



La micro-finance: un moyen pour les banquiers de racheter leur âme

par Lucia Wegner, Économiste, Centre de Développement de l'OCDE

Ce n'est pas le prix Nobel de l'Économie qu'on a décerné à Mohammad Yunus, mais le prix Nobel de la Paix. Et ce n'est que justice. L'homme n'est pas seulement récompensé pour avoir facilité l'accès des pauvres au crédit, mais pour avoir aussi permis à des millions de femmes du Bangladesh et des villages pauvres de l'arrière-pays de se créer un avenir. En empruntant une poignée de dollars, des femmes pauvres ont pu créer des entreprises, envoyer leurs enfants à l'école, améliorer les soins de leurs familles et se protéger elles-mêmes des aléas de la maladie, des désastres naturels et de la mort. Au bout du compte, elles ont pu échapper à la malédiction de la pauvreté.

Pour se rapprocher davantage des pauvres, les organismes de micro-finance devraient devenir partie intégrante du secteur financier et s'affirmer comme les intermédiaires de terrain. Il leur faudra commercialiser leur démarche, élargir leur clientèle et leur gamme de crédits en direction des petites entreprises. Risquent-ils d'y perdre leur âme ?

Pas pour l'instant ; ils peuvent au contraire insuffler un supplément d'âme au secteur bancaire formel.

Pourquoi a-t-on besoin du micro-crédit ?

Seule une fraction des quatre milliards de personnes subsistant avec moins de 1 500 dollars par an – ménages et micro-entrepreneurs –, considérée comme la « base de la pyramide », a accès aux services financiers basiques. La micro-finance a grandement facilité leur accès au crédit. Les institutions de micro-finance (IMF) comptent un large éventail d'établissements du secteur financier tels des banques, des institutions financières non bancaires, des coopératives et des associations de crédit, des compagnies financières et des ONG dédiées au service des populations privées d'accès aux services financiers traditionnels.

Micro-finance: les caractéristiques d'un outil efficace et facile d'accès

Le monde de la micro-finance: il comprend les services de prêts, d'épargne et de transferts, et tout autres produits financiers ciblant une clientèle à faible revenu.

Le micro-crédit: une petite somme avancée par une banque ou tout autre organisme

Qu'est-ce qui rend si facile l'accès au micro-crédit ? Celui-ci est souvent accordé sans garantie collatérale à un particulier ou à un groupe d'emprunteurs.

Qu'est-ce que le crédit groupé ? Également appelé crédit solidaire, le crédit groupé est un mécanisme permettant à plusieurs particuliers de cautionner ou de gager un emprunt sur un groupe. Le remboursement est motivé par une « pression des pairs ».

Qu'est-ce que la « pression par les pairs » ? Si un membre du groupe se montre défaillant, les autres assument le remboursement. Au contraire, un prêt individuel ne concerne qu'un seul client et ne contraint personne d'autre à se porter caution ou garantie.

Comment s'effectue le suivi de la clientèle ? Un réseau d'agents est chargé d'estimer la qualité du portefeuille et de suivre les clients; leur rémunération est fonction du respect des échéances.

Les systèmes de micro-crédit et les IMF ont rencontré un large succès. Aujourd'hui, ils desservent quelques 40 millions de pauvres dans plus de 65 pays. C'est encore insuffisant : il reste, et c'est un défi, à satisfaire à une demande inexploitée de crédit pour les entreprises artisanales et les micro-entreprises, souvent « non bancables », coupées des circuits financiers formels classiques et à la merci des usuriers informels.

La nécessité d'une approche commerciale de la micro-finance

Les IMF sont supposées fournir des financements à court terme échappant au circuit des prêteurs du secteur informel. Elles pourraient aussi devenir une source de financement pour les micro-entreprises et les PME, et contribuer parallèlement au développement des marchés financiers, notamment en direction des zones rurales et des acteurs « non bancables ».

Les IMF, initialement un simple outil de réduction de la pauvreté, ont évolué vers le financement du développement économique grâce à leur proximité avec les entrepreneurs de terrain. Cette réussite est due à la flexibilité des formules proposées aux petits entrepreneurs, qui contournent les strictes exigences des cautions réglementaires. Novobanco par exemple, présente en Afrique et en Amérique latine, dispense des crédits à de petites ou moyennes sociétés sur la base de comptes ouverts sans frais et sans dépôt minimal, de garanties informelles (biens mobiliers personnels et caution individuelle), et d'une relation suivie avec les inspecteurs de l'organisme.

Limites financières et difficultés réglementaires des IMF

Malgré leur adéquation aux nécessités locales, les IMF restent modestes et fragiles. Elles ont rarement les moyens d'évaluer les propositions de projets ou d'adopter et développer des outils financiers novateurs. Elles peinent à accompagner la croissance de leurs clients, car elles ne disposent pas d'une épargne à long terme qu'elles pourraient transformer en crédits à long terme. Le refinancement des IMF par le secteur bancaire formel est par ailleurs limité par le défaut de cautionnement et les coûts financiers.

Contrairement aux banques commerciales, les IMF n'ont pas accès à un refinancement à faible coût auprès des banques centrales, ni ne sont qualifiées pour prétendre à un refinancement par le capital-risque puisqu'elles ne relèvent pas du secteur financier formel. Elles sont donc réduites à compter sur l'aide.

Solutions politiques

Des conventions entre IMF et fournisseurs de services non-financiers peuvent soulager les contraintes limitant leurs capacités. Les services pour le développement des entreprises (SDE), tel le Projet d'appui des artisans burkinabè (PAAB) du Burkina Faso, peuvent sélectionner en amont des propositions de projet sur une base purement technique et transmettre le dossier à une IMF (le Prodia dans l'exemple considéré) pour l'examen de sa viabilité financière.

La soutenabilité financière des IMF peut être consolidée par un rapprochement avec les banques classiques. Au Bénin, la coopération établie entre l'Association pour l'appui et la promotion des PME et Bank of Africa, sur la base d'une orientation des clients vers le système bancaire quand augmentent leurs besoins en financement, offre un bon exemple de complémentarité. Associer organismes financiers informels et établissements classiques peut aider le secteur informel à se rapprocher du statut formel et les IMF à orienter leurs activités de financement vers les PME, notamment en augmentant le montant de leurs prêts et en rallongeant les échéances de leur liquidation. En suivant cette piste, nombre d'organismes de micro-crédit se métamorphosent en banques rurales de plein droit, et parviennent à financer des entreprises de taille moyenne.

Les IMF perdront-elles leur âme en suivant un tel schéma de croissance? Et si elles décidaient de se transformer en banques « normales », qui s'occuperait alors des pauvres? La réponse leur appartient. Leur orientation vers la micro-finance à caractère commercial pourrait leur apporter en tout cas le minimum de stabilité dont elles ont besoin pour maintenir et développer des ressources vitales pour les pauvres.

Mohammad Yunus a envisagé ce potentiel. La banque Grameen n'a pas seulement inventé le micro-crédit et constitué la première des IMF, elle a aussi conçu l'évolution de la micro-finance vers la seconde génération. Grameen II est désormais un « conglomérat » diversifié présent dans l'énergie solaire, la téléphonie cellulaire, les assurances de logement et de santé, et l'industrie alimentaire.

L'avenir de la micro-finance et de sa clientèle s'annonce sous des auspices plus favorables que jamais.

—————
Pour approfondir la question :

Perspectives économiques en Afrique 2004/2005 (2005), publié conjointement par la Banque africaine de développement et le Centre de Développement de l'OCDE.



Les lecteurs sont invités à citer ou reproduire les informations des *Repères* du Centre de développement de l'OCDE dans leurs propres publications. En échange, le Centre demande les remerciements de rigueur ainsi qu'un exemplaire de la publication. Le texte intégral des *Repères* et d'autres informations sur le Centre de développement et ses travaux sont disponibles sur : www.oecd.org/dev

Centre de développement de l'OCDE
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France
Tél : 33 (0)1 45.24.82.00
Fax : 33 (0)1 44.30.61.49
mél : dev.contact@oecd.org