



# Assemblée générale

Distr. générale  
29 juillet 2008  
Français  
Original : anglais

---

## Soixante-troisième session

Point 56 a) de l'ordre du jour provisoire\*

### Élimination de la pauvreté et autres questions

liées au développement : mise en œuvre de la deuxième Décennie  
des Nations Unies pour l'élimination de la pauvreté (2008-2017)

## Rôle du microcrédit et de la microfinance dans l'élimination de la pauvreté

### Rapport du Secrétaire général

#### *Résumé*

Le présent rapport répond aux demandes formulées dans la résolution 61/214 de l'Assemblée générale. Il contient une réévaluation, à partir d'études récentes, du rôle du microcrédit et de la microfinance dans l'élimination de la pauvreté. Le rapport décrit également les derniers faits nouveaux en matière de microfinance, notamment l'apparition de nouveaux fournisseurs de crédits. On y trouvera, en conclusion, un certain nombre de recommandations touchant, notamment, la promotion d'institutions financières accessibles à tous.

---

\* A/63/150.



## Table des matières

	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
I. Introduction .....	1–4	3
II. Pénétration de la microfinance et demande de la clientèle .....	5–14	4
A. Population touchée .....	5–8	4
B. Comprendre la demande de microfinance .....	9–11	5
C. Nouvelle clientèle .....	12–14	6
III. Effets du microcrédit et de la microfinance sur le bien-être des pauvres .....	15–28	7
A. Revenu et emploi .....	15–18	7
B. Maintien de la consommation et microassurance .....	19–20	8
C. Impact sur les femmes pauvres et leur autonomisation .....	21–26	8
D. Audits de performance dans le domaine social .....	27–28	9
IV. Faits nouveaux concernant les fournisseurs de services de microfinancement ...	29–60	10
A. Croissance et mutation des institutions de microfinancement .....	29–34	10
B. Commercialisation de la microfinance .....	35–38	13
C. Montée de la concurrence .....	39–40	14
D. Les pratiques innovantes de la microfinance .....	41–44	15
E. Incidences de la technologie .....	45–46	16
F. Les défis que doivent relever les prestataires de microcrédit .....	47–50	17
G. Défis à relever par les décideurs et les organismes de réglementation .....	51–54	18
H. La notion de financement accessible à tous .....	55–60	19
V. Conclusion .....	61–67	20

## I. Introduction

1. Par microfinance au sens large du terme, on entend la fourniture de services financiers – crédit, épargne, assurance et autres produits financiers de base – portant sur des (micro) montants très faibles à des personnes pauvres ou à faible revenu qui n'ont pas normalement accès aux services bancaires et financiers traditionnels. À l'origine de la microfinance, il y a le microcrédit, qui est la fourniture d'un crédit de montant très faible à des personnes très pauvres, souvent sans conditions de garantie. La paternité du microcrédit est généralement attribuée à Muhammad Yunus, qui l'aurait introduit au Bangladesh parce qu'il avait constaté que les femmes pauvres n'avaient pas accès aux services financiers officiels, faute de pouvoir donner des garanties et parce qu'elles étaient considérées comme présentant un risque de crédit élevé. Au lieu d'exiger des garanties, Muhammad Yunus a expérimenté le système des « prêts collectifs », à savoir que le crédit était accordé dans le cadre d'un arrangement engageant une responsabilité collective. Le prêt était certes accordé à une personne mais le remboursement incombait collectivement au groupe auquel ce dernier appartenait. Les forts taux de remboursement de ces prêts ont fait le succès de ce qui allait devenir la Grameen Bank. La Grameen Bank est l'une des premières institutions officielles créées pour fournir du microcrédit. Créée au milieu des années 70, le nombre de ses clients avait atteint 1 million en 1991, 2,4 millions en 2002 et 6,9 millions en 2006<sup>1</sup>. Outre la Grameen Bank, il convient de citer parmi les pionniers du microcrédit ACCION International, qui a été le moteur de la croissance du microcrédit en Amérique latine, et la Self-Employed Women's Association Bank, en Inde.

2. Le succès de ces organisations pionnières dans le domaine du microcrédit a entraîné à l'échelle mondiale une expansion de ce mode de financement. Les services financiers offerts par ces organisations s'étant élargis, au-delà du crédit, à l'ouverture de comptes de dépôt ou d'épargne, à la microassurance et aux transferts de fonds, le terme « microfinance » a été conçu pour rendre compte de cette évolution. Le Consensus de Monterrey<sup>2</sup>, adopté par les chefs d'État et de gouvernement à la Conférence internationale sur le financement du développement, en 2002, reconnaissait expressément que la microfinance et le microcrédit destinés aux très petites, petites et moyennes entreprises, ainsi que les dispositifs nationaux d'épargne, sont importants pour accroître l'impact socioéconomique du secteur financier. Par sa résolution 53/97, l'Assemblée générale a désigné 2005 Année internationale du microcrédit, afin de s'attaquer aux obstacles qui empêchent une pleine participation de tous au secteur financier. L'un des principaux résultats de cette année – la publication du « Livre bleu » intitulé *Construire des secteurs financiers accessibles à tous*<sup>3</sup> offre un cadre qui permet d'orienter les politiques nationales visant à ouvrir à tous un accès à des services financiers abordables. Par ailleurs, un groupe consultatif des Nations Unies sur les secteurs financiers accessibles à tous a été créé pour aider les parties prenantes à répertorier les moyens d'élargir l'accès de la population pauvre aux services financiers.

<sup>1</sup> B. Armendariz et J. Morduch, *The economics of microfinance* (Cambridge, Massachusetts Institute of Technology Press, 2005, p. 6).

<sup>2</sup> *Rapport de la Conférence internationale sur le financement du développement, Monterrey (Mexique), 18-22 mars 2008* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.02.II.A.7, chap. I, résolution 1, annexe).

<sup>3</sup> Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.06.II.A.3.

3. La microfinance connaît depuis quelques années une croissance considérable du nombre de clients desservis et de la diversité des services financiers offerts. Cette croissance du nombre de clients et de l'offre de produits/services s'est également accompagnée d'une forte augmentation du nombre des fournisseurs de microfinance, appelés institutions de microfinancement. La définition large de ces institutions inclut des organismes très divers dont la structure juridique, la mission et les méthodes sont variables. Toutes ces institutions ont néanmoins pour caractéristique commune de fournir des services financiers à la population pauvre et aux personnes socioéconomiquement vulnérables qui ne sont normalement pas desservies par les institutions financières traditionnelles. Aujourd'hui, les institutions de microfinancement sont aussi bien des ONG que des unions et coopératives de crédit, des banques et des institutions financières non bancaires.

4. On reconnaît généralement au microfinancement le grand mérite d'aider les populations pauvres, les femmes en particulier, à accroître leurs revenus, à s'établir à leur propre compte et à gagner en autonomie. On est désormais davantage conscient des effets positifs de la microfinance sur les conditions de vie des populations pauvres, mais la difficulté de porter cet effet positif à une échelle supérieure demeure. Le succès de la microfinance s'explique en partie par la prise de conscience croissante du fait que les pauvres sont des clients fiables et par l'entrée des institutions financières ordinaires dans le circuit du microfinancement, apportant ainsi de nouvelles sources de fonds. En adaptant les nouvelles technologies, la microfinance est en mesure d'élargir son rayon d'action et de réduire ses coûts au profit aussi bien des clients que des producteurs. Toutefois, des préoccupations croissantes se font jour à propos de l'orientation de la microfinance vers plus de commercialisation et de recherche exclusive du profit. Ces évolutions ont amené à préconiser un changement de modèle, pour passer de la notion de microfinance à celle de finance accessible à tous.

## **II. Pénétration de la microfinance et demande de la clientèle**

### **A. Population touchée**

5. Selon la Campagne du Sommet du microcrédit, 3 316 institutions de microcrédit ont accordé des prêts à 133 millions de clients partout dans le monde en 2006, contre 618 institutions et 13 millions de clients en 1997<sup>4</sup>. Une ventilation plus poussée de ces données permet de constater que sur ce nombre total de clients, 92 millions faisaient partie de la moitié inférieure de la population vivant en-dessous du seuil national de pauvreté lorsqu'ils ont obtenu leur premier prêt.

6. La microfinance n'a pas le même rayonnement dans toutes les régions du monde. L'Asie et l'Amérique latine comptent le plus grand nombre d'emprunteurs, alors que les bénéficiaires du microfinancement sont peu nombreux au Moyen-Orient et en Afrique du Nord et en Asie centrale. En Amérique latine, les clients des institutions de microfinancement se trouvent essentiellement dans les villes – là où

---

<sup>4</sup> Daley-Harris, S., 2007, *État de la Campagne du Sommet du microcrédit*, rapport 2007, p. 2 et 22.

vit le plus grand nombre de pauvres – alors que la grande majorité des clients en Asie vivent dans des zones rurales.

7. Au total, l'ampleur de la pénétration du microfinancement (c'est-à-dire la proportion de pauvres touchés par rapport à la population totale, indicateur communément utilisé pour la microfinance) demeure limitée. Dans les pays où l'offre de microfinancement est la plus importante, ce taux de pénétration se situe généralement entre 3 et 4,5 % de la population totale. Le taux de pénétration est généralement plus faible dans les pays à population nombreuse tels que le Brésil, l'Inde et le Nigéria (0,1 %), le Pakistan (0,3 %), le Mexique (0,4 %) et l'Indonésie (1,3 %)<sup>5</sup>. Le Bangladesh occupe une place à part, avec un taux de pénétration de 9,2 % de la population.

8. La microfinance était initialement censée s'adresser aux populations pauvres, mais il ressort d'une étude approfondie que le Groupe consultatif pour l'aide aux plus pauvres a consacré à la clientèle de sept institutions de microfinancement au Bangladesh, en Bolivie, aux Philippines et en Ouganda qu'une forte majorité de clients de ces institutions étaient des ménages modérément pauvres (moitié supérieure des ménages vivant en dessous du seuil du pauvreté), quelques-uns étaient des ménages extrêmement pauvres (tranche 10-50 % de la moitié inférieure de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté) et aucun n'était totalement démunis (premiers 10 % de la moitié inférieure)<sup>6</sup>. L'étude révèle en outre qu'un fournisseur de services – BRAC Bangladesh – qui avait ciblé des couches plus pauvres de la population avait pu atteindre une proportion plus grande de ménages extrêmement pauvres. Cela dit, dans l'ensemble, la microfinance éprouve encore des difficultés à toucher la population extrêmement pauvre et les plus démunis.

## B. Comprendre la demande de microfinance

9. Le développement du microcrédit a été certes dans une large mesure déterminé par l'offre mais l'on s'attache de plus en plus depuis quelques années à comprendre les besoins financiers des pauvres. Les connaissances acquises concernant le comportement des clients ont aidé à concevoir de nouveaux produits de microfinancement. Selon une étude sur le sujet, de nombreux ménages pauvres n'emprunteraient pas parce qu'ils répugneraient à s'endetter<sup>7</sup>. L'on a constaté par ailleurs que les plus pauvres parmi les pauvres étaient généralement des épargnants nets et que la meilleure façon de les toucher était de leur proposer d'ouvrir des comptes d'épargne.

10. Les travaux de recherche sur la microfinance, notamment sur le comportement des clients, ont aussi apporté des lumières sur la question de savoir quand et pourquoi les clients s'excluent eux-mêmes des services financiers. Au Bangladesh, une étude sur la population pauvre des bidonvilles concluait que cette clientèle potentielle ferait appel aux services et produits de microfinancement si elle pouvait

<sup>5</sup> Rhyne et Otero, *Microfinance through the next decade: visioning the who, what, where, when and how*, Boston, ACCION International, 2006, tableau 3, p. 12.

<sup>6</sup> Brigit Helms, *Access for All: Building Inclusive Financial Services* (Comité consultatif pour l'aide aux plus pauvres, publication de la Banque mondiale) 2006, p. 20.

<sup>7</sup> D. Johnston et J. Murdoch, « Microcredit vs microsaving: evidence from Indonesia », exposé à la Conférence sur l'accès aux services financiers, Banque mondiale, Washington, 15 et 16 mars 2007.

bénéficier de plus de souplesse en ce qui concerne les contributions ou dépôts exigés pour être membres<sup>8</sup>. L'auto-exclusion s'expliquait par la peur de ne pas pouvoir respecter un échéancier de remboursement trop rigide. Comme tout autre groupe de consommateurs, les pauvres préfèrent avoir le choix quant aux services financiers qu'ils souhaitent. Ils sont privés de ce choix lorsque les institutions de microfinancement proposent une gamme limitée de produits ou imposent des conditions trop rigoureuses.

11. L'étude de la dynamique des prêts collectifs a aussi permis de mieux comprendre les cas de forts taux d'abandon parmi les clients pauvres<sup>9</sup>. L'une des explications avancées est que lorsque le montant d'un prêt obtenu par d'autres membres du groupe dépasse ce que l'on considère soi-même comme étant le maximum que l'on peut emprunter ou rembourser, alors on peut hésiter à garantir ces prêts. Cela étant, le prêt collectif peut aussi présenter des inconvénients pour les clients qui sont les mieux lotis dans le groupe. Ces clients courent en effet le risque de voir l'octroi de leur prêt – d'un montant plus important – retardé par le fait que d'autres membres du groupe ont des arriérés. Certains déplorent aussi le temps qu'ils perdent dans les réunions de groupes d'emprunteurs.

### **C. Nouvelle clientèle**

12. La microfinance s'adressait traditionnellement, quoique pas exclusivement, aux femmes pauvres, à l'instar de la première expérience couronnée de succès auprès de cette clientèle et compte tenu des conséquences socioéconomiques positives des prêts accordés aux femmes. Les évolutions récentes dénotent une certaine mutation. Pour atteindre davantage de personnes et de nouveaux clients, les nouvelles institutions de microfinancement mettent moins l'accent sur la nécessité de s'adresser essentiellement aux femmes.

13. Un nouveau groupe de clients de la microfinance est celui des jeunes microemprunteurs. Le profil de ces derniers est différent de celui de la clientèle existante, dans la mesure où ils sont généralement mobiles, citadins et bien au fait des nouvelles technologies. On s'est inquiété du risque que le prêt collectif ne convienne pas à ce groupe de clients, dont les besoins pourraient être différents de ceux de la clientèle traditionnelle. Une étude effectuée en Ouganda a permis de constater que les jeunes avaient davantage besoin de services d'épargne que de services de crédit et que les efforts d'adaptation des produits financiers à leurs besoins ont donné de bons résultats. Par ailleurs, la probabilité d'emploi à l'étranger est plus forte chez les jeunes, ce qui a suscité une demande de services de transfert de fonds. Cette tendance à la mobilité pourrait certes décourager les institutions de microfinancement, mais l'octroi de prêts aux jeunes, les services bancaires mobiles et la banque sans agence sont devenus très appréciés par les jeunes et proposés par un nombre croissant d'institutions de microfinancement.

14. Les producteurs agricoles constituent un autre groupe nouveau de clients. Contrairement à la clientèle traditionnelle, venant souvent des industries familiales et du petit commerce, les producteurs agricoles sont vulnérables face aux conditions

---

<sup>8</sup> CGAP Focus Note n° 18, « Exploring client preferences in microfinance: some observations from Safesave », septembre 2000.

<sup>9</sup> CGAP Focus Note n° 16, « Those who leave and those who don't join: insights from East African microfinance institutions », mars 2000.

climatiques et ont besoin de microassurance pour se prémunir contre le risque de pertes et l'incapacité d'assurer le service des microprêts qui en découle.

### III. Effets du microcrédit et de la microfinance sur le bien-être des pauvres

#### A. Revenu et emploi

15. Il y a abondance de preuves que l'accès au crédit a conféré à de nombreuses personnes pauvres les moyens d'accroître, diversifier et protéger dans une certaine mesure leurs sources de revenus. Le microcrédit a des répercussions directes sur la vie des populations pauvres. L'effet le plus direct passe par la création de revenus et la possibilité de travailler à son propre compte. Par ailleurs, les institutions de microfinancement font régulièrement état d'un accroissement de la consommation alimentaire chez leurs clients. Les microprêts, ceux accordés aux femmes en particulier, ont aussi tendance à avoir des effets indirects qui se traduisent par une amélioration de l'accès à la santé et à l'éducation pour les enfants.

16. On ne dispose pas à l'heure actuelle d'une étude quantitative complète qui permettrait de se faire une idée de l'effet net effectif du microcrédit sur le revenu et l'emploi. Une étude sur l'impact des dispositifs de microcrédit dans sept pays d'Amérique latine, d'Asie et d'Afrique a révélé que pour une forte proportion de ménages qui empruntent, l'augmentation du revenu ralentit ou se stabilise après une progression initiale<sup>10</sup>. Le manque de qualifications en matière de gestion des entreprises et la demande limitée de biens et de services produits par les microentreprises semblent être la principale explication de cet effet. Les données recueillies par la BancoSol de Bolivie, par exemple, ont montré que la plupart ne disposait pas de la capacité d'entrepreneuriat nécessaire pour utiliser les prêts de manière productive; alors que 25 % des clients ont fait état d'amélioration de leurs revenus après l'obtention d'un prêt, 60 à 65 % n'ont pas changé de niveau de revenu et 10 à 15 % ont fait faillite<sup>11</sup>. S'agissant de l'ampleur de l'augmentation des revenus, une étude d'impact effectuée au Ghana a révélé qu'en moyenne les clients avaient vu leurs revenus augmenter de 36 dollars, contre 18 dollars pour le groupe témoin<sup>12</sup>. D'autres études sur les institutions de microfinancement en Inde, au Pérou et au Zimbabwe ont révélé des augmentations nettes de revenus des emprunteurs en Inde et au Pérou seulement, ce qui donne à penser que l'effet escompté du microfinancement sur les revenus ne se réalisent pas toujours<sup>13</sup>.

<sup>10</sup> D. Hulme et P. Mosley, *Finance Against Poverty* (Londres, Routledge, 1996), Vol. I, p. 114. Les pays retenus dans l'échantillon étaient le Bangladesh, la Bolivie, l'Indonésie, le Kenya, le Malawi et Sri Lanka.

<sup>11</sup> Armendariz et Morduch, op. cit., p. 200, citant P. Mosley, « Metamorphosis from NGO to commercial bank: the case of Bancosol in Bolivia » in *Finance Against Poverty*, David Hulme et Paul Mosley, (dir. publ., Londres, Routledge, 1996).

<sup>12</sup> Barbara MKNelly et Christopher Dunford, « Impact of credit with education on mothers and their young children's nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana », document de recherche n° 4 (Davis, California Freedom from Hunger, 1998), signalé dans Jonathan Morduch et Barbara Haley, « Analysis of the effects of microfinance on poverty reduction », rapport établi par RESULTS Canada pour le compte de l'Agence canadienne de développement international, novembre 2001.

<sup>13</sup> Armendariz et Morduch, op. cit., p. 199, citant Snodgrass et Sebstad (2002).

17. Il n'est certes pas plus aisé d'obtenir des données complètes sur l'effet de la microfinance sur l'emploi mais les études de cas fournissent des éléments qui permettent de penser que cet effet est réel. La microfinance a permis la création de microentreprises et aidé les microentrepreneurs à créer des emplois dans le secteur informel pour d'autres membres de leur communauté. Les exemples relevés en Afrique du Sud, en Ouganda et au Kenya montrent que le microfinancement accordé à des personnes qui ne sont pas pauvres contribue à créer des emplois pour des personnes très pauvres, employées par les clients des instituts de microfinancement.

18. Dans l'ensemble, la microfinance contribue à améliorer les conditions de vie et le bien-être des pauvres. Toutefois, en tant qu'outil pour la lutte contre la pauvreté et moyen de sortir durablement les pauvres de leur condition, les données disponibles sont bien moins probantes. Un examen des études sur l'impact de la microfinance effectué sous l'égide de la Grameen Foundation concluait que la microfinance était certes efficace en tant que moyen d'accroître le revenu des familles et d'améliorer la nutrition des enfants et les taux de scolarité mais que l'on ne saurait pour autant affirmer qu'elle peut faire office de stratégie globale de lutte contre la pauvreté<sup>14</sup>.

## **B. Maintien de la consommation et microassurance**

19. Plusieurs études ont également montré que le microcrédit est aussi utilisé pour assurer une consommation régulière. Cette continuité de la consommation consiste à permettre aux personnes pauvres et vulnérables de faire face à des difficultés financières à court terme et à la perte de revenus résultant d'urgences médicales ou sanitaires, de catastrophes naturelles ou de décès de membres de la famille. Cette réorientation temporaire des fonds se révèle avoir un effet réel et concret sur la vie des pauvres, et les empêche souvent de se retrouver totalement démunis.

20. Pour faire face à la demande existante de protection contre la perte de revenus, un certain nombre d'institutions de microfinancement proposent aujourd'hui des produits de microassurance. Ces produits s'inspirent souvent de formes traditionnelles d'atténuation du risque. Au Bénin, au Burkina Faso, au Mali, au Sénégal et au Togo, par exemple, des dispositifs de microassurance fondés sur la conception islamique de l'assurance (*takaful*) et gérés par des coopératives couvrent les emprunteurs contre le risque de décès ou d'invalidité permanente.

## **C. Impact sur les femmes pauvres et leur autonomisation**

21. La logique du ciblage des femmes dans le cadre du microfinancement est triple<sup>15</sup>. En premier lieu, les femmes sont surreprésentées dans la population pauvre. En deuxième lieu, le taux de remboursement des prêts par les femmes est plus élevé. Troisièmement, les femmes ont tendance à s'occuper davantage de la santé et de l'éducation des enfants.

22. Il demeure difficile de quantifier les avantages sociaux nets du microfinancement pour les femmes pauvres. Le nombre de femmes qui ont recours au microfinancement donne néanmoins à penser que ce système a un effet réel sur

---

<sup>14</sup> Nathanael Goldberg, *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know*, (Grameen Foundation, États-Unis, publication en séries, décembre 2005), p. 46.

<sup>15</sup> Armendariz et Morduch, op. cit., p. 179 à 183.

leur vie et celle de leurs enfants. Selon toutes les estimations, les femmes représentent entre 75 et 80 % du nombre total de clients des institutions de microfinancement<sup>16</sup>.

23. Étant devenues, grâce à la microfinance, des membres actifs de la sphère économique, des millions de femmes ont assumé de nouveaux rôles en tant que sources et gestionnaires des revenus du ménage. De ce fait, ces femmes pauvres ont acquis plus de confiance en elles-mêmes et d'assurance et sont mieux équipées pour surmonter les inégalités culturelles. Leur succès rehausse leur statut au sein de la société, en en faisant des modèles importants pour les nombreuses jeunes filles qui grandissent dans la pauvreté et le dénuement. Il ressort des études sur le sujet que la réussite de ces femmes va généralement de pair avec une planification efficace de la famille et un meilleur traitement des enfants, en particulier des jeunes filles, sur le plan de la nutrition, de la santé et de la scolarité.

24. Certains résultats ont toutefois des effets préjudiciables sur les femmes. Il s'agit notamment de l'augmentation de la charge de travail et de l'épuisement, en ce sens que les mères et les épouses ajoutent à leurs tâches traditionnelles dans le ménage les exigences d'une entreprise individuelle et les responsabilités à l'égard des institutions de microfinancement. Des cas de prêts « écrans », lorsqu'une femme fait une demande de microprêt et remet ensuite les fonds obtenus à son mari, qui les utilise à d'autres fins, ont été également observés.

25. En outre, les préjugés et obstacles culturels tendent à confiner les femmes dans certains types d'activités économiques. Elles sont souvent reléguées dans des activités à faible niveau de productivité qui offrent peu de possibilités d'innovation et de promotion vers des entreprises plus lucratives.

26. Le surcroît de revenus provenant des entreprises exploitées par des femmes est souvent consacré à la santé et à l'éducation. Ceci a conduit un certain nombre d'organismes de microfinancement, par exemple ProMujer dans plusieurs pays d'Amérique latine, à inclure dans leurs services des programmes de sensibilisation sanitaire. De ce fait, on a constaté chez les clients de ces organismes un plus fort taux de vaccination des enfants et un recours accru aux services de planification de la famille par rapport aux non-clients. Certaines études font également état d'une plus forte probabilité de scolarisation des enfants et de taux d'abandon scolaire plus faibles chez les clients d'institutions de microfinancement.

#### **D. Audits de performance dans le domaine social**

27. Le souci accru d'un contrôle public de l'efficacité de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté a incité les institutions de microfinancement à élaborer des outils de gestion de leur performance dans le domaine social. L'audit de cette performance consiste à examiner les objectifs de l'institution et les services qu'elle fournit pour les atteindre. Les indicateurs de performance sont, entre autres, les critères d'appréciation des demandes de prêt, les contraintes sexospécifiques, l'éducation de la clientèle, la gestion des griefs et l'efficacité de l'action en direction des ménages pauvres. Les institutions de soutien et de notation de la microfinance ont mis au point des approches qui intègrent les indicateurs de

<sup>16</sup> Ibid..

performance dans le domaine social aux systèmes intégrés de gestion internes et prévoient également des audits externes.

28. L'examen des travaux de recherches sur le sujet révèle un certain nombre de questions touchant le coût élevé de la surveillance et de la performance dans le domaine social par rapport aux ressources financières limitées de nombre d'institutions de microfinancement. Toutefois, certains s'inquiètent aussi du fait que les institutions de microfinancement ne sont tenues de rendre compte que de leurs performances financières et sont donc tentées de faire passer l'autosuffisance financière avant l'impact sur la pauvreté, ce qui les conduit à s'éloigner de leur mission d'origine.

## **IV. Faits nouveaux concernant les fournisseurs de services de microfinancement**

### **A. Croissance et mutation des institutions de microfinancement**

29. La microfinance a connu une croissance et une popularité appréciables au cours des 30 dernières années, et ce phénomène s'est accentué récemment. Entre 2004 et 2006, les investissements d'institutions et de particuliers dans la microfinance ont plus que doublé, pour atteindre près de 4,4 milliards de dollars, tandis que le volume des prêts a atteint 25 milliards de dollars selon les données de la Deutsche Bank<sup>17</sup>. En Inde, un millier d'organismes de microcrédit et quelque 300 banques commerciales auraient prêté 1,3 milliard de dollars à 17,5 millions de personnes en 2006. Par ailleurs, les groupes d'auto-assistance, modèle dominant de microfinance en Inde, ont accordé des prêts à quelque 33 millions de ménages indiens pauvres, grâce à des systèmes d'épargne obligatoire, et sont parvenus à étendre leur rayon d'action plus rapidement et à moindre coût que les modèles traditionnels de microfinancement<sup>18</sup>. Au Bangladesh, la Grameen Bank déclare avoir décaissé 4 milliards de dollars en microprêts consentis à 7 millions d'emprunteurs au cours des 10 dernières années.

30. La croissance de la microfinance s'est accompagnée d'une prolifération de prestataires de services de microfinancement, dont l'éventail va des mutuelles et des organisations non gouvernementales jusqu'aux coopératives, aux banques rurales, et, plus récemment, aux banques commerciales. À ces institutions, il convient d'ajouter un large éventail de prestataires informels de microfinancement tels que les banques postales, les associations rotatives d'épargne et de crédit informelles et des opérateurs commerciaux : prêteurs, prêteurs sur gage, fournisseurs de prêts à la consommation, commerces de détail et compagnies de téléphonie mobile.

#### **Encadré 1**

#### **Groupes d'auto-assistance en Inde**

En Inde, les groupes d'auto-assistance réunissant 10 à 20 femmes pauvres sont en train de devenir la forme prédominante de la

<sup>17</sup> J. Surowiecki, « What microloans miss », *The New Yorker*, 17 mars 2008.

<sup>18</sup> Groupe consultatif pour l'aide aux plus pauvres, « Sustainability of self-help groups in India: two analyses », Occasional Paper n° 12, août 2007.

microfinance. Les groupes d'auto-assistance sont des associations de femmes créées au niveau des communautés et gérées par leurs propres membres, qui mettent en commun des ressources leur permettant d'obtenir des services financiers et sociaux. Outre la mise en commun de ressources financières, les groupes d'auto-assistance servent aussi aux femmes et à leur famille de moyen d'obtenir des services de soins de santé tels que la vaccination contre la poliomyélite et l'information sur la planification de la famille, l'alphabétisation, les possibilités de programme « des vivres pour du travail » et des programmes de distribution de repas à midi.

En mars 2006, il y avait près de 2,2 millions de groupes d'auto-assistance qui fournissaient des services financiers à près de 33 millions de membres. Selon les études sur le sujet, les groupes bien gérés sont financièrement viables et enregistrent des taux élevés de remboursement par leurs membres, avoisinant 95 %. Ils peuvent toucher une clientèle très pauvre et marginalisée. Après le financement initial par les donateurs, les groupes d'auto-assistance recherchent un financement supplémentaire auprès des banques commerciales. La relation entre les groupes d'auto-assistance et les banques commerciales est régie par un mandat des pouvoirs publics imposant des quotas de prêt dans les secteurs prioritaires. Le programme qui permet aux groupes d'auto-assistance d'emprunter aux banques les fonds prêtés à leurs membres est géré par la Banque nationale pour l'agriculture et le développement rural.

*Source* : Site Web de la Banque nationale pour l'agriculture et le développement rural (<http://nabard.org/pd/stm1.pdf>) et « Sustainability of self-help groups in India: two analyses », Groupe consultatif pour l'aide aux plus pauvres, Occasional Paper n° 12, août 2007.

31. Avec l'augmentation du nombre des institutions financières qui fournissent des services aux pauvres, plusieurs institutions pionnières dans le domaine du microfinancement ont enregistré une augmentation appréciable de leur clientèle et une expansion de leurs opérations. À cette fin, certaines institutions de microfinancement à but non lucratif sont devenues des institutions financières (normales) ou des banques commerciales. La BancoSol bolivienne, par exemple, était au départ une entité à but non lucratif accordant des microprêts sous le nom de PRODEM. Elle s'est ensuite associée à ACCION International et d'autres entités financières pour créer la BancoSol, laquelle est devenue la première banque commerciale privée au monde à se consacrer exclusivement à la microfinance.

32. En devenant des institutions financières commerciales, les anciennes institutions de microfinancement à but non lucratif peuvent accéder à de nouvelles sources de fonds, les dépôts de clients et le financement commercial, par exemple, mais également diversifier leurs sources de recettes en proposant davantage de produits. Cette mutation améliore leur structure de coûts grâce aux économies d'échelle et renforce leur viabilité à long terme. Cela étant, cette mutation va aussi de pair avec une importance accrue accordée à la recherche du profit et un renoncement aux objectifs sociaux de départ.

33. Une étude récente, menée à partir d'un groupe témoin de 25 institutions de microfinancement, a permis de constater que sur une période de cinq ans, les

institutions qui ont muté ont enregistré une plus forte croissance du nombre des emprunteurs (30 %) par rapport aux institutions de microfinancement qui n'avaient pas évolué (15 %)<sup>19</sup>. En outre, les premières ont également enregistré une croissance rapide du nombre des clients détenteurs d'un compte d'épargne. Il convient toutefois de signaler un aspect inquiétant de cette évolution, à savoir que les institutions qui ont muté ont enregistré une diminution du pourcentage de clientèle féminine, qui est passé de 88 % à 60 % en moyenne. Considérant que de nombreuses institutions de microfinancement avaient pour objectif traditionnel de desservir les femmes pauvres, la question se pose de savoir si la recherche du profit ne relègue pas au deuxième plan la mission sociale d'origine de la microfinance au service des pauvres, ce qui amène ces institutions à s'éloigner de leur mission initiale et à rechercher des rendements plus élevés en desservant une clientèle plus fortunée qui contracte des prêts d'un montant plus important.

34. Si les risques de dérive sont fréquemment évoqués à propos des établissements de microfinancement en voie de transformation, il en est pour lesquels la question ne se pose pas. Tel est notamment le cas de la Banque du Centre pour l'agriculture et le développement rural (CARD) aux Philippines, qui n'a eu besoin d'aucun financement extérieur pour devenir une institution financière formelle et qui a continué à fonctionner par capitalisation de l'épargne et des bénéfices et à honorer ses obligations à l'égard de ses adhérents<sup>20</sup>. Deux éléments ont joué un rôle important dans sa transformation : l'originalité de son projet et la composition de son conseil d'administration. Au départ, le Centre avait notamment pour projet de devenir une institution formelle dont les actionnaires auraient été des femmes. En outre, le conseil d'administration était déterminé à ce qu'il s'acquitte de sa mission sociale. De même, en Bosnie-Herzégovine, MI-BOSPO a décidé d'évoluer sans renoncer à sa mission initiale. Quant à la Fondation KASHf au Pakistan, elle a été contrainte d'opter pour le changement car elle ne parvenait pas à réunir de fonds auprès de sa clientèle, essentiellement féminine. Fidèle à ses engagements, elle est toutefois demeurée au service des femmes pauvres en proposant de nouveaux produits d'épargne adaptés à sa clientèle. Ces exemples montrent que des établissements de microfinancement ont su évoluer sans pour autant renoncer à leur clientèle et à leur mission initiales.

#### Encadré 2

##### **Introduction en bourse de la banque Compartamos**

La récente transformation d'une organisation non gouvernementale de microfinancement – la banque mexicaine Compartamos – en établissement financier commercial à but lucratif a fait la une de l'actualité. Son introduction en bourse en avril 2007 a permis à ses premiers épargnants de mettre en vente une partie de leurs placements et d'en tirer des bénéfices.

<sup>19</sup> Christina, Frank, « Stemming the tide of mission drift: Microfinance transformations and the double bottom line », Banque mondiale des femmes, 2008.

<sup>20</sup> Ibid., p. 18.

Fondée en 1990, la banque Compartamos était alors un programme expérimental de services bancaires mis en œuvre par une ONG à l'échelon d'un village pour apporter un appui financier à des microentreprises. Devenue autosuffisante sur le plan opérationnel en 1995, elle s'est séparée de cette ONG en 2000 pour devenir une entité financière réglementée, avec des prises de participation de 6 millions de dollars de la Société financière internationale, d'ACCION Gateway Fund, de Profund International, de l'ONG dont elle était issue et d'investisseurs privés mexicains. Lancée sur le marché financier en 2002 lors de l'émission d'obligations destinées à financer sa croissance, elle a acquis le statut de banque commerciale agréée en 2006.

Avec un taux annuel de croissance compris entre 31 et 56 % depuis 2000, sa clientèle est passée de 64 000 personnes à près de 620 000 en 2006, soit près de 10 fois plus. Ses dirigeants estiment que cette expansion est largement due à sa vocation commerciale et à sa capacité à mobiliser des fonds sur les marchés commerciaux.

Les zéloteurs de Compartamos estiment qu'en marquant le point culminant de sa commercialisation, l'introduction de la banque en bourse a entériné le modèle commercial du microfinancement. Ses détracteurs pensent au contraire qu'elle a seulement montré, si tant est que cela fut nécessaire, à quel point la banque s'est écartée de sa mission initiale en faveur des pauvres. Ils reprochent à la banque – dont plus de 20 % des revenus financiers sont versés aux bénéficiaires et où le taux de rendement des placements des actionnaires est plus de trois fois supérieur au taux moyen (15 %) des banques commerciales mexicaines – de s'être mise au service des investisseurs et non des emprunteurs.

*Source* : ACCION, « InSight n° 23: Oferta Pública Inicial de Banco Compartamos », juin 2007. et Malkin, Elisabeth, « Microfinance's Success Sets Off a Debate in Mexico », *New York Times*, 5 avril, 2008.

## B. Commercialisation de la microfinance

35. L'attention portée à la microfinance, ces dernières années, par les principales institutions financières traditionnelles, notamment les banques commerciales et les sociétés de bourse et d'autres institutions financières, constitue un phénomène marquant qui a suscité l'intérêt et l'inquiétude des protagonistes. Estimant qu'il n'était pas rentable d'offrir des services financiers aux pauvres, jugés incapables de rembourser, ces institutions les en ont longtemps maintenus à l'écart. Toutefois, la rentabilité et la viabilité des établissements de microfinancement prospères a fini par convaincre les établissements financiers commerciaux que les pauvres étaient une valeur sûre et que, compte tenu des taux d'intérêt élevés que ceux-ci sont disposés à payer sur des microcrédits, la participation commerciale au microfinancement était réellement rentable.

36. Les acteurs commerciaux et les investisseurs ont estimé que, bien qu'il soit réduit, le secteur de la microfinance offrait des différentiels de taux et des rendements bien plus importants et ouvrait des perspectives d'avenir. Certaines banques commerciales ont directement pénétré sur le marché de la microfinance

avec des programmes proposant des services financiers bas de gamme, tandis que d'autres ont conclu des alliances et établi des liens avec des établissements déjà spécialisés dans ce secteur.

37. Certains de ces nouveaux venus du secteur commercial sont des fonds spéculatifs, des sociétés spécialisées dans le capital-risque et d'autres gros investisseurs dont la participation a fait apparaître de nouvelles façons de mobiliser des fonds pour des projets de microfinancement. Ainsi, aux États-Unis, TIAA-CREF (Teachers Insurance and Annuity Association – College Retirement Equities Fund), une caisse de retraite pour enseignants, compte investir 100 millions de dollars dans la microfinance en visant des taux de rendement compétitifs<sup>21</sup>. Elle a aussi pris une participation de 43 millions de dollars dans ProCredit Holding – une société basée à Frankfort (Allemagne) – qui gère des microemprunteurs dans 20 pays distincts, de l'Équateur à la Sierra Leone, et prévoit un taux de rendement du capital investi de 15 %. Dans un autre cas, Morgan Stanley, une banque d'affaires de Wall Street, a titrisé début 2007 un portefeuille de petits prêts d'une valeur de 108 millions de dollars consentis par une dizaine de prêteurs à visées lucratives qu'elle a proposé à des investisseurs au taux alléchant de 7,7 %. Des magasins de vente au détail se sont même lancés dans la microfinance. Wal-Mart, un géant du commerce de détail aux États-Unis qui gère plus d'un milliers de points de vente au Mexique propose des microprêts directement dans ses magasins par l'intermédiaire de sa propre banque – la banque Wal-Mart –, laquelle s'appuie ainsi sur une clientèle fidélisée de 2,5 millions de consommateurs dépourvus de compte en banque<sup>22</sup>. Cette concurrence face aux établissements financiers traditionnels devrait faire baisser les coûts de transaction des emprunts.

38. S'il ne fait aucun doute que les nouveaux venus contribuent à élargir l'accès des pauvres au microfinancement, on redoute que la commercialisation de la microfinance ne se fasse au détriment des principes de prêt socialement responsable des établissements de microfinancement et ne laisse les emprunteurs à la merci de prêteurs qui pourraient se montrer peu scrupuleux. La tendance étant désormais de s'écarter de la vocation non lucrative des premiers établissements de microfinancement, on s'interroge sur le meilleur modèle à suivre pour répondre aux besoins des pauvres.

### C. Montée de la concurrence

39. Avec les nouveaux venus dans le secteur, la concurrence entre les prestataires s'est intensifiée, entraînant une baisse des prix, une réduction des marges et un élargissement de la gamme de produits proposés en dehors des prêts. Avec cette concurrence accrue, les prêts sont plus souvent accordés à titre individuel et non plus seulement collectif comme ils l'étaient autrefois. Ces dernières années, les établissements de microfinancement, qui comptaient auparavant sur la pression collective pour garantir le remboursement des prêts, imposent de plus en plus souvent un nantissement. Le principe de fonctionnement du microfinancement – recours à la pression collective sans nantissement – a été jugé contraignant car il

---

<sup>21</sup> Ces exemples sont tirés d'un article d'Epstein, K., publié dans *Businessweek* des 9 et 16 juillet 2007 sous le titre « Microfinance Draws Mega Players ».

<sup>22</sup> G. Smith et K. Epstein, « Wal-Mart Banks on the “Unbanked” », *Businessweek*, 13 décembre 2007.

supposait que des groupes soient organisés et que des efforts supplémentaires soient déployés pour coordonner l'action de leurs membres. Avec ces nouvelles méthodes, courantes dans le secteur financier traditionnel, l'obtention et l'octroi de crédit deviennent plus rapides. Cependant, en étant défavorable aux pauvres, lesquels ne disposent guère de garanties, voire d'aucune, l'octroi de prêts sur nantissement a l'inconvénient d'être contraire à la philosophie des prêts collectifs. En outre, ceux qui peuvent emprunter courent alors le risque de perdre leurs seules ressources s'ils manquent à leurs obligations.

40. Par ailleurs, cette nouvelle conception du crédit a permis une croissance plus rapide du microcrédit, mais les prestataires eux-mêmes s'inquiètent désormais de ce qu'en l'absence de contrôle juridique, la même caution pourrait être utilisée pour garantir plusieurs prêts auprès de différents prestataires en situation de concurrence. En résumé, la concurrence a des effets tant positifs que négatifs pour les clients. Certes, les clients ont accès à une gamme plus large de produits pour un coût moindre et les emprunteurs et petits entrepreneurs plus aisés peuvent obtenir des prêts plus importants. En revanche, l'octroi de prêts sur nantissement résultant de pressions concurrentielles risque d'être désavantageux pour ceux qui n'ont pas ou peu de garanties.

#### **D. Les pratiques innovantes de la microfinance**

41. L'expansion mondiale de la microfinance s'est accompagnée d'une diversification et d'un renouvellement de l'offre de services financiers s'adressant aux pauvres ainsi que d'un recours accru aux techniques de communication. En plus des microcrédits, comptes d'épargne, assurances, virements de fonds et microcrédit-bail font désormais partie des produits proposés. Trois principales innovations sont apparues pour mieux répondre à la demande latente des pauvres en services financiers : des services de microfinancement destinés aux jeunes; un modèle fondé sur la « promotion » qui associe des filets de sécurité et des services financiers; le microfinancement de l'agriculture, qui regroupe services financiers agricoles traditionnels et programmes de microfinancement ordinaires.

42. Si YouthWorks, l'un des premiers établissements de microfinancement réservés aux jeunes, a vu le jour aux Philippines, c'est parce que les banques commerciales n'étaient pas disposées à leur consentir de prêts. YouthWorks permet aux jeunes d'avoir accès à des prêts de démarrage et à des microcrédits dans le cadre d'un programme de placement et de formation axée sur les compétences<sup>23</sup>. L'expérience a montré que non seulement on pouvait compter sur les jeunes pour rembourser leurs emprunts, mais que ceux-ci en investissaient aussi le montant dans des entreprises dont la collectivité et l'environnement peuvent bénéficier. Une de ces entreprises, qui s'est spécialisée dans la fabrication et l'exportation en Europe et aux États-Unis de sacs et portefeuilles à la mode en utilisant de la toile goudronnée provenant de panneaux publicitaires, a ainsi créé quelque 300 emplois.

43. Le modèle fondé sur la promotion vise à fournir une protection sociale aux ménages privés de tout et à les faire sortir de l'indigence en les « promouvant » à un

<sup>23</sup> Murray, S., 2008, *Microfinance: Lending where a little can go a long way*, *Financial Times*, 24 janvier 2008.

niveau de pauvreté moindre<sup>24</sup>. Le modèle de génération de revenus pour le développement des groupes vulnérables mis en œuvre par le Comité du Bangladesh pour le progrès rural au Bangladesh est un exemple de programme de promotion particulièrement novateur qui a permis aux deux tiers des femmes sans ressources qui y ont participé d'avoir accès à des programmes de microfinancement ordinaires. D'une façon générale, ce modèle offre des possibilités pour atteindre les pauvres, mais met également en évidence la nécessité d'une protection sociale de base à long terme. Un autre exemple de réussite est celui du programme Care Bangladesh. En établissant un lien entre microcrédit et programmes en faveur de l'emploi garantis par le gouvernement, celui-ci a permis à 79 % des personnes « promues » de se mettre à leur compte en créant des microentreprises dans les trois ans qui ont suivi. Toutefois, les tentatives faites pour reproduire ce modèle ailleurs, notamment au Malawi, ont échoué.

44. Le microcrédit agricole, traditionnellement jugé très risqué et caractérisé par des taux de remboursement faibles, constitue un autre domaine novateur<sup>25</sup>. Les programmes de microcrédit visant les agriculteurs pauvres associent des prêts collectifs à des services financiers agricoles traditionnels en proposant notamment l'échelonnement des remboursements selon le cycle de production ou les récoltes, le leasing de matériel et un crédit diversifié pour l'achat de semences ou de bétail. Ils sont mis en œuvre à la fois par des établissements de microfinancement tels que des coopératives et par des établissements extérieurs au secteur de la microfinance qui adoptent des programmes de microfinancement agricole. Ainsi, à Madagascar, Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuels (CECAM), un réseau de banques et de syndicats locaux, propose de financer par microcrédit-bail l'achat de biens d'équipement destinés à l'agriculture et à l'élevage d'un montant maximal de 450 dollars avec des échéances de remboursement souples adaptées au cycle de production du client.

## E. Incidences de la technologie

45. Les technologies de l'information et de la communication, en particulier la téléphonie portable, contribuent de plus en plus largement à l'expansion de la microfinance. Grâce à l'ubiquité du téléphone portable dans les pays en développement, même chez les pauvres, ces derniers ont été plus nombreux à avoir accès au microcrédit. Aux Philippines, par exemple, les deux opérateurs de réseaux de téléphonie mobile du pays proposent l'équivalent fonctionnel de services bancaires modestes à quelque 5,5 millions de clients. De même, au Kenya, M-PESA, le service de paiement par téléphone mobile proposé par l'opérateur Safaricom, a attiré 1 million d'abonnés en 10 mois, dans un pays où moins de 4 millions de personnes ont des comptes en banque<sup>26</sup>. Les services bancaires mobiles ouvrent des perspectives encourageantes pour ce qui est de toucher les pauvres et les

<sup>24</sup> Les exemples cités dans la présente section sont tirés de Consultative Group to Assist the Poor (Groupe consultatif pour l'aide aux plus pauvres, CGAP), « Graduating the poorest into microfinance: linking safety nets and financial services », *Focus Note* n° 34.

<sup>25</sup> Cette section s'inspire d'un texte du CGAP : « Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance: Features of an Emerging Model », document hors série n° 11, 11 août 2005, p. 3 à 5, 20, 26.

<sup>26</sup> CGAP, « Regulating Transformational Branchless Banking: Mobile Phones and other technology to increase Access to Finance », *Focus Note* n° 43, janvier 2008.

personnes vivant dans des régions isolées puisqu'on compte aujourd'hui deux milliards de téléphones portables en usage dans le monde. S'il a fallu 12 ans pour que les téléphones portables franchissent la barre du premier milliard d'abonnés, deux ans et demi ont suffi pour que le nombre d'utilisateurs passe de 1 à 2 milliards, dont 82 % dans des pays en développement.

46. Les services bancaires sans agence sont une autre innovation technologique qui contribue largement à élargir l'accès des pauvres des zones urbaines et rurales au microcrédit. Leurs points de vente sont des épiceries, des bureaux de poste, des pharmacies, des revendeurs de billets de loterie, des stations essence et des détaillants de semences et d'engrais équipés de lecteurs de cartes et de codes barres et de distributeurs automatiques de billets. Les premiers pays où ils se sont implantés sont le Brésil, l'Inde, le Kenya, l'Afrique du Sud et les Philippines. Au Brésil, par exemple, les banques ont implanté plus de 95 000 relais bancaires dans 1 600 municipalités (un quart de l'ensemble) dépourvues de guichets financiers. En Afrique du Sud, WIZZIT propose des services téléphoniques et bancaires élémentaires dans des régions tribales et rurales où l'accès aux banques est limité<sup>27</sup>. En Ouganda, le groupe KIVA a lancé un produit novateur sans visées lucratives sur le Web en créant des réseaux de microcrédit entre égaux (poste-à-poste). Des citoyens ordinaires reliés à Internet peuvent ainsi prêter de petites sommes d'argent (à concurrence de 25 dollars des États-Unis) à des personnes dans le besoin en les faisant bénéficier de conditions de remboursement souples<sup>28</sup>.

## F. Les défis que doivent relever les prestataires de microcrédit

47. Un certain nombre de défis restent posés aux prestataires de microcrédit : il leur faut notamment développer leurs activités, stabiliser leur situation sans compter sur des subventions, trouver des sources de financement et se conformer aux règles et directives générales en vigueur dans le secteur financier.

48. Contraints d'élargir leur rayon d'action tout en assurant la stabilité de leurs programmes, les prestataires de microcrédit doivent maintenir des coûts réduits et se montrer plus efficaces. Les petits établissements de microfinancement, dont les frais généraux sont élevés, ont du mal à faire concurrence à des structures plus importantes qui répartissent leurs frais fixes entre un nombre bien plus élevé de clients et de comptes. Certains petits établissements doivent également diversifier les risques liés au fait qu'ils opèrent dans une zone géographique limitée, gèrent une gamme de produits restreinte et ont une clientèle peu nombreuse. De plus, la plupart des prestataires de microcrédit n'ont pas ou peu accès aux marchés financiers.

49. Les établissements de microfinancement continuent de se heurter à plusieurs obstacles pour avoir accès aux grandes sources de financement<sup>29</sup>. Nombre d'entre eux sont encore des institutions à but non lucratif qui n'ont pas le statut juridique d'entreprise, ce qui suscite des inquiétudes à propos de la base légale du recouvrement des crédits en souffrance. Les agences de notation, qui connaissent

<sup>27</sup> Ivatury, G., « L'Avenir de la microfinance repose sur la technologie », Dossier l'alter-banque, *Revue Banque*, n° 692, juin 2007.

<sup>28</sup> Site Web de Foundation for P2P Alternatives ([http://www.p2pfoundation.net/P2P\\_Microfinance](http://www.p2pfoundation.net/P2P_Microfinance)) consulté le 7 juillet 2008.

<sup>29</sup> « Construire des secteurs financiers accessibles à tous », publication des Nations Unies, numéro De vente : F.06.II.A.3, p. 89 à 97.

mal les activités de microcrédit, considèrent que les établissements de microfinancement sont plus risqués. Les banques commerciales pensent en outre que les garanties des portefeuilles de nombreux établissements de microfinancement sont insuffisantes et craignent par conséquent que les autorités réglementaires ne leur imposent des mesures de contrôle plus strictes. Enfin, les modes de financement plus récents, tels que la titrisation, l'émission d'obligations ou de billets, pâtiront sans doute du resserrement actuel du crédit sur le marché financier.

50. Nombre de petits opérateurs ont des difficultés à générer des revenus suffisants pour couvrir les prêts, investir dans la technologie et payer des gestionnaires et des cadres administratifs en ménageant un volant de sécurité suffisant pour faire face à une augmentation occasionnelle des pertes sur prêt en cas de ralentissement de l'activité économique. Dans tous les cas, les établissements de microfinancement ont besoin de mobiliser des sources de financement sans recourir à l'aide, que ce soit en proposant des services de dépôt ou en obtenant des fonds de gros auprès d'établissements commerciaux si leur expansion ne leur permet plus de recourir aux seules aides ou subventions.

## **G. Défis à relever par les décideurs et les organismes de réglementation**

51. Les décideurs et les organismes de réglementation doivent se pencher sur les questions liées aux subventions et sur les pratiques de prêt contraires à l'éthique et créer une structure financière ouverte, notamment en mettant en place des agences de renseignements commerciaux, des services de notation et des systèmes de paiement pour l'ensemble des établissements financiers.

52. Dans ses directives relatives aux pratiques exemplaires en matière de microcrédit, le Groupe consultatif pour l'aide aux plus pauvres (CGAP) recommande que les établissements de microfinancement recourent aux subventions pendant leur phase de démarrage mais en affranchissent progressivement leurs activités en les rendant viables. Cette recommandation résulte du souci de ne pas laisser une trop grande dépendance vis-à-vis des subventions être à l'origine d'un manque d'efficacité, d'incurie et de la création de rentes qui finissent par compromettre la viabilité des établissements de microfinancement. Certains éléments semblent toutefois indiquer que, jusqu'à un certain point, les subventions peuvent contribuer à améliorer l'efficacité et la viabilité<sup>30</sup>. L'expérience montre que des subventions ont favorisé la réussite sociale de modèles intégrant microcrédit et services sociaux (voir, par exemple, le programme de promotion de groupes vulnérables par le Comité du Bangladesh pour le progrès rural au Bangladesh cité au paragraphe 42 plus haut). Les subventions contribuent également à attirer des fonds supplémentaires en produisant un effet de stimulation – et non d'éviction, comme on pourrait le penser. Par exemple, dans le cas de l'accord de titrisation entre la banque indienne ICICI et SHARE Microfin, des subventions ont permis de recueillir des fonds auprès d'un autre donateur, à savoir la Fondation Grameen<sup>31</sup>. Sous réserve

<sup>30</sup> Marek, Hudon et Daniel Traca, « On the Efficiency Effects of Subsidies in Microfinance: An Empirical Inquiry », Université Libre de Bruxelles, Solvay Business School, Centre Emile Bernheim (CEB), document de travail n° 06-020.RS, octobre 2006.

<sup>31</sup> Morduch, J. « Smart Subsidy for Sustainable Microfinance », Banque asiatique de développement, *Finance for the Poor*, Vol. 6, n° 4, décembre 2005.

qu'elles soient de durée limitée et fasse l'objet d'une évaluation rigoureuse, les subventions semblent jouer un rôle important dans la microfinance.

53. Il est de plus en plus nécessaire que les établissements de microfinancement mettent en place des mécanismes pour lutter contre les pratiques de prêt contraires à l'éthique et pour éviter que des personnes vulnérables ne paient des taux élevés en acceptant des prêts à des conditions abusives. Il faut aussi des normes de conduite pour éviter qu'une croissance rapide et une expansion excessive de la microfinance n'en compromettent la croissance à long terme et l'avenir même en entraînant un surendettement des pauvres.

54. En règle générale, dans la mesure où ils font partie intégrante du secteur financier, les établissements de microfinancement doivent se pencher sur la question de la réglementation et de la protection des consommateurs. Comme ils sont en concurrence avec les grands établissements financiers commerciaux, ils doivent se conformer à de nouvelles normes et prescriptions réglementaires, ce qui suppose la mobilisation de ressources supplémentaires, ce qui peut avoir un coût très élevé pour les petits établissements qui gèrent un grand nombre de comptes.

## H. La notion de financement accessible à tous

55. Le succès du microcrédit et de la microfinance au fil des ans a montré que les établissements de microfinancement pouvaient aider les pauvres et contribuer au développement socioéconomique. Les difficultés rencontrées et les leçons tirées de cette longue expérience font apparaître des éléments importants pour l'avenir.

56. Il convient de réexaminer la façon d'atteindre les plus pauvres des pauvres, exclus de la microfinance, en leur donnant surtout accès au microcrédit. Comme les pauvres ne constituent pas un groupe homogène, il faut trouver des produits financiers adaptés à la diversité de leurs besoins; par exemple, les plus démunis peuvent préférer se tourner vers l'épargne plutôt que d'opter pour une assurance. Il faut examiner les politiques à mettre en œuvre pour relever les défis que posent la transformation et l'expansion des établissements de microfinancement.

57. Compte tenu des défis à relever par les établissements de microfinancement et des ressources financières limitées dont les pays disposent pour aider les pauvres, promouvoir un financement accessible pour tous est devenu un nouveau paradigme pour un secteur financier au service des pauvres et de l'ensemble de la société. Il s'agit de fournir des services financiers adéquats aux petites et moyennes entreprises ainsi qu'aux microentreprises. D'après le document adopté à l'issue de l'Année internationale du microcrédit en 2005, le « Livre bleu » de l'Organisation des Nations Unies intitulé *Construire des secteurs financiers accessibles à tous*, « l'accès à un système financier qui fonctionne bien peut émanciper des personnes, en particulier des pauvres, sur le plan économique et social, leur permettant ainsi de mieux s'intégrer à l'économie de leur pays, de contribuer activement à son développement et de se prémunir contre des chocs économiques »<sup>32</sup>.

58. Pour que le système financier soit accessible à tous, les services financiers pour les personnes pauvres et à faible revenu doivent être considérés comme une composante essentielle et à part entière du secteur financier, et différents types

<sup>32</sup> Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.06.II.A.3, p. 4.

d'institutions financières, selon leur propre avantage comparatif, doivent les percevoir comme une opportunité commerciale naissante et l'inclusion des populations pauvres doit faire partie de toute stratégie de développement du secteur financier<sup>33</sup>.

59. Le Groupe de conseillers des Nations Unies sur les secteurs financiers accessibles à tous collabore avec des gouvernements, des organismes de réglementation et de contrôle, des banques centrales, des universités et le secteur privé pour repérer et définir les principaux obstacles qui limitent l'accès aux services financiers. Il conseille les organismes des Nations Unies à propos des stratégies et mesures concrètes à mettre en œuvre pour élargir l'accès des services financiers à l'ensemble de la population. Le principal message du Groupe aux gouvernements est qu'ils doivent veiller à ce que l'accès de tous au système financier fasse partie intégrante de toute stratégie de développement du secteur financier et que les politiques adoptées créent des conditions favorables à l'élargissement de l'accès au système<sup>34</sup>.

60. Le financement accessible à tous s'inscrit dans le prolongement de la microfinance et devrait permettre aux petits établissements de microfinancement de croître et de devenir viables, tout en laissant un groupe d'établissements financiers répondre aussi aux besoins des pauvres et personnes proches de la pauvreté en diversifiant l'offre des produits et services. Il devrait aussi offrir davantage de choix et de souplesse en termes de volume de transactions et d'échéancier de remboursement des emprunts et permettre une meilleure adaptation aux besoins des pauvres.

## V. Conclusion

61. L'analyse présentée dans le présent document montre à la fois que le microcrédit contribue de façon remarquable à l'amélioration de la situation de plus de 100 millions de pauvres dans le monde et qu'il faut élargir la capacité institutionnelle, les objectifs et les stratégies des établissements de microfinancement.

62. Si la microfinance compte beaucoup pour un grand nombre de pauvres, son impact reste limité, aux niveaux tant local qu'international. L'offre de services novateurs dans ce secteur, la prise en compte de la diversité des pauvres et la participation croissante de prestataires commerciaux pourraient permettre de mieux toucher différents groupes de population.

63. Toutefois, il est désormais clair qu'à l'heure actuelle, la microfinance contribue à améliorer la vie des pauvres, non à les faire sortir de la pauvreté. Les activités non salariées rendues possibles par les microprêts sont peu productives par nature et donnent très rarement naissance à des petites entreprises. Dans une large mesure, cela tient au fait que les pauvres, en particulier dans les zones rurales, vivent dans des régions privées de débouchés économiques. En outre, la plupart des établissements de microfinancement ne sont pas en mesure de fournir les services

---

<sup>33</sup> Ibid., p. 19.

<sup>34</sup> *Microcredit, Microfinance, Inclusive Finance: Building on Success, Recommendations formulées à l'issue des travaux du Groupe de conseillers des Nations Unies sur les secteurs financiers accessibles à tous*, juin 2008.

financiers dont ont besoin les petites et moyennes entreprises – et non pas uniquement les microentreprises.

64. Il est indispensable que les petites et moyennes entreprises se développent si l'on veut créer des emplois productifs, ce qui est essentiel pour éliminer la pauvreté, comme l'a réaffirmé le Conseil économique et social à sa session de 2008, dans sa résolution relative à la promotion du plein-emploi et d'un travail décent pour tous.

65. La prise en compte des besoins financiers des petites et moyennes entreprises devrait être considérée comme étant un prolongement logique de la philosophie traditionnelle du prêt. Il semblerait donc souhaitable que les fournisseurs de microfinancement prospères concluent des alliances avec d'autres prestataires de services financiers pour constituer des secteurs financiers nationaux sains, viables et accessibles à tous qui puissent répondre aux besoins de tous, des ménages les plus démunis comme des entreprises, et promouvoir les débouchés commerciaux et l'emploi productif sur une échelle appréciable.

66. Les gouvernements jouent un rôle important dans la création de conditions favorables à la mise en place d'un système financier sans exclus qui soient accessibles aux pauvres. Le rôle des pouvoirs publics a été examiné en détail dans le Livre bleu et constitue l'un des principaux axes des travaux du Groupe de conseillers des Nations Unies sur les secteurs financiers accessibles à tous. Ce Groupe a formulé des messages clefs pour résumer les principales mesures que les gouvernements pourraient envisager de prendre afin de constituer des secteurs financiers accessibles à tous qui puissent contribuer à réduire la pauvreté.

67. **À cet égard, les États Membres pourraient envisager d'examiner les recommandations suivantes :**

**a) Constitution d'un cadre pour promouvoir le développement d'établissements financiers accessibles à tous qui proposent des produits et services financiers adéquats à toutes les couches de la population, notamment aux pauvres, et multiplication des prestations de services aux entreprises et ménages non ou mal desservis;**

**b) Adoption de normes de réglementation financière cohérentes, en consultation avec les fournisseurs de microfinancement, qui préserveront effectivement la stabilité du système financier, et élargissement de l'accès des pauvres et des micro et petites entreprises aux services financiers, compte tenu de la diversité des fournisseurs de microfinancement et des produits et services qu'ils proposent;**

**c) Adoption de normes réglementaires qui protègent les consommateurs, en particulier les pauvres, lesquels maîtrisent mal les notions financières, des pratiques de prêt déloyales et abusives;**

**d) Intégration de l'éducation financière et de l'éducation des pauvres en tant que consommateurs au dispositif de sensibilisation aux programmes de microfinancement;**

**e) Appui à l'expansion et au rayonnement de la microfinance grâce à la promotion de programmes de création d'entreprises, notamment de micro, petites et moyennes entreprises.**