour rendre rentables certains placements dans les organisations prestataires de services de microfinance. Par ailleurs, comme le rappellent l'expérience de PlaNet Finance et le développement de la microassurance sécheresse, il convient de garder à l'esprit que la réussite passe à la fois par la professionnalisation et l'innovation.**

# *Performance sociale versus performance financière : peut-on être rentable en s'adressant à des populations pauvres ?*

CÉCILE LAPENU

CERISE (COMITÉ D'ÉCHANGES, DE RÉFLEXION ET D'INFORMATION  
SUR LES SYSTÈMES D'ÉPARGNE-CRÉDIT)

**Les institutions de microfinance (IMF) ont montré leur capacité à offrir de façon diversifiée et durable des services financiers adaptés aux exclus des systèmes bancaires classiques. Avec leur croissance, il existe un risque de banalisation de pratiques financières qui s'inscrivent dans une démarche purement commerciale sans se soucier des difficultés des bénéficiaires et des limites de leur impact social. De nouvelles approches permettent de suivre et de renforcer les performances sociales des IMF. Elles pourront accompagner celles qui cherchent à concilier performances sociales et financières. Certaines y parviennent déjà.**

**D**epuis le développement des coopératives d'épargne et de crédit dans les années 1960 et la construction de la Grameen Bank autour de ses groupes de caution solidaire, les services financiers pour les pauvres sont devenus une réalité. Les institutions de microfinance (IMF) ont montré leur capacité à offrir de façon diversifiée et durable des services financiers adaptés aux exclus des systèmes bancaires classiques<sup>(1)</sup>. /...

(1) Voir la première partie de ce numéro et pour des exemples en France : Allemand, S., 2007, La microfinance n'est plus une utopie! *Autrement*. Collection « Acteurs de la société », 205 p.

/... Le secteur de la microfinance a connu une croissance soutenue dans les pays du Sud en particulier. L'année internationale du microcrédit en 2005 et le prix Nobel de la Paix décerné en 2006 au fondateur de la Grameen Bank, Mohamed Yunus, ont accompagné l'essor d'une forte médiatisation. À l'heure actuelle, les IMF touchent autour de 100 millions de bénéficiaires. Le secteur reste très concentré autour d'un petit nombre de très grosses institutions telles que la Grameen Bank, ASA, BRAC au Bangladesh, BRI en Indonésie ou la BAAC en Thaïlande. On peut estimer, sur les trois milliards d'exclus financiers, qu'un tiers environ pourrait, à terme, bénéficier des services de la microfinance.

Les défis du secteur restent importants. En termes d'offre de services, pour pouvoir poursuivre leur action de façon durable, les IMF doivent s'engager dans la voie de la pérennité financière, gérer au mieux leurs coûts et s'affranchir peu à peu des subventions. En outre, le nécessaire changement d'échelle de la microfinance dépend actuellement de l'implication des banques commerciales et du renforcement de l'investissement privé (Littlefield & Rosenberg, 2005<sup>(2)</sup>). Certaines IMF semblent alors parfois tiraillées entre leur mission sociale (toucher les exclus, renforcer leurs capacités, etc.) et leurs objectifs financiers (couvrir les coûts de l'offre de services).


En termes de réponse aux besoins des populations cibles, la microfinance a trop souvent été présentée comme un « médicament à spectre large », solution à une vaste gamme de problèmes économiques – lutte contre la pauvreté, croissance économique et développement individuel, émergence et consolidation des petites entreprises, « empowerment » des femmes, soutien à la famille, etc. Pourtant, les critiques sur les dérives de ces pratiques sont de plus en plus fréquentes (voir par exemple Dichter, Harper, 2007<sup>(3)</sup> ; Servet, 2006<sup>(4)</sup>). Le principal reproche fait au secteur est celui de la banalisation de pratiques financières qui s'inscrivent dans une démarche commerciale sans se soucier des risques sur les bénéficiaires et des limites, voire des effets négatifs, de leur impact social.

Cet article présente les nouvelles approches qui permettent de suivre et de renforcer les performances sociales des IMF. Il illustrera à partir d'exemples comment certaines IMF ont déjà fait la preuve de la compatibilité des objectifs sociaux et financiers.

(2) Littlefield E. et Rosenberg R., 2005, « La microfinance et les pauvres, la démarcation entre la microfinance et le secteur financier s'estompe », Techniques financières et développement, n° 78, pp 45-51.

(3) Dichter T., Harper M., 2007, What's wrong with microfinance, Practical Action, 285 p.

(4) Servet J.M., 2006, Banquiers aux pieds nus, la Microfinance, Odile Jacob, Paris.



Le nécessaire  
changement d'échelle  
de la microfinance  
dépend actuellement  
de l'implication des  
banques commerciales  
et du renforcement de  
l'investissement privé.

## CHANGEMENT D'ÉCHELLE ET MISSION SOCIALE

Quels que soient les objectifs que se donnent les IMF, si l'on veut s'assurer que les services financiers gardent leur pertinence sociale, il faut pouvoir suivre et valoriser les actions qui permettent qu'une offre massive soit respectueuse de ses clients et sensible à son impact. Pour beaucoup, ciblage des exclus et rentabilité financière sont compatibles à condition d'être vigilants dans la mise en œuvre des principes et des activités des IMF. Les risques sont en effet importants, d'une trop forte « commercialisation » de la microfinance, comme l'illustre le cas de Compartamos au Mexique (voir encadré 1).

encadré 1

### LES RISQUES ET CRITIQUES : LE CAS « COMPARTAMOS »

Les actionnaires de Banco Compartamos, une IMF mexicaine récemment constituée sous forme bancaire, ont mis en vente 30 % du capital existant sur les bourses aux actions de New York et de Mexico le 20 avril 2007. Rappelons que Compartamos est considérée comme une référence et symbolise le succès de la microfinance commerciale avec plus de 600 000 clients en milieux urbain et rural. Compartamos avait démarré ses opérations en 1990 sous forme d'ONG grâce à des fonds publics puis s'est transformée en établissement financier agréé à but lucratif en 2000 pour accéder aux ressources commerciales nécessaires au financement de sa croissance rapide.

En une journée, ses actions ont gagné plus de 20 %. Le montant de la transaction a atteint 450 millions de dollars américains soit 12 fois la valeur de mise en vente. Un tiers des recettes des ventes a profité à des investisseurs privés tandis que le reste a bénéficié aux autres actionnaires, agences de développement et ONG Compartamos. Les acquéreurs sont essentiellement des investisseurs privés.

Si ce succès patent constitue de fait une reconnaissance des performances financières de Compartamos, elle relance le débat sur la tension entre la finalité sociale et la rentabilité économique des IMF. Pour atteindre son objectif de desservir un grand nombre de femmes pauvres en peu de temps, Compartamos a reporté sur ses clients les coûts de sa croissance (maintien de taux d'intérêt élevés pour générer des perspectives de profits attractifs sur une longue période) et choisi de ne pas (ou peu) redistribuer ses bénéfices, de se financer auprès d'acteurs commerciaux et par l'émission d'obligations. Cette équation est, du point de vue des actionnaires, le prix à payer pour fournir un accès à une clientèle future élargie et la base des conditions de pérennisation des services pour les clients actuels en instaurant un niveau de performance financière qui suscite l'attrait soutenu des investisseurs commerciaux. Pourtant, même si les charges opérationnelles pèsent lourd dans la composition du taux d'intérêt de Compartamos du fait des faibles montants et du grand nombre de prêts octroyés, le niveau des profits est élevé et, globalement, les taux de Compartamos représentent le double de ceux du secteur.

Source : Ponsot, 2007, *Espace Finance*, BLM du 03/07/2007

L'idée que les actions de la microfinance ne peuvent plus être seulement guidées et évaluées à l'aune de la performance financière a petit à petit fait son chemin, notamment après que l'on ait observé des dérives et des crises, telles que le surendettement de clients ou les effets négatifs sur les liens sociaux de certains groupes dits « solidaires ». Il s'agit aussi de vérifier les intuitions de certains praticiens soutenant que les performances financières et les performances sociales des IMF se renforcent mutuellement. Pour creuser ces hypothèses, soutenir les efforts et promouvoir de nouvelles initiatives en faveur des performances sociales, différents programmes et travaux se sont structurés ces dernières années, et échangent à travers les rencontres régulières et les groupes de travail de la « *Social Performance Task Force* »<sup>(5)</sup>. /...

(5) Site : [http://www.microfinancegateway.org/resource\\_centers/socialperformance](http://www.microfinancegateway.org/resource_centers/socialperformance)

/... L'une de ces initiatives, l'initiative SPI (*Social Performance Indicators*) développée par Cerise et ses partenaires regroupés au sein de ProsperA (Alliance pour la promotion des performances sociales)<sup>(6)</sup>, s'est ainsi fixé pour objectif de définir, parallèlement à l'évaluation des performances financières, un outil de mesure des performances sociales (Lapenu & alii, 2004<sup>(7)</sup>). Le principe général de cet instrument repose sur l'idée que pour renforcer son impact social, une institution doit pouvoir clarifier sa mission et s'assurer que ses actions sont en cohérence avec celle-ci. Ainsi, plutôt que d'observer simplement ses effets *a posteriori*, l'IMF peut vérifier en continu qu'elle se donne les moyens d'atteindre son objectif social.

encadré 2

#### L'OUTIL SPI CRÉÉ PAR CERISE ET SES PARTENAIRES AU SEIN DE PROSPERA

L'outil SPI est un questionnaire construit autour de quatre grandes dimensions des performances sociales :

- Dimension 1 : orientation vers une clientèle pauvre ou exclue du secteur bancaire. Les questions de l'outil SPI portent sur la stratégie de ciblage de l'IMF (ciblage géographique, individuel ou par la méthodologie de prêts) et les résultats de la stratégie de ciblage.
- Dimension 2 : diversification des services afin de les adapter aux besoins de ce public spécifique. Il ne suffit pas de décider de viser une population cible, encore faut-il lui proposer des prestations qui lui correspondent, alors que les services de microfinance sont trop souvent standardisés. Les questions portent sur la diversité des services, la qualité de ces services (rapidité, proximité, transparence, adaptation aux besoins) et l'accès à des services non financiers.
- Dimension 3 : instauration de relations de confiance avec ses clients et renforcement de leur « capital social » et politique. Pour l'IMF, le lien de confiance avec le client peut réduire les coûts de transaction et améliorer le taux de remboursement. Pour les clients, renforcer leur capital social et politique peut consolider leur organisation sociale et leur confiance en eux. Les questions de l'outil SPI relatives à cette dimension portent sur la confiance et le partage d'informations de l'IMF avec les clients, la participation de ces derniers dans les instances de décision à différents niveaux de l'IMF et les actions de l'IMF dans le domaine du renforcement du capital social de ses clients.
- Dimension 4 : responsabilité sociale de l'institution envers ses salariés, ses clients et leurs communautés. Une conscience sociale est nécessaire pour adopter un comportement socialement responsable. Les questions portent essentiellement sur la politique de ressources humaines de l'IMF, et ses actions qui sont l'expression d'une responsabilité sociale vis-à-vis de ses clients (études d'impact, etc.), ou vis-à-vis de la communauté (réinvestissement dans des services à la communauté par exemple).

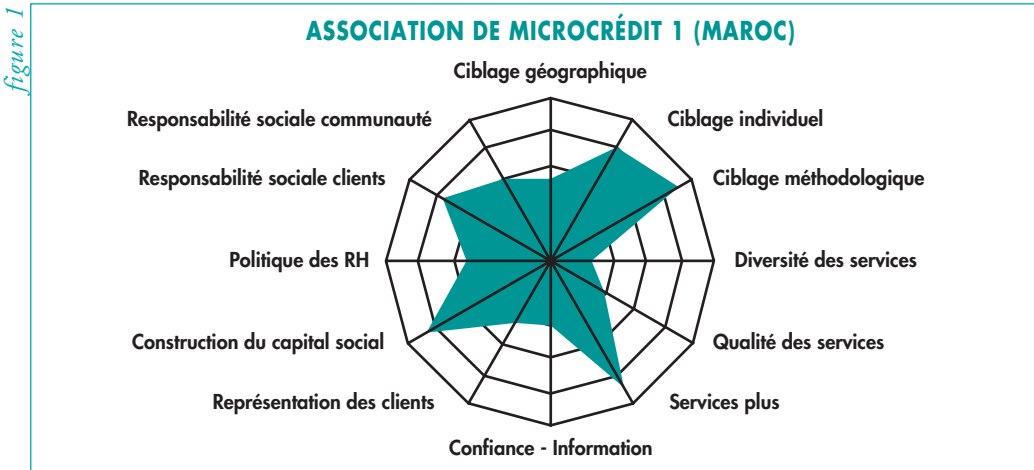
Le suivi des stratégies sociales et des actions mises en œuvre par les IMF à travers l'outil SPI permet d'évaluer les performances sociales d'une institution et de le mettre en lien avec ses résultats financiers.

(6) Voir CERISE, 2005, Social performance indicators Initiative, Phase 2 : Audit of the Social Performance of Microfinance Institutions : the Definition of a Tool, *Final Report and Main Finding of Phase 2*, SDC, FPH, Paris. Voir également le questionnaire et guide d'utilisation en Français (accessibles sur le site de Cerise : <http://www.cerise-microfinance.org>)

(7) Lapenu C., Zeller M., Greeley M., Cbao-Beroff R. et Verbagen, K., 2004, « Performances sociales : une raison d'être des institutions de microfinance... et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes ». *Monde en développement*, ISMEA, Bruxelles, n° 126 (32) - 2004/2, pp 51-68.

## CIBLAGE DES PAUVRES ET DES EXCLUS ET RENTABILITÉ FINANCIÈRE

La figure ci-dessous<sup>(8)</sup> montre l'évaluation des performances sociales d'une IMF marocaine au moyen de l'outil SPI. Cette association de microcrédit se caractérise par de bonnes performances sociales en termes de ciblage des pauvres et des exclus, d'accompagnement de ses clients par des services non financiers et par un renforcement de leur capital social. Cette institution est également caractérisée par de bons résultats financiers et une évaluation honorable par un *rating* institutionnel et financier : elle a obtenu la note de B- avec un *rating* GIRAFE de l'agence Planet Rating, dans la période de l'étude SPI.



Le cas de Buusaa Gonofaa en Ethiopie (*voir encadré 3*) illustre également comment une institution de microfinance parvient à concilier la rentabilité économique avec la desserte de populations rurales isolées et marginales.

Beaucoup d'autres exemples de ciblage des pauvres allié à une bonne rentabilité financière pourraient être cités comme Crecer et Promujer en Bolivie, ASHI aux Philippines, parmi d'autres ; cela montre en tout cas de façon nette que l'on peut être rentable en s'adressant à des populations pauvres.

Enfin, on peut se référer à des travaux prospectifs développés par Cornée (2006)<sup>(9)</sup> qui propose un modèle de mesure de /...

(8) Travail réalisé avec l'outil SPI, appuyé par PlaNet Finance Maroc, auprès de quatre associations de microcrédit marocaines.

(9) Cornée S., 2006, Microfinance : entre marché et solidarité - Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode Data Envelopment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes, Master Recherche en Sciences de Gestion option Finance, IGR-IAE, Université de Rennes 1, Centre de recherche en Economie et Management, 101 p.

**COMPATIBILITÉ ENTRE CIBLAGE ET RENTABILITÉ :  
BUUSAA GONOFAA (SOS FAIM, 2007)<sup>1</sup>**

Les zones rurales représentent 70 % de l'activité de Buusaa Gonofaa (BG). Cette configuration n'est pas sans difficulté : la population y est largement dispersée et desservir le même nombre de clients implique plus de coûts et de temps de déplacement du personnel. En outre, les opportunités économiques sont plus limitées dans ces zones reculées et le niveau de monétarisation de l'économie reste limité. À l'opposé, la concurrence est plus faible et par conséquent, le potentiel d'expansion est important, favorisé encore par la plus grande cohésion sociale rurale.

Malgré ces contraintes, BG a réussi à améliorer ses indicateurs d'efficacité et de rentabilité sans pour autant compromettre son objet social : desservir les pauvres en milieu rural. Une combinaison de mesures explique cette évolution. D'un côté, l'offre a été adaptée : le management de BG a travaillé à la fois sur une amélioration permanente des produits existants, permettant d'atteindre leur cible principale, les femmes à faible revenu, et sur la création et le développement d'un produit nouveau (le crédit « salariés ») gérable avec le même effectif et permettant de diversifier ses risques à moindre coût. D'autre part, l'organisation des services a été renforcée par une planification et un *monitoring* plus approfondis et la mise en place de mécanismes de motivation au niveau des équipes décentralisées dans les agences.

L'expérience de BG apporte à tout le moins des éléments intéressants dans le débat consistant à opposer plus ou moins systématiquement rentabilité et durabilité avec services aux plus pauvres et marginaux. Moyennant un travail sur l'offre de services et la méthodologie, sur l'organisation et la discipline interne, et grâce à une bonne intégration dans son environnement, une IMF à orientation rurale parvient en effet à concilier ces deux aspects. BG souhaite encore renforcer cette stratégie et, en collaboration avec l'ONG CIDR, un système de caisses communautaires autogérées (*Rural Saving and Credit Facility*) est en phase de lancement, de façon à toucher des zones très reculées situées à plus de 70 kilomètres de ses agences locales.

(1) SOS Faim, 2007, « Tension entre une vision commerciale de la microfinance et le fait de desservir les plus pauvres : mythe ou réalité ? Le cas de BUUSAA GONOFAA en Ethiopie », Zoom Microfinance, N° 21, disponible à l'adresse : <http://www.sosfaim.be/pdf/fr/zoom/Zoom21.pdf>

Il n'existe pas nécessairement d'arbitrage entre les deux niveaux de performance – i.e. social et financier.

l'efficacité des IMF visant à évaluer conjointement performances sociales et financières. Dans cette première étape de sa recherche, les performances sociales ne sont pas appréhendées dans leur ensemble mais de manière unidimensionnelle puisque seul le ciblage des pauvres est pris en considération par l'intermédiaire d'une variable *proxy* (nombre d'emprunteurs et pourcentage de femmes)<sup>(10)</sup>. À ce stade, les résultats empiriques testés sur des IMF péruviennes soulignent qu'il n'existe pas nécessairement d'arbitrage entre les deux niveaux de performance – i.e. social et financier. Plusieurs facteurs sont évoqués pour expliquer cette convergence, en particulier celui de la confiance jouant un rôle prépondérant dans la relation de crédit entre l'IMF et ses clients. La poursuite de ce travail permettra en tout cas de vérifier à large échelle l'hypothèse selon laquelle les IMF peuvent être rentables en s'adressant à des populations exclues si elles agissent de façon professionnelle, en se souciant des besoins de leurs clients et en cherchant à renforcer leurs capacités financières mais aussi humaines.

(10) Une analyse plus approfondie sera produite à partir des données collectées avec l'outil SPI en Amérique latine.

## AU-DELÀ DU CIBLAGE DES PAUVRES...

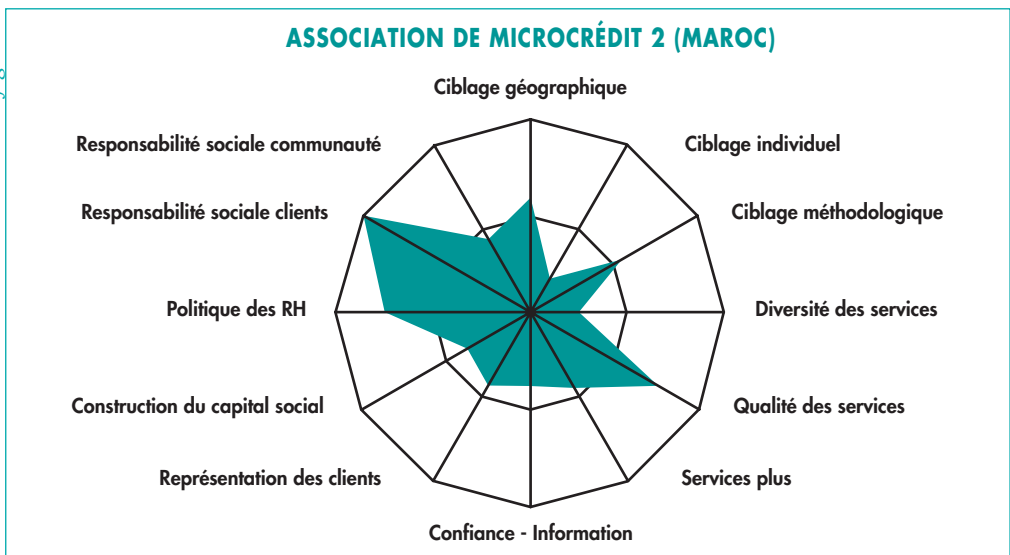
**S**i la microfinance est l'un des outils de lutte contre la pauvreté, elle ne peut répondre à toutes les contraintes auxquelles font face les familles pauvres, et son efficacité sera sans doute renforcée si les IMF peuvent couvrir une gamme diversifiée de clients.

À ses clients les plus pauvres, la microfinance offre des outils utiles de réduction de la vulnérabilité, évitant aux familles de sombrer davantage dans la pauvreté ou de vendre leurs biens en cas de chocs économiques ou sociaux (maladie, décès, mauvaise récolte, etc.). Mais en ciblant plus largement des exclus du système bancaire, la microfinance peut aussi aider à renforcer le secteur des microentreprises et les zones rurales, et à favoriser la création d'emplois. Ses objectifs sociaux peuvent aussi porter, plus largement, sur le renforcement des capacités de ses bénéficiaires (capacités économiques, mais aussi renforcement de leurs liens sociaux et comme l'expriment les Anglo-saxons, « *empowerment* ») et sur le développement des approches de responsabilité sociale.

D'autres exemples montrent ainsi qu'une IMF peut être performante socialement sur d'autres dimensions, et concilier une mission sociale « élargie » avec la rentabilité de ses activités.

En ciblant plus largement des exclus du système bancaire, la microfinance peut aussi aider à renforcer le secteur des microentreprises, les zones rurales, et à favoriser la création d'emplois.

figure 2



Ainsi, on peut reprendre le cas du Maroc et citer cette autre IMF qui ne cherche pas spécialement à cibler les plus pauvres, mais offre à ses clients des services de qualité et se soucie fortement de sa responsabilité sociale, en particulier en faveur de ses employés et de ses clients (voir [figure 2](#)). Cette institution a obtenu une note A avec un *rating* institutionnel et financier /...

/... en 2005. Là encore, on pourrait citer l'ASC Union en Albanie, les Sanduk d'Anjouan aux Comores (Poursat, Pierret, à paraître<sup>(11)</sup>) ou le Crédit Rural de Guinée qui concilient équilibre financier et performances sociales en termes d'adaptation des services, de renforcement du capital social ou de responsabilité sociale.


Pour ces IMF soucieuses de la portée de leurs actions sur leurs clients, la mesure d'impact reste importante, permettant de vérifier les effets de l'activité sur les bénéficiaires et leur environnement. Celle-ci s'attache à identifier les spécificités des actions de l'IMF et la cohérence entre mission et résultats. En particulier, des outils innovants de mesure de la pauvreté<sup>(12)</sup> ont été développés qui offrent, pour un certain nombre de pays, des questionnaires standardisés reposant sur cinq à douze indicateurs de niveau de vie.

## CONCLUSION

**D**e nombreuses IMF ont ainsi montré qu'il est possible de concilier performances sociales et performances financières. Elles ont ainsi cherché activement à remplir leur mission sociale et leurs objectifs financiers en établissant la confiance avec leurs clients ou membres, en travaillant de façon professionnelle, efficace, transparente et socialement responsable pour l'adaptation de leurs services, le renforcement des capacités de leurs bénéficiaires, leur insertion dans la communauté où elles opèrent, etc. Il est donc possible de toucher des populations pauvres tout en étant financièrement durable.

L'objectif de toute institution de microfinance n'est cependant pas nécessairement de ne toucher que les plus pauvres : la demande est plus large, en particulier dans les pays du Sud, et les effets sur les bénéficiaires peuvent parfois être plus marqués sur des populations moins pauvres avec de meilleures capacités d'investissement. Enfin, la viabilité des IMF repose aussi souvent sur une clientèle diversifiée, combinant par exemple populations rurales et urbaines, familles pauvres et microentreprises, etc.

Au-delà des actions mises en œuvre, les outils de mesure et d'évaluation innovants mis au point ces dernières années sont cruciaux. D'une part, on ne peut gérer que ce qu'on peut définir et mesurer. D'autre part, les résultats obtenus permet-



Il est donc possible de toucher des populations pauvres tout en étant financièrement durable.

(11) Poursat, C., Pierret, D., à paraître, « Tout d'une grande » : le réseau Sanduk, institution de microfinance de l'île d'Anjouan - Comores, Traverses N° 27, 20 p.  
(12) « Progress out of Poverty Index » PPI de CGAP-Grameen Foundation ou « Poverty Assessment Tools » PAT d'Usaid-Iris - Voir le centre de ressource sur les performances sociales sur le Microfinance Gateway : [www.microfinancegateway.org/resource\\_centers/socialperformance](http://www.microfinancegateway.org/resource_centers/socialperformance), et prochainement sur le dossier thématique actualisé du Portail de la microfinance : [www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org).

tent d'animer des réflexions stratégiques au sein des IMF et du secteur en général, et donnent des moyens pour la participation des différents acteurs définissant et mettant en œuvre la mission sociale des IMF.

Les IMF peuvent en tout cas concilier performances sociales au sens large (ciblage des pauvres, mais aussi, adaptation des services, renforcement du capital social des bénéficiaires, responsabilité sociale des IMF vis-à-vis de leurs employés, de leurs clients, des communautés dans lesquelles elles opèrent et de l'environnement) avec des résultats financiers solides qui assurent la pérennité de leurs actions. La poursuite de la promotion des performances sociales et de la mesure de celles-ci devrait continuer à souligner ces synergies entre objectifs sociaux et financiers et renforcer les pratiques des IMF pour un meilleur impact social et un élargissement de la base de clients.

# De l'exclusion financière à l'inclusion par la microfinance

SOLÈNE MORVANT-ROUX

FONDATION POUR L'AGRICULTURE ET LA RURALITÉ DANS LE MONDE, PARIS

JEAN-MICHEL SERVET

INSTITUT UNIVERSITAIRE D'ÉTUDES DU DÉVELOPPEMENT, GENÈVE

**L'exclusion financière recouvre une diversité de situations, volontaires comme involontaires. Des institutions de microfinance ont investi le secteur et contribuent à la diminution de certaines de ces formes d'exclusion. Or, la différence entre populations dites « pauvres » et populations dites « financièrement exclues » offre encore des opportunités pour rendre rentables certains placements dans les organisations prestataires de services de microfinance.**

**L**es populations cibles de la microfinance vivent en marge de la finance dite formelle. Aussi, on les qualifie couramment d'exclus financiers. Les causes de cette exclusion tiennent d'une part à l'inexistence de l'offre et d'autre part à des difficultés dans la capacité réelle d'accès. Nous distinguerons donc ici l'*accès* et l'*usage* des services financiers. Ceux qui recourent aux services de la microfinance peuvent ainsi recevoir des prêts, épargner, s'assurer ou transférer des fonds. Le faible montant unitaire de chacune de ces opérations justifie le préfixe « micro » qui caractérise ce mode d'inclusion financière, en forte expansion au cours des trois dernières décennies<sup>(1)</sup>.

Il convient de bien distinguer la microfinance et le microcrédit, le premier terme englobant une large gamme de services financiers, notamment l'épargne, les transferts de fonds et l'assurance qui diminuent les conséquences les plus fatales de /...

(1) J.-M. Servet, 2006, *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob.

/... l'exposition aux risques. Les institutions de microfinance peuvent ainsi réduire de façon appréciable la vulnérabilité des populations les plus exposées. Elles le font cependant parfois en augmentant dangereusement leur endettement, et, moins souvent qu'on ne l'imagine, elles permettent globalement une sortie de la pauvreté par un accroissement des revenus<sup>(2)</sup>.

Or, si la fin des années 1990 et le début des années 2000 ont été marqués par le souci de mesurer l'impact de l'accès aux services financiers procurés par les institutions de microfinance sur le niveau de vie de leurs clients, on observe à l'heure actuelle une préoccupation croissante pour les *performances sociales* (CGAP, 2007)<sup>(3)</sup>. Si de nombreuses institutions de microfinance revendiquent un effort particulier envers les catégories de population les plus vulnérables et en situation de forte précarité, la réalité peut apparaître beaucoup plus nuancée, la microfinance ressemblant davantage à une « promesse »<sup>(4)</sup>. L'analyse des performances sociales doit permettre d'améliorer notre connaissance de la clientèle des organisations de microfinance en termes de niveau de revenu et de degré de précarité notamment.

Or, le fait que les institutions de microfinance touchent non seulement des « pauvres » mais aussi des « non pauvres » signifie que ceux qui vivent en marge de la finance formelle ne sont pas nécessairement les plus défavorisés au plan matériel. Cette hypothèse est au cœur de la présente contribution. Dans un premier temps, nous préciserons ce que l'on doit entendre par l'expression « exclusion financière ». Nous présenterons ensuite quelques données statistiques disponibles sur l'exclusion financière dans les différents espaces de la planète et nous montrerons enfin comment les institutions contribuent à une diminution de celle-ci. Nous soulignerons en conclusion que la différence entre populations dites « pauvres » et populations dites « financièrement exclues »

(2) Ceci a bien été souligné dans : T. Ditcher, 2007, "A Second Look at Microfinance. The Sequence of Growth and Credit in Economic History", *Caibo Institute, Center for Global Liberty and Prosperity, Feb 15, n°1, pp. 1-13*, et H. Van Oosterhout, 2005, *Where does the money go? From policy assumptions to financial behaviour at the grassroots*, Utrecht, Dutch Univ. Press. Voir aussi les travaux menés dans le cadre du programme de recherche sur la microfinance à l'Institut français de Pondichéry.

(3) CGAP, 2007, *Beyond good intentions: measuring the social performance of microfinance institutions*, Focus Note, N°41, may 2007.

(4) J. Morduch, 1999, "The Microfinance promise", *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, No.4 (Dec., 1999), pp. 1569-1614. Pour une analyse des besoins croissants de services financiers y compris parmi les populations marginalisées voir E. Baumann et J.-M. Servet, 2007, « La microfinance, une extension des marchés financiers : réflexions à partir d'expériences sur trois continents (en Géorgie, en Inde et au Sénégal) », dans : V. Hernandez, P. Ould-Abmed, J. Papail, P. Phélinas, 2007, *Turbulences monétaires et sociales, L'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan, pp. 123-151.


offre des opportunités pour rendre rentables, voire très rentables, certains placements dans les organisations prestataires de services de microfinance.

## DÉFINIR CONCEPTUELLEMENT L'EXCLUSION FINANCIÈRE

Une personne se trouve en situation de marginalisation ou d'exclusion financière quand elle ne peut plus vivre normalement dans la société qui est la sienne parce qu'elle subit un fort handicap dans l'accès ou à l'usage de certains moyens de paiement, l'accès à certaines formes de prêts, aux moyens de préserver son épargne et de répartir dans le temps ses revenus et ses dépenses, comme dans la possibilité de s'assurer contre les risques touchant à sa propre existence ou à ses biens ou dans celle de transférer des fonds. C'est l'intensité du handicap subi, son degré, qui définit cette situation. Il peut provenir d'une exclusion par les institutions financières de certaines franges de la population mais également de leur capacité personnelle limitée de recourir à ces moyens et services financiers<sup>(5)</sup>.

Attribuer l'entière responsabilité de faibles taux d'inclusion financière à l'insuffisance de l'offre en services financiers et aux obstacles à son déploiement néglige le fait que la mise à disposition de services (l'offre) ne peut pas seule résoudre la question de l'accès aux services financiers. Pour mieux appréhender la complexité du problème de l'exclusion financière, il est essentiel de distinguer clairement *accès* (autrement dit la disponibilité d'une offre de qualité raisonnable et à un coût abordable) et *usage* (autrement dit l'utilisation effective des services). La *figure 1* souligne cette différence.

Ainsi, là où l'offre est disponible, certaines personnes ou groupes sociaux peuvent choisir de ne pas utiliser les services financiers (B) ou ils peuvent subir des entraves fortes dans l'utilisation de ces services (C). L'accessibilité des services dépend de leurs caractéristiques rapportées aux besoins des clients. Elle se détermine à partir d'indicateurs tels que la fiabilité de l'offre, la convenance ou l'accessibilité géographique, la continuité de l'accès et la flexibilité, ou l'adaptation de l'offre aux besoins (Morduch, 1999).



La confusion entre  
pauvreté et exclusion  
financière est une  
erreur commune.

/...

(5) Cette définition a été élaborée dans le cadre de la préparation de l'édition des rapports Exclusion et liens financiers du Centre Walras de Lyon (Paris, Economica). Voir aussi : G. Gloukovietzoff, 2006, "From financial exclusion to overindebtedness: the paradox of difficulties of people on low income?" dans : L. Anderloni, M. D. Braga, E.M. Carluccio, 2006, New frontiers in banking services, Springer. pp. 191-212, J.-M. Servet, 2006, op.cit., pp. 61-62., et I. Guérin, 2003, Femmes et Economie Solidaire, Paris, La Découverte, 234 p.

figure 1

CADRE CONCEPTUEL DE L'EXCLUSION FINANCIÈRE					
A Usagers de services financiers	B Exclusion volontaire		C Exclusion involontaire		
	N'ont pas de besoins N'ont pas connaissance des services	Rejet assumé Incapacité à utiliser les services en raison du prix/niveau de revenu	Rejeté par le fournisseur de service : risque élevé, crédit pas adapté	Rejeté : discrimination	Exclu : prix, produit, revenu, autres caractéristiques
	<b>B1</b>	<b>B2</b>	<b>C1</b>	<b>C2</b>	<b>C3</b>

Source : à partir de Claessens (2006)<sup>(6)</sup>

/... Les facteurs d'exclusion financière sont multiples et complexes : socio-économiques (revenu, richesse, éducation) ou psychologiques. Celle-ci apparaît ainsi comme une des manifestations d'une exclusion plus large, qui peut dépendre de facteurs comme l'origine ethnique de la personne. Une étude portant sur le Nigéria met en avant le niveau d'illettrisme (33 % de la population âgée de plus de 15 ans) comme facteur d'exclusion financière (Amaeshi, 2006)<sup>(7)</sup>. Ainsi, si l'usage peut être qualifié de quasi-universel dans les pays de l'OCDE avec 90 % voire plus<sup>(8)</sup> de ménages équipés en compte courant et compte d'épargne, dans les pays en développement le taux d'usage de services financiers bancaires n'atteint que 26 % des ménages. Ce pourcentage se révèle encore plus faible si on le décompose géographiquement. Apparaissent alors des disparités fortes entre pays et au sein des pays.

Si l'on analyse les données concernant le nombre d'agences bancaires par habitant dans chaque pays, on constate que, dans les pays dits « en développement », l'exclusion est en premier lieu déterminée par le manque d'infrastructure bancaire (ce qui renvoie à l'accès) alors que dans les pays développés, l'exclusion s'apparente davantage à l'absence d'usage, subie ou choisie. La Bolivie disposait en 2002 de 1,53 agences pour 100 000 habitants et de 0,13 agence par 1000 km<sup>2</sup> ; à Madagascar les chiffres sont pour l'année 2004 de 0,66 agence pour 100 000 habitants et de 0,19 agence pour 1000 km<sup>2</sup> (selon la Banque mondiale)<sup>(9)</sup>. Par comparaison, la France disposait en

(6) S. Claessens, 2006, *Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives*, The World Bank Research Observer, vol. 21, n°2, Fall 2006, pp. 207-240.

(7) K. M. Amaeshi, 2006, "Financial Exclusion, Financial Institutions and Corporate Social Responsibility: A Developing Country Perspective", disponible sur SSRN: <http://ssrn.com/abstract=950989>

(8) Des pays comme la Belgique, le Danemark, les Pays-Bas, le Luxembourg ou la Suède se situent entre 97 et 100 % d'inclusion financière (Honohan, 2006).

(9) World Bank, 2007, "New data on access to finance", on conference website: Access to finance: the unfinished agenda, March 2007.

2004 de 43 agences pour 100 000 habitants et de 46 agences pour 1000 km<sup>2</sup>. Des études précises et comparatives devraient être menées pour quantifier et comprendre les entraves de l'auto-exclusion.

En réalité, les pays dits en développement ou à faible revenu par tête sont également marqués par la deuxième source d'exclusion financière, l'usage, la forme dominante d'exclusion, dépendante du contexte. En milieu urbain, le secteur bancaire est bien présent, mais il ne s'adresse qu'à une frange restreinte de la population : principalement des fonctionnaires, des travailleurs dans le secteur privé formel, il s'agit donc plutôt d'une exclusion par l'usage. En milieu rural, le contexte est celui d'une absence d'offre de services financiers, il s'agit d'une exclusion par l'accès. Ces deux sources d'exclusion impliquent la prise en compte par les acteurs du secteur financier des spécificités de la demande liées à l'environnement. Cela suppose l'adoption d'une stratégie dite de « *Corporate Social Responsibility* » (CSR) : l'implantation de services financiers devrait intégrer non seulement la prise en compte des caractéristiques du marché mais également celles propres à l'environnement « institutionnel »<sup>(10)</sup>.

C'est dans l'optique d'une approche volontariste de mise en place de services financiers ayant pour population cible les exclus de la finance formelle qu'est apparue la microfinance. Par la prise en compte des facteurs conduisant aux deux types d'exclusion B et C, la microfinance vise à repousser principalement les barrières du crédit pour des populations non bancarisées du Sud.

## ÉTAT DES LIEUX DE L'EXCLUSION FINANCIÈRE DANS LES PAYS DU SUD

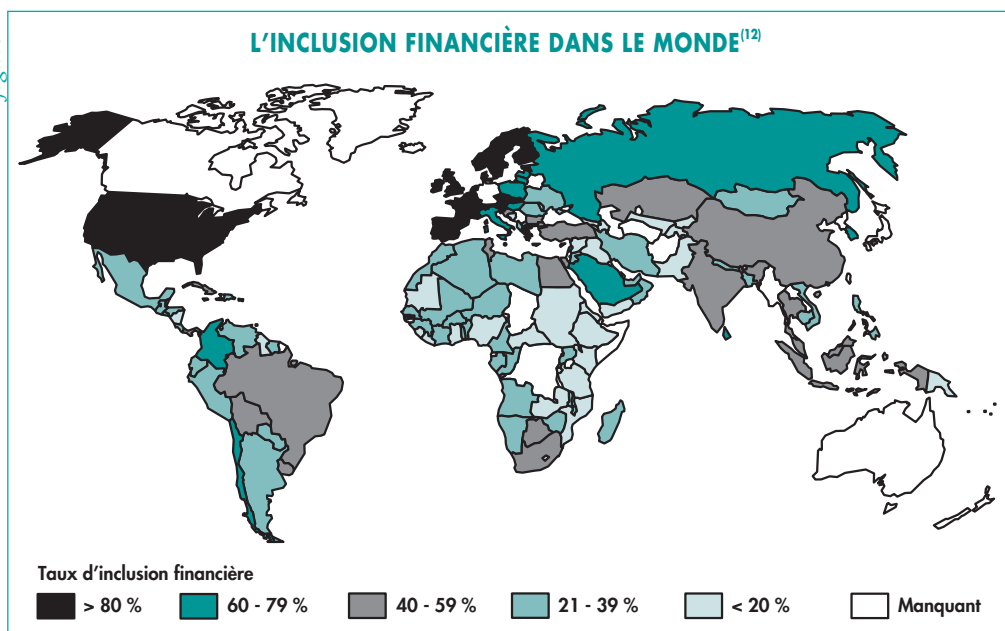
Les données rassemblées par Honohan (2006)<sup>(11)</sup> sont hétérogènes car elles proviennent de sources diverses, mais elles livrent un aperçu global intéressant. La carte ci-dessous illustre les taux d'inclusion financière de 154 pays. L'inclusion financière, généralement définie par l'usage des services /...

(10) La Corporate Social Responsibility correspond à une stratégie d'entreprise dont les activités se justifient par la réalisation d'un profit. Dans cette optique, elle ne s'inscrit pas dans ce que l'on nomme économie solidaire dont les finalités sont autres (I. Guérin, M. Roesch, J.-M. Servet, 2007, "Microfinance, Financial Inclusion and Social Responsibility", à paraître dans : H.-C. de Bettignies, F. Lepineux (ed.), Finance for a better world. The shift toward sustainability) et dont la logique de fonctionnement est la réciprocité qui soumet alors celle de la commutation marchande (J.-M. Servet, 2007, "Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, Une contribution à la définition de l'économie solidaire", revue Tiers Monde n°190, avril-juin, numéro Économie solidaire : Des initiatives locales à l'action publique, pp. 255-273).

(11) P. Honohan, 2006, "Household financial assets in the process of development", World Bank Policy research, Working Paper 3965, July 2006.

/... bancaires, varie entre 1 et 100 % des ménages, et elle connaît de fortes disparités régionales. En Amérique latine, les taux oscillent entre 5 % au Nicaragua et 60 % au Chili, mais ils sont le plus souvent compris entre 25 % et 40 %. En Afrique, les taux d'inclusion financière se trouvent davantage au-dessous de la barre des 20 %, notamment pour l'Afrique de l'Est. En Asie du Sud, le Pakistan et le Bhoutan présentent respectivement des taux de 12 % et de 16 % alors que l'Inde et la Chine ont des taux supérieurs à 40 %.

figure 2



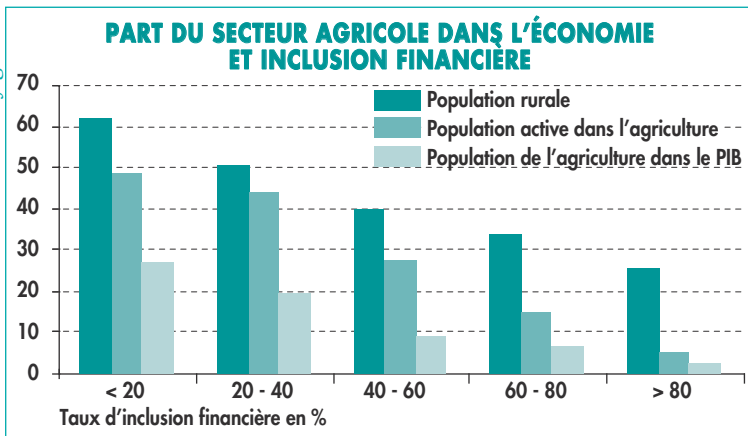
Source : Carte réalisée à l'aide de Philcarto(c) sur la base du tableau de Honoban (2006)

À partir des données rassemblées par la FAO dans son Rapport 2006<sup>(13)</sup>, il a été possible de croiser les données de l'inclusion financière pour chaque pays avec d'autres variables telles que le pourcentage de la population rurale, la part de l'agriculture dans le PIB et la part de la population active travaillant dans l'agriculture. Il en ressort une corrélation négative entre l'accès aux services financiers et ces autres variables. Plus la contribution de la population rurale au produit intérieur brut et plus le pourcentage des actifs dans l'agriculture sont élevés, plus le taux d'inclusion financière est faible (*Figure 3*).

(12) Pays dont les données ne sont pas disponibles : Allemagne, Australie, Bahreïn, Biélorussie, Birmanie, Canada, Corée du Nord, Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, Guyane Française, Hong Kong, Islande, Israël, Japon, Koweït, Laos, Malte, Nouvelle Zélande, Porto Rico, Qatar, Québec, Somalie, Taiwan, Tchad, Turkménistan, Vatican, ex-Yougoslavie, Zaïre.

(13) FAO, 2006, La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture – L'aide alimentaire pour la sécurité alimentaire ?, Rome, 2006, 168 pages.

Figure 3



Source : Calculs des auteurs à partir de Honoban (2006) et FAO (2006)

Plus la contribution de la population rurale au produit intérieur brut et plus le pourcentage des actifs dans l'agriculture sont élevés, plus le taux d'inclusion financière est faible.

Le développement de nombreuses initiatives de microfinance, destinées à desservir les populations rurales, ainsi que les populations urbaines n'ayant pas accès aux services financiers offerts par le secteur bancaire, a constitué un véritable espoir pour le financement de l'agriculture des pays en développement. Or, force est de constater que l'accès aux services financiers illustre encore d'importantes inégalités non seulement nationales<sup>(14)</sup> mais aussi locales. Il s'ensuit que l'agriculture est largement délaissée. Au-delà de l'implantation de services financiers (accès) se pose, pour l'agriculture davantage que pour toute autre activité, la question de l'adéquation entre d'une part cette offre et d'autre part les besoins et les capacités de remboursement des agriculteurs. Ce dernier point se pose avec une acuité particulière pour des activités agricoles risquées, aléatoires et souvent peu rentables. Or, les prestataires de services de microcrédit justifient le niveau souvent très élevé des taux d'intérêt des prêts qu'ils consentent par le coût de distribution lui-même considérable de ceux-ci. Il peut cependant paraître surprenant d'exiger des populations un intérêt de 5 % par mois (soit 60 % par an) quand le retour sur investissement est beaucoup moins élevé dans le secteur agricole à proprement parler.

Il a souvent été remarqué que les prêts destinés à des activités productives finançaient plus souvent des activités commerciales ou des activités paraagricoles que des activités agricoles. Cette différence tient bien évidemment à l'implantation même des organisations de microfinance. Il est moins coûteux d'intervenir dans des zones à forte densité de population (donc dans les zones urbaines ou périurbaines) que /...

(14) Si l'on recense plus de 3 000 institutions de microfinance atteignant plus de 100 millions de clients dans le monde, on note cependant que les taux de couverture des besoins financiers par ces institutions varient de 47 % de la population en Asie à 9,5 % en Afrique.

/... dans des zones à faible densité de population qui caractérisent la majorité des espaces agraires. Outre les coûts et les temps de transport plus élevés, la sécurité de transfert des fonds et de conservation des dépôts, y est moins grande. La faible densité démographique de l'Afrique peut donc expliquer une plus faible implantation de la microfinance qu'en Amérique latine et surtout en Asie. Outre cet élément de géographie humaine, il convient de souligner que les investissements nécessaires à une activité commerciale sont en règle générale beaucoup moins élevés que pour une activité artisanale, et encore moins que pour une activité agricole. Le financement des activités agricoles est beaucoup plus coûteux et doit donc s'inscrire dans une temporalité plus longue (crédit d'équipement à moyen ou long terme). De plus, le capital circulant<sup>(15)</sup> constitue une part variable du capital nécessaire pour développer une activité : la part est beaucoup plus importante dans le commerce que dans l'artisanat, et plus importante dans l'artisanat que dans l'agriculture. Le financement de l'agriculture par la microfinance concerne par conséquent principalement le capital circulant, les autres facteurs comme la terre ou les équipements lourds restant hors du champ des microfinancements.

Or, les évaluations des taux de rendement des activités agricoles ne tiennent le plus souvent pas compte du rendement des capitaux fixes et notamment de la terre. Une étude réalisée par John Caldwell et Paul Murray (2005)<sup>(16)</sup> montre, à partir du cas des entreprises agricoles canadiennes, la difficulté d'évaluer les retours sur investissement dans l'agriculture et de les comparer à ceux des autres activités de production et d'échange. Si l'on ajoute dans le capital avancé la valeur non seulement des intrants immédiats (tels que semences, engrais, nourriture pour bétail) mais celle de la terre, des bâtiments et de l'équipement (qu'elle soit appréciée au prix de marché ou au prix d'acquisition), il apparaît que les retours sur investissement des activités agricoles sont très faibles. Ajoutons que le niveau de risque des activités agricoles est beaucoup plus élevé (compte tenu des aléas climatiques et des fluctuations des cours) que celui d'activités artisanales (en particulier quand la clientèle fait l'avance de la matière première à travailler) ou celui du commerce à rotation de stock rapide. Une autre étude réalisée

(15) Le capital circulant est l'ensemble des moyens de production détruits au cours du processus de production, dont la durée d'utilisation est inférieure à un an. Dans le secteur agricole, il est principalement constitué des intrants comme les semences et les fertilisants et du temps de travail salarié.

(16) J. Caldwell, P. Murray, 2005, *La rentabilité en agriculture : taux de rendement et comparaison avec les autres secteurs (I-E)*. Document présenté à la Conférence économique de Statistique Canada les 9 et 10 mai 2005.

par Malcom Harper (2007)<sup>(17)</sup> souligne que les retours en agriculture sont surestimés car ils ne prennent pas en compte la terre et les travaux d'irrigation par exemple. Cela signifie que les droits de propriété ne sont pas reconnus comme devant être rémunérés. Par conséquent, si l'on intègre l'ensemble des « facteurs de production » et le niveau des taux d'intérêt pratiqués, le transfert du secteur agricole vers le secteur financier apparaît alors considérable. La mise à disposition d'un service financier pour des agriculteurs a donc, à défaut de subventions pour diminuer les coûts d'intervention, un coût plus élevé que pour les autres catégories de la population, un surcoût supporté par les agriculteurs eux-mêmes. Les organisations de microfinance s'accaparent une partie de ces marges.

Afin de mieux apprécier le niveau d'accès aux services financiers, non plus des ménages mais des petites entreprises, informelles pour l'essentiel, Honohan (2006) fait état de données d'enquêtes réalisées par la Banque mondiale auprès d'entreprises localisées dans quelques pays africains. Il ressort que 41 % d'entre elles se trouvent dans une situation de rationnement de crédit (*credit constrained*) : elles ont sollicité un crédit et ne l'ont pas obtenu ou encore n'en ont pas sollicité car elles ne présentaient pas de garanties suffisantes. L'auteur précise ensuite que les entreprises agricoles sont cependant sous-représentées dans l'échantillon. Or, ce secteur est beaucoup plus rationné dans l'accès aux sources de financement (Honohan, 2006)<sup>(18)</sup>. Dans ce contexte, on peut légitimement estimer que, dans ces pays d'Afrique, plus de quatre petites entreprises agricoles sur dix font face à des rationnements du crédit.

Dès lors, il est possible de se demander d'une part quels sont les acteurs du secteur financier qui participent à la réduction de l'exclusion financière, et, d'autre part, qui sont les exclus de l'accès aux services financiers.

## LA CONTRIBUTION DE LA MICROFINANCE À LA LUTTE CONTRE L'EXCLUSION FINANCIÈRE

**L**a microfinance a connu une forte croissance à travers le monde au cours de ces deux dernières décennies. Durant cette période, l'évolution du secteur a permis, à partir d'initiatives centrées sur les services de crédit, d'embrasser une gamme toujours plus étendue de services financiers, jusqu'à la volonté de construction d'un véritable système d'intermédiation financière « inclusif » au service des pauvres et des populations /...

(17) M. Harper, 2007, "Microfinance and farmers: do they fit?", dans: T. Dichter, M. Harper, 2007, What's wrong with microfinance?, pp. 83-94.

(18) P. Honohan, 2006, op.cit. : p.66.

/... à bas revenus. Cette démarche a su attirer l'attention d'une grande diversité d'acteurs tant du domaine de la coopération internationale que du secteur bancaire. Ainsi, en 2005, le sommet du Microcrédit a recensé 3 133 institutions de microfinance qui auraient plus de 113 millions de clients. Il faut cependant relativiser cette expansion de la microfinance si on la compare aux objectifs à atteindre pour inclure les populations financièrement exclues et notamment les plus pauvres. À partir d'une étude réalisée par le CGAP (2004)<sup>(19)</sup>, il est possible de situer la place occupée par la microfinance parmi l'ensemble des acteurs qualifiés d'AFI, *Alternative Financial Institutions*<sup>(20)</sup>. Celles-ci se distinguent par le double objectif (*double-bottom line*) qu'elles se donnent : rendre accessibles les services financiers tout en luttant pour réduire la pauvreté de leurs clients. L'étude montre que les institutions financières alternatives compteraient 750 millions de comptes (épargne et crédit) à travers le monde, dont 65 % seraient localisés en Chine et en Inde<sup>(21)</sup>. Si l'on distingue à présent les institutions financières alternatives par catégorie, les institutions de microfinance constituent 33 % des prêts mais 18 % seulement du total des comptes (épargne et prêts). Les banques de développement représentent quant à elles 62 % des prêts et 26 % du total des comptes des AFI. Au vu de l'ancienneté et de la taille des institutions de microfinance, leurs résultats sont notables. Mais, comparé à la proportion d'exclus financiers, ce secteur des institutions financières alternatives ne desservirait au total que 17 % des clients pour lesquels elles ont été créées et les deux-tiers des non-bancarisés des pays en voie de développement n'auraient toujours pas accès à des services financiers formels (CGAP, 2004).

La confusion entre pauvreté et exclusion financière est une erreur commune : dans les pays en développement, la partie de la population qui n'a pas accès à des services financiers formels<sup>(22)</sup> est beaucoup plus vaste que la population dite pauvre. Pour le comprendre, imaginons une pyramide. À sa base se trouvent les populations qui sont en permanence en dessous du fameux seuil de pauvreté. Contrairement à nombre d'idées reçues, le microcrédit ne s'adresse qu'exceptionnellement à cette clientèle et, quand il le fait, les risques de surendette-

Le microcrédit ne s'adresse pas principalement aux populations qui sont en permanence en dessous du seuil de pauvreté, les risques de surendettement étant considérables.

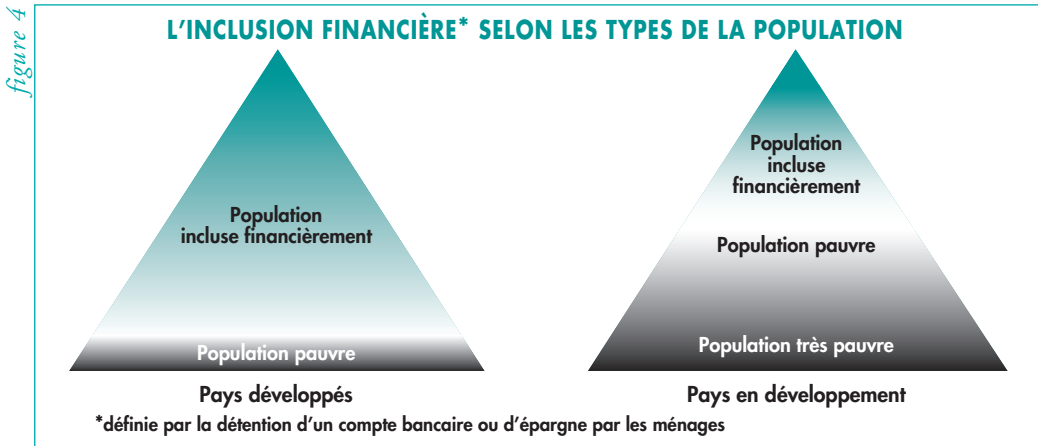
(19) CGAP, 2004, « *Financial institutions with a "double bottom line": implications for the future of microfinance* », CGAP-Focus note N° 8, July 2004.

(20) Les institutions financières alternatives comprennent : les banques publiques agricoles et de développement, les banques postales, les banques rurales, les coopératives et unions de crédit et les institutions de microfinance.

(21) En revanche, si l'on adopte une approche en termes de montants, les résultats sont plus modestes.

(22) Ces statistiques n'incluent pas les prestations financières par des prêteurs privés de proximité (terme que nous préférons à celui d'usuriers).

ment sont considérables (Hulme et Mosley, 1996<sup>[23]</sup> ; Gentil et Servet, 2002<sup>[24]</sup>). Au-dessus se trouvent des populations qui se retrouvent périodiquement en situation de pauvreté ; elles ne le sont pas de façon permanente et connaissent une situation de plus ou moins forte précarité. Pour elles, des services d'épargne et d'assurance sont souvent plus pertinents que le microcrédit. Enfin, entre ces populations et la pointe de la pyramide, où se trouvent les populations financièrement intégrées, se trouvent une masse de petits producteurs, de petits commerçants et de petits salariés auxquels certaines formes adaptées de microcrédit offrent une véritable opportunité.



Source : S. Claessens, "Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives", The World Bank Research Observer, vol. 21, n° 2, Fall 2006, pp. 207-240

Une étude comparative portant sur le profil des populations non-bancarisées aux États-Unis et au Mexique permet d'illustrer ce constat : si, aux États-Unis, les exclus bancaires sont caractérisés à 90 % par un degré élevé de marginalisation économique, ce facteur est moins pertinent au Mexique où les exclus sont à 60 % seulement des populations marginalisées économiquement.

### LES LIMITES OBSERVÉES CONSTITUENT AUSSI DES OPPORTUNITÉS

L'ampleur du phénomène de l'exclusion financière formelle dans les pays en développement montre que l'objectif de bancarisation ne concerne pas uniquement les plus pauvres. Ce constat laisse entrevoir un champ considérable d'expansion des services financiers. Dès lors, il est tentant pour le secteur de la microfinance de s'émanciper de son objectif initial, de sa /...

Il est tentant pour le secteur de la microfinance de s'émanciper de son objectif initial, de sa « promesse », celle d'atteindre les plus pauvres.

(23) D. Hulme, P. Mosley, 1996, Fighting against poverty, London: Routledge.

(24) D. Gentil, J.-M. Servet, 2003 « La microfinance, comme révélateur et comme levier », Introduction au numéro de la Revue Tiers Monde, « Microfinance, Petits et grands effets », tome XLIII, n° 172, pp. 729-760.

/... « promesse » (Morduch, 1999), celle d'atteindre les plus pauvres, en visant une frange moins défavorisée et plus facilement accessible et rentable. Cette dernière vit dans des zones urbaines ou périurbaines et ses besoins, de montants plus importants, permettent de réduire les coûts d'opération et ainsi de garantir ou d'améliorer la pérennité financière de l'institution de microfinance.

Ce potentiel est cependant porteur de risques. L'objectif affiché de bancariser les exclus financiers des pays du Sud ne peut spontanément légitimer toute intervention qui prétendrait œuvrer dans ce sens, notamment lorsque cet objectif constitue en réalité un prétexte à l'adoption d'une approche exclusivement commerciale. Dans certains contextes en effet, des organismes s'engouffrent dans la brèche de l'exclusion financière tout en annonçant lutter contre la pauvreté. Si de nombreux experts du domaine contestent vivement l'intervention de l'État dans l'accès au financement des plus pauvres afin de ne pas engendrer de « distorsion » de marché, celle-ci peut tout aussi bien être générée par une attitude déstabilisatrice de la part de certains acteurs s'insérant de façon agressive sur le marché<sup>(25)</sup>. De même, les évolutions récentes posent des questions cruciales sur le positionnement du secteur et sur l'équilibre à trouver entre lutte contre la pauvreté et viabilité financière. Ainsi, Compartamos, une institution de microfinance mexicaine, a permis à ses actionnaires de réaliser un gain substantiel lors de l'introduction en bourse de 30 % de leurs parts. Ce gain serait de l'ordre de 100 % annuel depuis leur prise de participation huit années auparavant. Or, les taux d'intérêts annuels payés par les clients de cette institution sont de l'ordre de 100 % (CGAP, 2007)<sup>(26)</sup>. Les profits réalisés sont-ils compatibles avec l'atteinte de populations exclues financièrement et en situation de précarité matérielle ? Ce n'est certainement pas la généralisation de la microfinance dans des niches opportunes qui permettra de résoudre durablement les tensions que nous avons soulignées entre lutte contre la pauvreté et apports de services financiers adaptés aux différents types de population<sup>(27)</sup>.

(25) Madagascar en fournit l'exemple depuis 2007 ainsi que l'ont mis en avant de grands acteurs historiques de la microfinance (ADEFI - CECAM - OTIV - SIPEM et la SIDI) dans une table ronde organisée lors des dixièmes Journées Scientifiques du réseau Entrepreneuriat de l'Agence universitaire de la Francophonie à l'INSCAE d'Antananarivo le 24 mai 2007.

(26) CGAP, 2007, "CGAP reflections on the Compartamos initial public offering: a case study on microfinance interest rates and profits", CGAP-Focus Note N°42, June 2007.

(27) En ce sens, voir notamment les résultats d'un projet de recherche commun du BIT, de l'IUED, de l'université de Genève et de l'université de Cambridge (RUIG). Les résultats de cette étude sont synthétisés dans B. Balkenbol, 2007, Microfinance and Public Policy, Outreach, Performance and Efficiency, à paraître, London, Palgrave-Macmillan/ILO, November 2007.

# Trois questions à Jacques Attali

JACQUES ATTALI

PRÉSIDENT DE PLANET FINANCE

*Le développement de la microfinance s'inscrit dans un monde de plus en plus inégalitaire. Comment analysez-vous cette situation et quelles évolutions prévoyez-vous pour les prochaines décennies ? La microfinance peut-elle être un vecteur de réduction des inégalités ?*


Les chiffres sont assez clairs. La croissance économique mondiale se situe aux alentours de 5 % par an. À côté de cela, un milliard et demi de personnes vivent avec moins d'un dollar par jour. Mais ce seuil de pauvreté a été fixé il y a 40 ans. Or, avec un dollar par jour, le pouvoir d'achat est bien moindre aujourd'hui qu'il y a 40 ans. Le seuil correspondant à l'heure actuelle est donc plutôt de deux dollars par jour. Et deux milliards et demi de personnes vivent en dessous de ce seuil, ce qui est considérablement plus.

Cela signifie que 3 % de la population mondiale concentre aujourd'hui 20 % du PIB, et l'on va clairement vers une aggravation de cette concentration des richesses. D'ici quelques décennies, quatre milliards d'habitants sur neuf auront moins de deux dollars par jour. La globalisation a fait naître un marché mondial. L'allocation des ressources est efficace dans la mesure où ce marché est efficient, mais cela ne veut pas dire que cette allocation soit juste ; elle l'est même de moins en moins.

Dans ce contexte, la microfinance est un facteur fondamental de lutte contre ces inégalités.

La pauvreté rurale était une pauvreté relationnelle, elle s'inscrivait dans un système de troc. Elle a basculé et bascule encore pour certains pays vers une pauvreté urbaine qui est plus difficile à supporter, car elle est individuelle et monétaire : à la ville, tout s'achète.

Face à ce défi, la redistribution n'est pas possible à une si grande échelle. On peut difficilement faire vivre de la charité la moitié de la planète. Une autre solution se trouve dans la création de grandes entreprises, mais qu'on ne peut imaginer /...



La microfinance est un facteur fondamental de lutte contre les inégalités.

/... à cette échelle non plus. La microfinance étant un mécanisme qui participe à la constitution d'emplois pérennes, c'est la seule solution.

Plus précisément, pour vaincre la pauvreté, il faut la conjonction de trois instruments clés. Tout d'abord, les grandes infrastructures urbaines et rurales (éducation, santé, voirie...), qui sont financées par les États ou par les institutions de l'aide publique internationale, sont une pré-condition au développement. La démocratie est un autre facteur fondamental, grâce aux contre-pouvoirs qu'elle permet face à l'aggravation de la concentration des richesses. Le troisième instrument est la microfinance. Cette architecture est le triangle d'or, chaque élément venant renforcer les autres. Aujourd'hui, il y a 150 millions de bénéficiaires de la microfinance, et on estime qu'il y en aura 300 millions d'ici cinq ans. Je crois pour ma part que ce sera plus que cela.

*PlaNNet Finance a créé un modèle original et novateur, alliant rentabilité et activité sociale. Pourriez-vous nous rappeler à grands traits ce qu'est PlaNNet Finance et sur quels équilibres repose son modèle économique ?*

PlaNNet Finance est une organisation internationale à but non lucratif. Nous couvrons tous les métiers, de l'assistance technique au financement, avec, à l'intersection des deux, le *rating*.

Nous existons depuis huit ans. PlaNNet Finance est déjà la première organisation internationale spécialisée dans la microfinance en Europe et, suivant les métiers, la première, deuxième ou troisième au niveau mondial. Nous disposons de 40 bureaux dans le monde et de 220 experts. Nos clients étaient au nombre de 7 millions en 2006, nous en espérons 10 millions en 2007 et 20 en 2009.

PlaNNet Finance va donc continuer à croître, à l'affût des besoins nouveaux, dans la microfinance et la santé, la microfinance et l'environnement (économie d'énergie par exemple), ou encore la microassurance, véritable axe stratégique de développement. Nous ne souhaitons pas nous spécialiser et nous resterons une organisation non gouvernementale (ONG).

Parmi les 10 000 institutions qui opèrent à l'heure actuelle, seules 300 sont autonomes. La clé de la réussite est le professionnalisme, à la fois pour les institutions commerciales et pour les ONG.

#### PLUSIEURS PROJETS AVEC LE CRÉDIT AGRICOLE

Le Crédit Agricole Solidarité et Développement (CASD) a soutenu un programme « microfinance et catastrophes naturelles » de PlaNNet Finance au Sri Lanka en 2006, pour aider les populations affectées par le tsunami à redémarrer une activité génératrice de revenus. En septembre 2007, le partenariat a été renouvelé entre PlaNNet Finance et le CASD et propose de développer des services de microassurance pour les bénéficiaires de l'Institution de Microfinance partenaire, SLPSM. Une subvention de 60 000 euros a été allouée à PlaNNet Finance par le CASD pour mener à bien ce projet.

En termes de rentabilité, deux voies sont possibles. Soit les institutions de microfinance (IMF) ont le profit comme finalité et la microfinance comme moyen, mais ce modèle n'est pas pérenne. Soit le profit est vu comme le moyen et la microfinance comme la fin. Les profits sont alors réinvestis, mais pas au prix demandé par les actionnaires. Notre modèle économique s'équilibre ensuite *via* les bailleurs de fonds. Le financement est assuré à 50 % par les institutions internationales (Commission européenne, Banque mondiale) et à 50 % par des mécènes, dont Ernst & Young, Microsoft, Orange, Sanofi ou Sogeti. On pourrait rêver que le produit de nos activités nous rende autonomes en termes de financement, mais je ne le crois pas. Le *fundraising* est une activité professionnelle à part entière.

*Si l'on en vient à l'agriculture, la microfinance est-elle une clé du financement de ce secteur dans les pays pauvres ?*

À l'origine, il faut se rappeler que Grameen, le nom de la banque créée par Muhammad Yunus, signifie rural. Or aujourd'hui, dans beaucoup de pays, la microfinance est essentiellement urbaine. Il y a donc un gros travail de transition à faire, en Chine où la microfinance reste cantonnée aux villes, en Inde où la microfinance rurale est très éclatée. Le financement du secteur agricole est cependant très divers. La microfinance n'est pas toujours adaptée, car les taux d'intérêt peuvent être de montants trop importants par rapport aux projets des paysans.

Le modèle de la microfinance agricole nécessite surtout d'être adapté à la production. Financer du café, du coton ou un autre produit ne requiert pas les mêmes instruments. En effet, les marges brutes sont très différentes suivant les cultures. Il faut de toute façon que les taux d'intérêt permettent de couvrir les coûts pour que les IMF soient indépendantes. Ainsi, dans le cas d'un type d'agriculture très rentable comme l'agriculture maraîchère, le microcrédit marche très bien. Pour l'agriculture plus lourde, c'est plus difficile : la microfinance doit être aidée par d'autres perspectives.

La bonification est souvent avancée comme un moyen de boucler le financement agricole, nous sommes en principe contre. Nous considérons que les aides à la personne sont une bien meilleure solution que les subventions de taux d'intérêt. Mais il faut regarder secteur par secteur, il n'y a jamais de réponse toute faite.

Dans tous les cas, une des clés du financement de l'agriculture est la concurrence. Au Maroc, au début de la microfinance agricole, les taux d'intérêt étaient très élevés, de l'ordre de /...

/... 25 % par an. Aujourd'hui, quinze IMF travaillent sur le terrain et les taux d'intérêt sont revenus à des niveaux beaucoup plus raisonnables, de l'ordre de 7 %. Le développement de la concurrence est nécessaire, il ne faut pas laisser des IMF en situation de monopole sur un territoire.

**Propos recueillis par  
Bernard Bachelier, Rémy Contamin et Aurélie Fontagné  
le 20 septembre 2007**

# *Microassurance sécheresse, l'exemple indien*

**CYRIL FOUILLET**

INSTITUT FRANÇAIS DE PONDICHÉRY/LABORATOIRE POPULATION  
ENVIRONNEMENT DÉVELOPPEMENT (IFP/LPED)

**AKE OLOFSSON**

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE (FAO)

**MARIA PAGURA**

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE (FAO)

**Le secteur microfinancier doit sans cesse faire preuve d'innovation s'il souhaite s'adapter aux contextes variés et multiples dans lesquels il intervient. Cet article revient sur un type d'innovation, la microassurance sécheresse, et examine son développement dans le cadre de l'Inde. Ce produit nouveau, dont nous analysons la construction progressive, est une réponse originale aux limites des stratégies formelles et informelles existantes.**

L'inégalité face à la gestion des risques climatiques (sécheresse, inondation, cyclone, etc.) apparaît comme l'un des déterminants du processus de pauvreté dans lequel sont entraînés à chaque saison de nombreux foyers ruraux. En Inde, par exemple, où environ trois personnes sur quatre vivent en zone rurale et où l'agriculture et les activités qui lui sont rattachées constituent la principale source de revenus pour près des deux-tiers de la population, une faible mousson en termes de précipitation est synonyme de difficultés dans la gestion du quotidien pour des millions de personnes. Des précipitations insuffisantes pour assurer l'ensemencement, la croissance et la maturité des cultures affectent directement les revenus des fermiers et indirectement le reste de la population rurale, car c'est aussi la production de nourriture, la fabrication d'énergie, les systèmes d'eau potable et l'ensemble de l'activité économique qui sont alors touchés. Inversement, les années où les précipitations sont suffisantes, la mousson devient alors synonyme de vie et de prospérité.

/...

## /... LES LIMITES DES SYSTÈMES D'ASSURANCE PRÉEXISTANTS

Les fermiers, institutions rurales et prêteurs au sens large ont toujours développé des stratégies pour réduire ces risques et en gérer les corollaires, principalement une baisse des revenus. Parmi les stratégies *ex ante* mises en place, on peut citer les stratégies de stockage de l'eau et d'irrigation, l'accumulation de stock comme épargne de précaution, la diversification des activités génératrices de revenus, la diversification des cultures, ou encore, et c'est le cas le plus fréquemment rencontré, le départ d'au moins un membre de la famille en migration saisonnière. Parmi les stratégies *ex post*, on notera la vente du bétail mais également toutes les formes de décapitalisation de l'exploitation, le retrait des enfants de l'école pour venir prêter main-forte dans l'exploitation familiale, mais aussi l'emprunt de fonds à la famille, aux amis ainsi qu'auprès des *money lenders*, coopératives, banques rurales, etc.

Malgré leurs vertus largement reconnues, ces mécanismes et modes de gestion restent peu efficaces face aux risques covariants, c'est-à-dire affectant l'ensemble de la population d'une zone donnée. Dans un tel contexte, le développement de programmes d'assurance pour les cultures agricoles pourrait être très utile. Néanmoins, la mise en pratique de tels systèmes est beaucoup plus difficile qu'il n'y paraît. Le gouvernement indien a introduit depuis une vingtaine d'années le *National Agricultural Insurance Scheme*, visant à offrir des produits d'assurance sécheresse aux petits agriculteurs. Mais ce service est loin de faire l'unanimité. Entre 1985 et 1999, 4 milliards de roupies de primes d'assurance (70 millions d'euros) ont été collectés alors que 23 milliards d'indemnités (403 millions d'euros) étaient versés dans le même temps. De plus, de fortes inégalités régionales stigmatisent le versement des indemnités. Les difficultés rencontrées par les assureurs à élaborer des systèmes d'assurance pour la gestion des aléas naturels sont nombreuses. En premier lieu, les contrats s'adressent à de petites surfaces agricoles et les dégâts doivent être évalués au cas par cas. Les économies d'échelle sont donc limitées. Les fermiers en situation de risque sont les premiers à souscrire ce type de produit financier (phénomène dit de *sélection adverse*). Enfin, les personnes assurées réduisent leur vigilance en maximisant leurs gains d'assurance (phénomène dit *d'aléa moral*). Au final, comment est-il possible de fournir une assurance contre le risque lié à la mousson si les exploitations sont toutes affectées par de faibles précipitations au même moment? Comment développer un produit d'assurance qui ne soit pas soumis aux problèmes d'aléa moral et de sélection adverse? La réponse se trouve du côté des indices climatiques et des marchés financiers internationaux.

Économies d'échelle limitées, sélection adverse et aléa moral : autant de difficultés pour élaborer des systèmes d'assurance des aléas climatiques.

## L'INNOVATION DE LA MICROASSURANCE SÉCHERESSE BASÉE SUR LES INDICES CLIMATIQUES

L'innovation principale des produits d'assurance basés sur un indice climatique réside dans le fait que l'assurance et les remboursements liés à des aléas naturels sont définis en fonction d'une variable exogène, comme la mesure des précipitations ou des températures. Ces mesures, enregistrées à un niveau régional ou local par des stations météorologiques, sont indépendantes des actions des fermiers et observables par les deux parties, permettant ainsi de s'affranchir des problèmes d'asymétries informationnelles.

L'assureur fait alors correspondre ces indices avec un certain niveau de pertes pour une culture donnée s'il y a lieu. Dans le cas du produit de microassurance sécheresse développé en Inde, les indemnités sont calculées en fonction du niveau de précipitation, de la surface cultivée et du type de culture. Les remboursements sont ainsi fortement corrélés avec les variations du niveau de revenu de l'exploitation agricole assurée et ne dépendent pas d'une appréciation au cas par cas.

Ensuite, les services financiers basés sur un indice climatique facilitent le transfert des risques sur les marchés financiers où les investisseurs peuvent acquérir ces contrats comme n'importe quel investissement dans un portefeuille diversifié. Une sécheresse en Inde n'est pas un risque assurable au niveau du marché indien car il revêt un caractère non diversifiable qui, à une autre échelle, asiatique ou mondiale par exemple, peut disparaître.

## INITIATIVE INDIENNE

L'Inde présentait des conditions de nature à favoriser l'émergence d'innovations dans son secteur microfinancier : un mouvement de libéralisation engagé dans le secteur de l'assurance, un nombre croissant d'institutions de microfinance (IMF) intervenant en milieu rural et un contexte de financiarisation croissant. Pas franchi en 1999, lorsque les compagnies d'assurance se voient contraintes par le gouvernement de réaliser 15 % de leurs transactions en zones rurales, ce qui les incite à collaborer avec les IMF. Au final, la compagnie d'assurance ICICI Lombard, en collaboration avec Basix, une importante IMF indienne et le *Commodity Risk Management Group* de la Banque mondiale (CRMG-BM), lance en 2003 la première initiative jamais tentée en Inde, et plus largement, dans les pays en voie de développement, pour gérer les risques de sécheresse auprès des petites exploitations agricoles.

Le principe suivi lors de la première année fut de baser le paiement de l'indemnité en fonction du déficit pluviométrique sur l'ensemble de la période du *khariff* (juin à sep- /...

Une sécheresse en Inde n'est pas un risque assurable au niveau du marché indien mais peut l'être à une autre échelle.

ICICI Lombard, Basix et la Banque mondiale lancent en 2003 la première microassurance sécheresse des pays en voie de développement.

/... tembre)<sup>(1)</sup>, un niveau de précipitation minimal ayant été fixé. L'indemnisation est différente selon le montant de la police d'assurance payé par l'agriculteur. Pour le paiement d'une police à 450 roupies (8 €) pour une acre<sup>(2)</sup>, la première indemnisation de l'assurance était de 200 roupies (3,6 €) pour un déficit pluviométrique de 15 % et de 2 275 roupies (40 €) pour 50 %. Le plafond était atteint lors d'un *khariff* sans aucune précipitation.

Plusieurs doléances sont alors apparues chez les agriculteurs. En premier lieu, ils ont mis en évidence que la pluviométrie totale pouvait être normale avec un déficit de pluie au semis et un excès de pluie à la maturité, alors même que les effets d'une telle configuration pluviométrique peuvent être catastrophiques pour les cultures. Deuxièmement, ils pointaient du doigt le fait qu'un maximum d'indemnisation établi pour une pluviométrie de 0 millimètre (mm) n'avait pas de sens dans la mesure où cela n'arrive jamais. Finalement, ils demandaient la mise en place de relevés pluviométriques au niveau du *mandal* (équivalent du canton) plutôt qu'au niveau du district (équivalent du département). Enfin, il leur était difficile de vérifier le mode de calcul des indemnités.

En 2004, un nouveau dispositif est donc proposé. Les agriculteurs paient une police d'assurance dont le montant est fixé par type de culture et proportionnelle à la surface assurée. Un seuil bas et un seuil haut sont fixés pour les trois périodes du calendrier de culture. Si les précipitations sont inférieures au seuil haut, l'assuré reçoit une indemnité qui varie selon le niveau de précipitation enregistré. Si les précipitations sont inférieures au seuil bas, l'indemnisation est maximale. Les relevés sont désormais effectués au niveau du *mandal* et dans des stations météorologiques officielles.

En 2005, les souscriptions sont automatisées, ainsi que l'enregistrement et le traitement des dossiers *via* un logiciel informatique. En 2006, plus de 11 000 polices de microassurance seront vendues<sup>(3)</sup>. Un des éléments contribuant à la satisfaction des agriculteurs est la rapidité du versement des indemni-

Succès de l'initiative  
indienne avec  
11 000 polices  
vendues en 2006.

(1) La période du *khariff* correspond à la mousson d'été. Provenant du Sud-Ouest, cette mousson est très faible en comparaison du *rabi* (octobre à mars), la mousson d'hiver apportée par l'alizé maritime du Nord-Est.

(2) Une acre équivaut à 4 047 m<sup>2</sup>, soit 0,4 hectare. Près des trois-quarts des exploitations agricoles du district de Mababubnagar couvrent moins de 2 hectares, la moitié moins d'un hectare et plus d'un quart moins d'un demi hectare. Dans ce district situé à une centaine de kilomètres de la capitale de l'Andhra Pradesh, Hyderabad, des milliers de familles migrent chaque année, principalement en milieu urbain, afin de compléter le budget du ménage auquel les revenus des productions agricoles ne suffisent pas.

(3) Notons que depuis 2004, ICICI Lombard reverse à Basix 15 % du montant total des polices de microassurance placées. Sur ces 15 % de commissions, Basix reverse à son tour 25 % à ses agents de terrain comme incitation à la vente.

tés à la fin de chaque période (au plus tard un mois après) ainsi qu'une relative facilité de lecture du fonctionnement du service.

### **QUELLES EXTENSIONS POSSIBLES ?**


**D**ans cet article, nous nous sommes attachés à un risque climatique, le risque de sécheresse, mais il en existe une grande diversité. Différents services de microassurance basés sur un indice climatique sont donc potentiellement envisageables. Par exemple, Agroasemex, une compagnie étatique de réassurance mexicaine, intervient sur les risques liés aux basses températures pour la culture du tabac ou encore sur l'excès d'humidité pour le sorgho.

Comme nous avons pu le voir, les avantages d'un tel outil microfinancier sont nombreux et porteurs d'espoir. Pourtant, nous devons apporter un bémol à la microassurance sécheresse développée dans le centre de l'Inde et plus largement à ce type de service.

À la vue du montant des indemnités versées, 6 000 roupies au maximum (107 €) pour une acre, l'objectif de ce service n'est pas d'assurer un revenu (ce serait bien trop coûteux) mais d'éviter à l'exploitant de perdre ce qu'il a investi et notamment de lui permettre de rembourser les emprunts contractés pour effectuer ces investissements (semences, fertilisants, pesticides, etc.). Car il ne faut pas s'y tromper, même si des innovations apparaissent dans la gestion des aléas climatiques qui pénalisent les agriculteurs, une logique rentable reste fortement imprégnée dans la mise en place de tels produits.

De plus, le développement de ce service n'a pas encore eu lieu à grande échelle et n'est, pour l'heure, accessible qu'à une part infime des petits exploitants indiens situés en zone sèche. De nombreuses barrières se dressent face à l'application de ce type de méthodologie à d'autres pays, notamment l'absence de données météorologiques anciennes permettant la constitution d'indices, de véritables incitations gouvernementales ou encore d'un cadre réglementaire approprié.

L'expérience indienne que nous avons brièvement décrite est un modèle du genre, faisant intervenir société civile, compagnies d'assurance et experts internationaux. Elle a démontré la faisabilité d'un tel service, mais d'autres acteurs, en d'autres lieux, sauront-ils relever le défi ?



L'objectif n'est pas de couvrir les pertes de production mais seulement l'investissement productif.

## *Du Sud au Nord ?*

---



**La microfinance, dans sa forme actuelle, est née au Sud. L'idée a également été reprise au Nord, avec de nécessaires adaptations, en lien avec les populations concernées et la nature des activités.**

**Ainsi, dans les pays en développement, le financement vise des activités traditionnelles, comme le commerce, qui restent souvent au stade informel.**

**En revanche, en Europe, la situation est très différente, à commencer par l'environnement institutionnel qui apparaît peu favorable, dans la mesure où il favorise les grandes entreprises et le travail salarié. Le mode de développement de la microfinance au Nord dépend également de la stratégie de différents acteurs, y compris dans le secteur bancaire.**

**Dans ce contexte, le modèle mutualiste français doit se réinventer pour ne pas perdre son identité face aux transformations du monde actuel. Ce constat a conduit le Crédit Agricole à chercher de nouvelles voies pour revenir aux sources mêmes du projet mutualiste ; l'une d'elles consiste à développer le microcrédit professionnel.**

# Initiatives européennes : le microcrédit pour les pays du Nord

INTERVIEW DE MARIA NOWAK

PRÉSIDENTE DE L'ADIE

*Le microcrédit dans sa forme contemporaine est né au Sud. D'où et comment vous est venue l'idée de l'exporter vers le Nord ?*

J'ai fait la connaissance de Muhammad Yunus au début des années 1980, tout à fait au début de la Grameen Bank, quand je dirigeais le service des études de l'Agence française de développement (AFD). Séduite par cette expérience, j'ai essayé de la transférer en Afrique. La transplantation a été réussie, alors que personne n'y croyait. Même si à la fois la culture, les conditions démographiques et physiques sont différentes, il y a en Afrique la même tradition de pluriactivité agricole pendant la saison sèche.

Lorsque le RMI a été instauré en France à la fin des années 1980, nous nous sommes alors dit avec deux amis qu'il serait /...

## L'ASSOCIATION POUR LE DROIT À L'INITIATIVE ÉCONOMIQUE (ADIE)

L'ADIE est une association reconnue d'utilité publique, qui emploie 320 permanents et 1 200 bénévoles. Elle s'est dotée d'une triple mission : financer les projets des créateurs d'entreprise qui n'ont pas accès au crédit bancaire (chômeurs, allocataires du RMI mais aussi « travailleurs pauvres »), accompagner ces créateurs dans la réalisation de leur projet et les aider à devenir progressivement clients des banques, et utiliser cette expérience pour être force de proposition envers le législateur afin d'améliorer l'environnement institutionnel du microcrédit et des microentreprises.

Les allocataires des minima sociaux sont le public cible de l'ADIE (56 % des personnes financées) aux côtés des autres demandeurs d'emploi, indemnisés ou non (33 %). 3 % d'entre eux sont illettrés et 15 % savent à peine lire et écrire.

Les projets dans lesquels s'engagent les clients de l'ADIE relèvent plus souvent du commerce (43 %) ou des services (24 %), des activités où le marché est plus ouvert et l'investissement est moins important. Les prêts, d'une durée de 18 mois en moyenne, sont de 5 000 euros au maximum, mais le financement peut atteindre 10 000 euros grâce à des primes régionales ou à des prêts d'honneur.

Plus de 50 000 crédits ont été accordés depuis 1989 pour 45 000 entreprises créées et 55 000 emplois générés. Actuellement, l'ADIE compte plus de 16 000 clients actifs. 64 % des entreprises passent le cap des deux ans d'existence, un taux égal à la moyenne nationale. Les encours de microcrédit sont de 24 millions d'euros à fin 2006, auxquels s'ajoutent 10 millions d'euros d'encours de prêts d'honneur, qui sont des prêts subventionnés.

/... intéressant de tenter l'expérience en France. Personne, y compris les ONG, n'y a cru ici non plus, trouvant qu'en France ça n'avait pas de sens. Nous avons donc décidé de créer l'ADIE (cf. encadré 1). La grande différence avec les pays du Sud est qu'en France, seuls 20 % de la population sont potentiellement clients, au lieu de 80 %. Au départ, le principal obstacle était donc de trouver des clients, plus que des financements.

### *Quels sont les éléments qui freinent le développement du microcrédit dans les pays du Nord, et en France en particulier ?*

Dans les pays en développement, le financement vise des activités traditionnelles, comme le commerce. En Europe, développer une activité légale est plus compliqué. Il faut être enregistré, développer des compétences, souvent disposer d'un diplôme pour s'installer et de locaux, alors que les quartiers n'ont pas été construits pour abriter des activités professionnelles.

L'environnement institutionnel de manière générale est très peu favorable, il a été pensé pour les grandes entreprises et pour le travail salarié. C'est le cas tout d'abord du système de cotisation : plus le salaire annuel est faible, et plus les cotisations sociales en proportion du revenu sont élevées par le jeu des cotisations plancher (cf. encadré 2). Dans ce cadre, notre action est double : nos prêts permettent aux entrepreneurs d'augmenter leur chiffre d'affaires et parallèlement nous les aidons à surmonter la complexité administrative.

encadré 2

#### **LE TRAVAIL INDÉPENDANT BRIDÉ PAR LES COTISATIONS SOCIALES**

Du fait des minima instaurés pour les cotisations sociales, le travail indépendant légal se trouve proportionnellement très taxé pour les bas revenus. Le tableau ci-dessous récapitule trois cas de figure.

#### **LE JEU DES COTISATIONS MINIMALES**

Revenu annuel avant cotisation en euros			
	1 500 euros, soit 125 euros par mois	5 000 euros, soit l'équivalent du RMI	12 000 euros, soit l'équivalent du SMIC
Cotisation minimale	Maladie, retraite et invalidité, décès	Maladie, retraite	Maladie
Total	1 437 euros	2 698 euros	5 589 euros
<b>% de cotisation sur revenu</b>	<b>96 %</b>	<b>58 %</b>	<b>46 %</b>

Source : ADIE

Mais l'obstacle le plus tenace reste les mentalités. Outre l'idée généralisée que les chômeurs ne sont pas capables d'endosser les responsabilités de chef d'entreprise, je crois qu'il y a un rejet du travail indépendant en France. Dans l'esprit d'un grand nombre de nos concitoyens, les chômeurs peuvent bénéficier de l'État-Providence et n'ont donc pas besoin

de cette troisième voie qui est le microcrédit et le travail indépendant.

Finalement, je trouve qu'on arrive à une situation paradoxale où nous forçons les chômeurs à être assistés, alors que 100 000 emplois industriels sont détruits chaque année, et qu'il est avéré que ce sont les services, peu consommateurs de capital, qui créeront des emplois dans les prochaines années.


### *Quels sont les principaux défis de l'ADIE à l'heure actuelle ?*

L'ADIE a toujours œuvré pour une modification du cadre légal, afin de contribuer au développement du microcrédit. Nous avons ainsi obtenu le changement de la loi bancaire, avec l'appui des banques, qui nous permet désormais de leur emprunter pour prêter directement aux chômeurs créateurs d'entreprise. Avant ce vote, nous faisons le travail d'instruction, de recouvrement et c'est la banque qui décaissait le prêt. De fait, cela aboutissait à une double gestion du prêt avec des retards importants à la fois au décaissement, ce qui démobilisait les entrepreneurs, et sur l'information sur les impayés, ce qui nous empêchait de réagir rapidement. La simplification de ce schéma profite à la fois à nos clients, à la banque et à l'ADIE puisque nous pouvons emprunter pour prêter directement. À l'heure actuelle, nous avons donc des lignes de crédit avec de multiples partenaires bancaires, afin de financer les 24 millions d'encours de prêts.

Nous avons également contribué à la levée du taux d'usure sur les prêts aux entreprises individuelles dans la loi Dutreil. Nous avons obtenu la reconnaissance de la création d'entreprises comme voie d'insertion dans la loi RMI/RMA et la loi de programmation pour la cohésion sociale, et obtenu un aménagement des conditions de l'Accre<sup>(1)</sup> d'aide aux chômeurs créateurs d'entreprise.

À présent, nous demandons la facilitation de l'activité économique. Je crois qu'en France, ce n'est pas l'esprit d'entreprise qui manque, c'est vraiment l'environnement institutionnel qui est hostile à l'initiative économique. À titre d'exemple, nous avons déposé deux fois un amendement pour diminuer les cotisations sociales afférentes aux petites activités. Ce n'est que cette année qu'il a été repris par le gouvernement.

Par ailleurs, l'ADIE continue à se développer. Nous avons un projet pilote de développement dans les zones rurales. Avec la /...



En France, ce n'est pas l'esprit d'entreprise qui manque, c'est vraiment l'environnement institutionnel qui est hostile à l'initiative économique.

(1) L'ACCRE est l'aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise. Cette mesure, qui fait partie du dispositif d'appui à l'initiative économique du ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement, consiste en une exonération de cotisations sociales permettant le maintien, pour une durée déterminée, de certains minima sociaux.

/... modification progressive de la politique agricole commune (PAC), la pluriactivité va se développer, ce qui créera des besoins de financements importants. Mais pas uniquement. En milieu rural, les besoins portent aussi sur l'aide à la commercialisation et à la transformation.

### *Enfin, le microcrédit en France est-il un succès ou un échec ?*

Le microcrédit représente un marché potentiel mais, pour le rendre financièrement viable, il faut réunir trois conditions. Il faudrait tout d'abord pouvoir relever les taux d'intérêt, qui sont à l'heure actuelle de 7,5 % (auxquels s'ajoute une commission au démarrage de 5 % du montant total). Il nous faut également baisser le coût de la distribution du crédit, et nous pensons que les nouvelles technologies joueront un rôle dans ce domaine. Augmenter le volume des opérations est la troisième condition. Cette année, nous accorderons plus de 9 000 prêts, et notre activité augmente très vite.

Les conditions de pérennisation et d'équilibre financier de notre action commencent aujourd'hui à être réunies. Jusqu'à l'année 2005, le taux d'intérêt ne pouvait dépasser 7 %, il n'était donc pas imaginable de pouvoir couvrir nos coûts. Nous avons ensuite augmenté nos conditions de crédit, après avoir consulté nos clients. Sur de petits prêts, cela représente peu, tout au plus quelques euros par échéance. Le point important est véritablement l'accès au crédit. Et nous n'avons observé aucune évolution sur le taux de défaut.

Grâce à cette hausse de taux, nous pensons arriver à l'équilibre financier pour la partie crédit d'ici quatre à cinq ans, même si nous dépendrons toujours de financements externes pour la partie accompagnement. Cette dernière, prise en charge par l'ADIE, reste pour l'heure financée par les collectivités locales, l'État, l'Europe, et par quelques entreprises socialement responsables.

Nous pensons arriver à l'équilibre financier pour la partie crédit d'ici quatre à cinq ans.


#### **QUELQUES CHIFFRES SUR L'ENTREPRENARIAT**

Parmi le quart de la population en situation précaire, une part très importante n'a pas accès aux prêts bancaires. De manière générale, environ 25 % a accès à un prêt bancaire dédié à son entreprise et 8 % à un prêt bancaire individuel utilisé ensuite pour la création de l'entreprise. La création d'entreprise est réalisée à 40 % par les chômeurs, alors qu'un tiers des nouveaux emplois est lié à la création d'entreprise. En revanche, la part des chômeurs qui crée leur entreprise est de 4 ou 5 %. L'ambition de l'ADIE est de la faire passer au moins à 10 %.

encadré 3

À ce stade, le microcrédit est considéré par les banques comme une sorte d'action d'intérêt général. Nous espérons que les banques vont le considérer comme un marché. D'ailleurs, les banques s'engagent petit à petit directement sur le marché des clients « à risque ». Nous sommes très complé-

mentaires en tant que prestataires de microcrédit, car nous ne visons pas le même public. Dans les pays développés, la densité des banques est forte, ce qui justifie un autre modèle que dans les pays en voie de développement. Les banques, lorsqu'elles s'y engagent, restent sur la partie supérieure du microcrédit, où il y a déjà un marché énorme. Les associations comme la nôtre interviendront sur le segment le plus bas. Les banques ne sont pas prêtes à aller vers les publics les plus démunis, les gens qui savent à peine lire et écrire. Elles ne sont pas non plus disposées à faire de l'accompagnement. Le modèle français du microcrédit est donc différent de celui des institutions de microfinance dans les pays du Sud, dans la mesure où il ne vise pas à fidéliser la clientèle mais à l'insérer dans les circuits bancaires classiques.



Les banques et nous sommes très complémentaires en tant que prestataires de microcrédit.

***Vous dirigez également le réseau européen de la microfinance (REM). Comment voyez-vous le développement du microcrédit en Europe ?***


Le développement du microcrédit reste inégal en Europe. Le système marche très bien dans les Balkans, par exemple en Bosnie et en Albanie, du fait de l'importante aide financière et de l'assistance technique dont a bénéficié la région. En Pologne, le microcrédit s'est développé, ainsi qu'en Roumanie et en Bulgarie. En Espagne, il est en train de se développer rapidement dans le cadre des Caisses d'épargne, qui ont à la fois le statut légal et les fonds requis pour soutenir ce développement. Les barrières institutionnelles en Italie, comme en Allemagne, ont freiné son développement. En Angleterre, le système de *Community Finance* est un peu différent, étant donné qu'il n'a pas pour ambition de couvrir ses coûts.

Mon intuition est que le microcrédit va se développer partout en Europe. Cela prendra juste un temps différent selon les pays.

***Enfin, que peut-on vous souhaiter ?***

On peut nous souhaiter que le microcrédit soit vu petit à petit comme un marché d'avenir. Pour le moment, il est encore trop considéré comme faisant partie de la responsabilité sociale des entreprises et des banques. Les enjeux que soulève le microcrédit sont de trois ordres : il s'agit d'un problème de dignité individuelle, de développement de l'activité économique et de cohésion sociale.

La grande avancée du microcrédit est peut-être d'avoir démontré que chacun peut être entrepreneur, même s'il est illettré, et que les gens en difficulté remboursent très bien. 18 % de nos clients savent à peine lire et écrire, ce qui ne les /...



Je pense que les problèmes de pauvreté se résolvent dans le cadre de l'économie de marché et pas seulement par l'assistance.

/... empêche pas de réussir aussi bien, dans leurs créneaux, que ceux qui ont fait des études.

Dans une optique sociale-libérale, je pense que les problèmes de pauvreté se résolvent dans le cadre de l'économie de marché et pas seulement par l'assistance. Il y a quatre milliards de pauvres dans le monde. Petit à petit, on se rend compte que c'est un marché. La seconde étape est de considérer cette population comme un foyer de l'entrepreneuriat et de considérer ces entrepreneurs comme un marché pour le crédit.

**Propos recueillis par  
Rémy Contamin, Aurélie Fontagné et Solène Morvant  
le 10 septembre 2007**

# *Pourquoi s'orienter vers la microfinance pour une banque ? Le cas du Crédit Agricole*

**YVES COUTURIER**

ANCIEN SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE LA FÉDÉRATION NATIONALE  
DU CRÉDIT AGRICOLE

**Le modèle mutualiste français doit se réinventer pour ne pas perdre son identité face aux transformations du monde actuel. Ce constat conduit à chercher de nouvelles voies pour revenir aux sources mêmes du projet mutualiste. L'une d'entre elles est assurément le développement du microcrédit professionnel.**

**L**e mutualisme, et *a fortiori* celui développé par le Crédit Agricole au fil d'une histoire plus que centenaire, est inséparable de la volonté de développer le bien-être général par l'économie, ce qui implique que l'homme doit être plus valorisé que le capital, la solidarité plus que le profit, et le local plus que le global. Or, la pente naturelle des choses et l'évolution du monde nous éloignent imperceptiblement de ces notions. La mondialisation est en effet portée et alimentée par le capitalisme industriel et financier. Le modèle mutualiste bancaire, tel qu'il s'est forgé en France et dans les principaux pays d'Europe continentale ne peut donc perdurer que si on le réinvente fondamentalement.

## **LE MUTUALISME DOIT SE RÉINVENTER**

**P**articiper aux grandes restructurations économiques du monde moderne impose aujourd'hui de recourir à certaines techniques de forme capitaliste. Pour pouvoir préparer l'avenir et être performant demain, il faut investir, ce qui suppose de faire des profits aujourd'hui. La frontière entre solidarité et profit devient par conséquent plus floue. De plus, être per- /...

/... tinent dans un marché en globalisation implique d'opérer des changements de dimensions, qui posent la question de la préservation des liens locaux.

Ainsi, il faut imaginer des voies pour réinventer le mutualisme, qui permettent de rester fidèles à nos valeurs tout en prenant le risque du grand large – le risque de la confrontation au monde capitalistique, le monde des risques de la globalisation. L'une d'elles consiste à réinventer la valeur solidarité. La solidarité est au cœur du mutualisme, mais on doit constater aujourd'hui un paradoxe. Les acteurs mutualistes sont plus que jamais engagés dans des actions de solidarité et déterminés à aller dans ce sens. Mais dans le même temps, ces efforts de solidarité ne nous différencient plus des autres acteurs du monde économique, qui suivent également ce chemin au nom de la responsabilité sociale des entreprises et du développement durable.

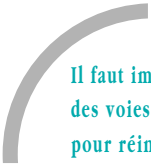
Deux éléments nous amènent ainsi à une situation de difficulté dans l'affirmation de nos actions de solidarité.

D'abord, nos actions de solidarité sont pour l'essentiel aujourd'hui déléguées, et notre rôle direct est moins visible. En d'autres termes, nous donnons beaucoup, mais nous faisons moins par nous-mêmes. Or, nous sommes dans un monde où nous sommes jugés sur ce que nous faisons nous-mêmes plutôt que sur ce que nous disons ou ce que nous faisons faire par d'autres.

Ensuite, notre solidarité s'affirme dans de nombreux dossiers et de nombreux domaines, débordant largement le champ économique. Or, c'est le champ économique qui est, pour une banque mutualiste, le territoire de compétence reconnu comme légitime. Par exemple, aider des causes culturelles, sportives ou caritatives est très noble et apprécié, mais ce n'est pas différent de ce que fait une autre entreprise attentive à son environnement sociétal.

### **LE MICROCRÉDIT COMME RENOUVEAU DE LA SOLIDARITÉ**


**P**our résoudre ces difficultés, je propose de construire notre solidarité dans notre propre domaine de mission, en devenant les grands acteurs du microcrédit de proximité. Nous serions dans le champ de la solidarité, car le microcrédit est un facteur essentiel pour combattre l'exclusion économique. Ce serait faire de la solidarité, car cela implique un niveau d'audace très différent de ce que nous pouvons faire dans les processus économiques et bancaires classiques tels que nous les pratiquons quotidiennement. C'est en plus au cœur de la logique mutualiste de proximité.



Il faut imaginer  
des voies  
pour réinventer  
le mutualisme,  
qui permettent  
de rester fidèles  
à nos valeurs,  
tout en prenant  
le risque  
du grand large.

Le microcrédit lutte contre l'exclusion, ce qui nous ramène aux sources du mutualisme bancaire. A l'origine, le mutualisme a bien consisté à organiser des solutions financières, et non de charité, pour des catégories professionnelles exclues des circuits bancaires. C'était typiquement le cas des agriculteurs : leur prêter était considéré comme risqué, et ils formaient culturellement une population méprisée. Ce sont bien tous les signes de ce que l'on appelle aujourd'hui l'exclusion. Aujourd'hui, les exclus du monde financier sont ailleurs : il s'agit de particuliers en difficulté d'insertion. Par le microcrédit professionnel, justement, nous pouvons financer ceux qui ont des potentiels et des intentions, mais qui ne rentrent pas dans les procédures habituelles organisées dans nos agences bancaires avec un souci d'efficacité maximale.

C'est l'exclusion professionnelle contre laquelle nous voulons lutter. De nombreuses personnes ont le désir de s'en sortir, par le biais de leur activité professionnelle, mais aujourd'hui les procédures classiques ne sont pas pertinentes parce qu'elles sont en apparence porteuses de trop de risques, ou que leur projet ne réunit pas toutes les garanties nécessaires.



Le microcrédit lutte contre l'exclusion, ce qui nous ramène aux sources du mutualisme bancaire.

encadré 1

#### LE CRÉDIT AGRICOLE SOUTIEN LA CRÉATION D'ENTREPRISE

A ce jour, un tiers des Caisses régionales disposent d'un dispositif propre d'aide à la création d'entreprises. Elles ont ainsi initié leur propre politique de crédit et de microcrédit d'insertion économique en mettant en place des montages spécifiques. Certaines octroient, par exemple, des prêts à taux zéro sans garantie ou apport personnel, à des porteurs de projets qui ne pourraient être financés selon les règles bancaires classiques.

Le Crédit Agricole est également engagé depuis 2003 aux côtés de trois grands réseaux français d'aide à la création d'entreprise : France Initiative (cf. encadré 2), France Active, l'Adie et plus récemment le Réseau Entreprendre. Des accords de partenariat ont été élaborés entre de nombreuses Caisses et les délégations régionales de ces réseaux. Au-delà de l'appui financier, l'accent est mis sur la mobilisation des personnels et des administrateurs bénévoles des Caisses régionales et locales de Crédit Agricole, qui interviennent au niveau de l'accompagnement des créateurs et de l'animation des partenariats.

Les Caisses régionales ont ainsi participé en octobre 2004, pour 300 000 euros, à l'augmentation de capital de la SIFA (Société d'Investissement France Active), la société de capital risque créée par France Active pour développer les entreprises d'insertion. Parallèlement, les Caisses régionales de Crédit Agricole entretiennent des partenariats actifs avec 178 des 240 plateformes d'initiative locale de France Initiative. Dans ce cadre, les plateformes d'initiative en partenariat avec le Crédit Agricole ont permis la création ou la reprise de 29 645 entreprises entre 2004 et 2006. 60 000 emplois directs ont ainsi été créés ou maintenus. Le soutien financier du Crédit Agricole (sous forme notamment de dotations aux prêts d'honneur) favorise de plus l'obtention de prêts complémentaires par les entrepreneurs. En la matière, le Crédit Agricole porte à ce jour sur ce créneau près de 500 millions d'euros d'encours. À travers son action, il constitue ainsi un véritable effet de levier pour le développement de ces projets.

Fédération Nationale du Crédit Agricole

Le microcrédit apporte une solution intéressante pour trois raisons. D'abord, la banque accorde des crédits modestes, ce qui limite beaucoup le risque. Une des clés essentielles est d'ailleurs de reconnaître que quand on part de loin, il faut savoir partir petit. Deuxième raison, pour que cela marche, et c'est important, on sélectionne la personne, au moins autant

/ suite du texte page 90

## FRANCE INITIATIVE : UN MODÈLE FINANCER ET ACCOMPAGNER

par BERNARD BRUNHES, Président de France Initiative

**France Initiative développe un modèle singulier pour permettre à des salariés ou des chômeurs de créer leur propre entreprise. En 2006, les 240 plateformes France Initiative ont rendu possible la création ou la reprise de 12 200 entreprises.**

Comment aider ceux qui décident de se lancer dans la création d'entreprise et de leur donner toutes les chances de succès ? Pour répondre à cette question, France Initiative développe depuis plus de vingt ans un modèle d'intervention qui permet aux créateurs de renforcer leurs fonds propres, grâce à un prêt d'honneur sans intérêt ni garantie personnelle, et d'être accompagnés le temps du remboursement de ce prêt d'honneur. Cet accompagnement va souvent jusqu'à un parrainage par un chef d'entreprise ou par un cadre expérimenté qui aide le créateur face aux difficultés qu'il rencontre et lui ouvre son carnet d'adresses.

Au cœur de cette approche se situe la singularité de France Initiative : le créateur d'entreprise est au centre de la démarche. Ce ne sont pas des dossiers qu'examinent les comités d'agrément des plateformes, ce sont des hommes et des femmes qui viennent présenter leur projet et qui sont jugés sur leurs qualités.

C'est tout le sens du prêt d'honneur que de créer cette relation de confiance avec le créateur d'entreprise. Les créateurs que nous aidons le comprennent bien, qui remboursent à plus de 96 % leur prêt.

### Une insertion dans le milieu économique local

France Initiative intervient à travers des associations locales, les plateformes. Indépendantes les unes des autres et dotées de leurs propres instances, elles sont implantées sur l'ensemble du territoire. Elles se sont mises en réseau et dotées d'une fédération, France Initiative, qui compte à ce jour 240 plateformes.

Chacune travaille avec les acteurs économiques de son territoire. Elles sont, par définition, très proches des collectivités locales qui ont participé à leur création et travaillent étroitement avec les organismes consulaires, avec les agences de développement ou les comités d'expansion, avec le tissu des entreprises et des banques, avec les experts-comptables, les avocats...

L'une des finalités des plateformes est d'accompagner les créateurs jusqu'à la réussite économique de leur projet. Qui d'autre que les PME et les banques, bons connaisseurs de la gestion des entreprises et des marchés locaux, peut apporter cette expertise ? Le modèle de France Initiative va plus loin : les plateformes aident les créateurs à s'insérer dans cette communauté économique locale, en leur ouvrant les portes utiles, en les intégrant dans un club d'entrepreneurs, en leur proposant de rejoindre la plateforme, de devenir à leur tour parrains...

### La garantie d'une démarche qualité

Chaque plateforme détermine les conditions d'attribution de ses prêts. Mais leur adhésion à France Initiative implique le respect de « fondamentaux », inscrits dans une démarche qualité et dans une charte éthique. Cette démarche qualité se concrétise par la

## **ORIGINAL ET EFFICACE POUR LES CRÉATEURS D'ENTREPRISES**

mise en œuvre d'une norme Afnor, véritable référentiel « métier » des plateformes. Elle est complétée par un système de qualification, assuré par la tête de réseau France Initiative, elle-même certifiée Iso 9001. Le respect de cette démarche et son contrôle sont les meilleures garanties apportées aux partenaires financiers des plateformes.

Outre le pilotage de la démarche qualité, l'association nationale, France Initiative, représente les plateformes et noue des partenariats nationaux. C'est le cas, par exemple, avec la Fédération nationale du Crédit Agricole depuis 2003.

### **Ouvrir la porte des financements bancaires**

Un rapport récent, celui du sénateur Besse, établi pour la commission des Finances du Sénat, souligne l'efficacité des plateformes France Initiative qu'il analyse comme des « acteurs performants de l'aménagement du territoire ».

Quelques chiffres, tirés de l'activité de l'année 2006, peuvent en témoigner. 12 200 créations ou reprises d'entreprises ont été financées et accompagnées en 2006. Ces entreprises ont généré ou maintenu 26 400 emplois, avec un coût par emploi (1 194 euros) bien moins onéreux que les emplois aidés. Le modèle de France Initiative permet aux plateformes d'avoir un pourcentage élevé de chômeurs (68 %) parmi les créateurs aidés tout en affichant un taux de pérennité à trois ans des entreprises soutenues de 86 %.

Le montant moyen d'un prêt d'honneur s'est élevé en 2006 à 7 200 euros et 89 % de ses bénéficiaires ont obtenu également un prêt bancaire. Car c'est une autre valeur ajoutée des plateformes, et non des moindres : elles ouvrent la porte des financements bancaires aux créateurs ou aux repreneurs qui restent évidemment libres du choix de leur établissement. L'effet de levier est significatif : en 2006, pour un euro de prêt d'honneur, les banques ont apporté en moyenne 7,1 euros de crédit. Elles s'appuient pour cela sur le travail des comités d'agrément des plateformes. Au total, en 2006, les prêts d'honneur de France Initiative ont déclenché 474,5 millions d'euros de crédits bancaires, dont 27 % du Crédit Agricole.

Enfin, les plateformes constituent un outil irremplaçable pour mobiliser les acteurs d'un territoire au profit du développement économique local. Les collectivités locales restent au premier rang des contributeurs des plateformes, mais plus de 40 % des fonds sont aujourd'hui d'origine privée, qu'ils proviennent de la Caisse des Dépôts, de banques ou d'entreprises. Les fonds structurels européens apportent enfin 7 % des fonds.

### **Les bénévoles, richesse de France Initiative**

Un dernier chiffre résume le sens de notre action : à côté des 680 permanents des plateformes, notre mouvement associe 12 600 bénévoles, administrateurs de plateformes, membres des comités d'agrément qui attribuent les prêts, ou parrains. Des professionnels (chefs d'entreprise, experts-comptables, juristes, cadres), actifs ou retraités, qui sont prêts à sortir de leur cadre strictement professionnel pour partager nos valeurs, nos ambitions et participer bénévolement, avec la foi de véritables militants associatifs, à la dynamisation de l'économie locale. Cette singularité de France Initiative est aussi l'une de ses principales richesses.

/... que le projet. Plus on va vers l'économie moderne, plus on considère que ce qui est fondamental est la rationalité du projet. Mais quand on mise sur des gens qui essaient de s'en sortir, c'est l'inverse qu'il faut faire, c'est leur capacité à être porteurs d'un projet qu'il faut juger. Troisièmement, on finance un projet, mais on prend en même temps l'engagement de soutenir et d'accompagner son initiateur. C'est une logique de cercle, au cœur duquel se trouve celui qui bénéficie du microcrédit. C'est le cercle proche qui le sélectionne, c'est le cercle proche qui l'aide et l'accompagne, c'est le cercle proche qui exerce sur lui une exigence morale stimulante.

### **RÉCONCILIER SOLIDARITÉ ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE**

Quand les pionniers des années 1890 ont inventé la banque mutualiste, ils n'avaient rien inventé d'autre que cela. C'était pour répondre aux difficultés du monde économique et de l'agriculture de l'époque qu'ils avaient construit avec les Caisses locales un système mutualiste fondé totalement sur ces valeurs, sur ces logiques et sur ces méthodes. Nous nous sommes probablement éloignés de tout cela insensiblement, tout simplement parce que l'évolution économique ne rendait plus nécessaire l'application de ce principe. Nos Caisses locales mutualistes doivent pouvoir reprendre un rôle très utile en étant les acteurs de ce microcrédit et en créant ce cercle vertueux autour des bénéficiaires.

Par la lutte contre l'exclusion, nous pourrions ainsi réconcilier solidarité et développement économique, et répondre au profond besoin d'action des administrateurs des Caisses locales, qui sont les vrais acteurs mutualistes de notre groupe.

## Service aux lecteurs

### NUMÉROS DISPONIBLES SUR NOTRE SITE INTERNET :

**Internet :** <http://kiosque-eco.credit-agricole.fr>

*Horizons Bancaires* appartient à la famille *Éclairages*

- 323 Dynamiques chinoises
- 324 La consolidation bancaire en Europe
- 325 À nos marques !
- 326 Agriculture et ruralité dans les pays en développement
- 327 Banque de financement et d'investissement : modèles et développements
- 328 Face aux risques extrêmes: banques et assurances
- 329 Conformité: pourquoi et comment
- 330 Les services à la personne
- 331 Le Financement des PME en France
- 332 Des PME et des territoires
- 333 Banque privée : mutations et défis
- 334 La microfinance au carrefour du social et de la finance

---



### ABONNEMENT À LA VERSION ÉLECTRONIQUE D'HORIZONS BANCAIRES

M.  Mme  Mlle Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Société : \_\_\_\_\_ Fonction : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_ Mél : \_\_\_\_\_

---

### RÉPONSE À RENVoyer PAR

**Mél :** [publication.eco@credit-agricole-sa.fr](mailto:publication.eco@credit-agricole-sa.fr) ou **fax :** 01 43 23 24 68 ou

**Courrier :** Crédit Agricole S.A., Direction des Études Économiques  
*Horizons Bancaires* abonnement électronique, ECO/IO  
91-93, bd Pasteur, 75015 Paris cedex 15



REVUE ÉDITÉE PAR CRÉDIT AGRICOLE S.A.

**DIRECTION DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES**