



La microfinance, qu'est-ce que c'est ?

Depuis presque vingt ans, la microfinance est sortie du cercle des initiés pour faire des apparitions ponctuelles dans les grands médias. De plus en plus de gens ont entendu parler du microcrédit, ou de la microfinance, ou de la Grameen Bank, cette banque des pauvres créée par un économiste Bangladeshi, le Pr. Muhammad Yunus, prix Nobel de la paix 2006.

Cependant, le plus souvent, la notion reste floue.

La microfinance vise à permettre aux exclus du système bancaire d'accéder à des services financiers, en premier lieu des microcrédits. Mais elle offre aussi la possibilité d'épargner de petits montants, et aussi, dans les systèmes les plus développés, des services de transfert de fonds ou des instruments de paiement (chèques, virements, ...).

La microfinance vise à permettre aux exclus du système bancaire d'accéder à des services financiers, en premier lieu des microcrédits. Mais elle offre aussi la possibilité d'épargner de petits montants, et, dans les systèmes les plus développés, d'effectuer transfert de fonds ou de proposer des instruments de paiement (chèques, virements, ...).

Le champ d'action de la microfinance s'est par conséquent étendu dans des pays peu bancarisés comme la plupart des pays d'Afrique où moins de 20 % de la population dispose d'un compte en banque. De multiples raisons expliquent pourquoi la majorité n'a pas accès aux banques :

- Les montants en jeu (besoins de crédit ou possibilités d'épargne) : le plus souvent, ils sont trop faibles pour intéresser les banques qui ne savent pas les gérer de façon rentable.
- L'éloignement : en Afrique notamment, où les densités de population sont faibles et les réseaux bancaires peu décentralisés, l'éloignement est un frein important.
- Des obstacles culturels qui rendent difficile l'interaction entre les banques et une majorité de la population : une population analphabète se retrouve face à la complexité des formulaires administratifs des banques ; les personnes instruites ont un certain « complexe de supériorité » par rapport aux personnes analphabètes qui ne se sentent pas à l'aise dans les banques.

Le microcrédit « classique » est un crédit de l'ordre d'une vingtaine d'euros, accordé à une personne à faibles revenus pour financer une activité économique. Mais le champ de la microfinance concerne aussi le crédit aux micro, petites et moyennes entreprises qui n'arrivent pas à financer leur activité via le système bancaire. Selon le coût de la vie et les caractéristiques du secteur bancaire local, la microfinance peut donc aussi accorder des prêts de plusieurs milliers d'euros.

La microfinance présente une particularité intéressante : c'est l'un des rares exemples de transferts technologiques du Sud vers le Nord. Différents types d'institutions de microfinance (IMF) existent à travers le monde en développement depuis les années 1970. La plus connue, et celle qui a le plus essaimé, est la Grameen Bank du Bangladesh, conçue par le Professeur Yunus en 1976, pour permettre aux femmes les plus pauvres d'échapper à la précarité et notamment à la dépendance par rapport à leurs fournisseurs, qui leur vendaient à crédit et à des prix très élevés les matières premières nécessaires à leurs petites activités artisanales. Il s'est appuyé sur la solidarité pour garantir le remboursement des prêts, par l'invention du système des groupes de caution solidaire. Depuis 1983, la Grameen Bank a pris la forme d'une banque commerciale ; fin 2007/début 2008, elle comptait 6,8 millions de clients dans 27 pays. Des systèmes

inspirés de la Grameen Bank ont été créés dans de nombreux endroits à travers le monde, y compris dans le Bronx à New York et en France avec l'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique) qui facilite l'accès au crédit pour des chômeurs de longue durée et des bénéficiaires du RMI qui souhaitent créer leur propre entreprise ou financer leur propre emploi.

Quelques éléments de réflexion sur la microfinance

Le microcrédit n'est pas une panacée. Toutefois, pour des populations qui ne sont pas dans une précarité extrême, c'est une approche plus respectueuse que le don, et plus viable sur le long terme. C'est peut-être évident pour certains, mais ça va mieux en le disant !

certaines situations mais pas à toutes. En situation d'urgence, où le fonctionnement économique est déstructuré, il faut de l'aide pour reconstruire, pas du crédit.

L'idée de proposer un crédit à des populations pauvres peut choquer : il paraît plus normal de donner, surtout quand on prend conscience de la différence de niveau de vie par rapport aux Occidentaux. Mais le crédit est plus respectueux de la personne qui est en face, quand elle est en situation de pouvoir rembourser.

Le crédit repose sur la confiance

Comme le montrent les différents emplois de ce mot : un emprunteur doit jouir de crédit auprès du prêteur pour que celui-ci lui accorde un crédit. Le crédit permet de rester dans une relation d'égalité alors que le don crée un déséquilibre et induit une relation d'obligé à donateur. C'est une des raisons importantes mise en avant, par des Africains en particulier, pour préférer le crédit auprès d'une institution de microfinance au crédit sans intérêts accordé par une relation. En Afrique, les relations sociales sont très influencées par les notions de don et de « contre-don » ; les notables tirent leur pouvoir du nombre de leurs obligés qui, en remerciement des services rendus, les soutiennent politiquement. Ainsi, le crédit institutionnalisé permet d'échapper à ces relations et de préserver son indépendance.

Lorsque l'argent provient de sources étrangères, la relation de dépendance est moins directe mais plus insidieuse. Le raisonnement est le suivant : étant donné la différence de niveau de vie, les Blancs peuvent bien donner de l'argent, ça ne va pas leur manquer ; certains Africains vont jusqu'à l'exprimer sous forme caricaturale : « ce sont les Blancs qui fabriquent l'argent ». Mais l'argent qui provient par ce biais est ainsi dévalorisé et peut être mal utilisé sans que cela choque, parce qu'il n'a pas la valeur psychologique de l'argent gagné à la sueur de son front (les théoriciens de la microfinance parlent pour celui-ci « d'argent chaud »

par opposition à « l'argent froid » reçu sans effort). Cela conduit à des situations absurdes comme ces forages réalisés à grands frais dans le cadre de programmes de développement, que la population bénéficiaire n'a pas eu le temps de s'approprier. C'est ainsi qu'ils ne sont pas entretenus et que la population boit de l'eau croupie à côté d'une pompe en panne. Il est nécessaire de prendre le temps de mettre en place des mécanismes permettant l'appropriation pour que les bénéficiaires d'un don, d'un appui, le fassent leur. Mieux encore seraient qu'ils soient dès l'origine participants dans l'élaboration du projet. Pour assurer un impact à long terme sur le développement, il est important de pérenniser les institutions qui distribuent des microcrédits.

Après 30 ans de recherche et développement sur le sujet, la microfinance, au sens large, touche plus de 150 millions de clients, dans 85 pays. On estime à 500 millions le nombre de personnes toujours en attente de financement. Pour que la microfinance ait un impact fort sur le développement, il est important qu'elle augmente encore le nombre de personnes qui ont accès à ses services. L'objectif est de fournir un appui à un nombre important de personnes, et ceci dans la durée, pour accompagner leur évolution économique : un crédit offre les moyens de développer une activité économique mais, pour que l'activité continue sur le long terme, les emprunteurs ont besoin d'un accès pérenne aux services financiers (en France également, une entreprise a besoin d'un accès continu à des services financiers pour sécuriser son activité, saisir des opportunités de développement, faire face à des crises de trésorerie...).

Ceci implique que l'appui en microfinance vise non seulement la distribution de microcrédits mais également la mise en place d'institutions locales capables de fournir ces services sur le long terme, et ce, à un nombre croissant de clients. Il est nécessaire de créer des structures qui permettent aux pays en développement de sortir de la dépendance par rapport à l'aide extérieure. Le financement par l'aide internationale ne suffit plus pour assurer le dévelop-



© S.E.L.-GB

Tous les besoins de développement ne relèvent pas du crédit. Le crédit suppose de ne pas être dans le dénuement total ou dans une précarité qui empêche d'envisager l'avenir à moyen terme. Le microcrédit est parfois présenté comme LA réponse à la pauvreté dans le monde. Ce n'est en fait qu'un outil, qui est adapté à

pement du secteur de la microfinance. Il est nécessaire d'attirer des fonds privés, en capital et en prêts, les financements publics jouant un rôle de catalyseur.

Pour qu'une institution soit pérenne, elle doit devenir autonome à la fois :

- financièrement : couvrir ses coûts de fonctionnement,
- techniquement : disposer des compétences nécessaires pour assurer la gestion de son activité,
- institutionnellement : avoir une forme juridique reconnue qui lui permette de s'insérer dans l'économie locale.

Les IMF qui ne recherchent pas la pérennité peuvent avoir une influence néfaste sur le système financier local.

Si les taux d'intérêt qu'elles pratiquent sont inférieurs aux taux qui permettent de couvrir les coûts de fonctionnement, elles exerceront une concurrence déloyale à l'encontre des IMF qui cherchent à couvrir leurs coûts, détourneront la clientèle et empêcheront par là la mise en place d'institutions capables de fournir des services financiers à ces populations sur le long terme. Par ailleurs, même après la cessation éventuelle de leurs activités, elles auront donné à leurs bénéficiaires une fausse idée du coût normal d'un microcrédit, ce qui rendra difficile la création ultérieure d'une IMF recherchant la pérennité.

Par conséquent, si certaines activités ont besoin de subventions dans une phase de lancement, celles-ci doivent être clairement séparées du crédit pour ne pas donner une fausse idée du coût du crédit.

Si elles sont laxistes par rapport au remboursement des prêts, elles laisseront une marque durable sur l'état d'esprit des populations avec lesquelles elles travaillent, populations qui retiendront que le crédit ne doit pas forcément être remboursé, et que les mauvais payeurs bénéficient davantage du système que les autres. La possibilité de mettre en place une IMF saine sera remise en cause pour une longue période. Il faut savoir que des taux de remboursement inférieurs à 95 % sont un mauvais résultat et

mettent en péril l'autonomie financière d'une IMF.

Des crédits mal remboursés ont un impact négatif durable sur l'environnement économique dans lequel ils s'insèrent.

Par nature, la microfinance doit facturer des taux d'intérêt supérieurs à ceux du secteur bancaire. La plupart des activités financées peuvent supporter de tels taux.

Quand je parle de microfinance à des non-spécialistes, l'un des premiers points d'incompréhension concerne les taux d'intérêt : a priori, parce qu'on s'adresse à des populations défavorisées, on s'attend à des crédits sans intérêts ou à taux très bas. Mais regardons de plus près.

La microfinance propose :

- Des prêts de petit montant ; les coûts de traitement d'un prêt de 20 € sont sensiblement les mêmes que ceux d'un prêt de 2 000 € et, à taux d'intérêt égal, les revenus perçus par le prêteur sont 100 fois inférieurs !
- Des prêts de faible durée le plus souvent, au moins dans une première phase ; donc le coût fixe d'analyse du dossier de prêt revient plus souvent.
- Des prêts à remboursements fréquents le plus souvent, pour se caler sur les rentrées d'argent des emprunteurs ; d'où des coûts administratifs multipliés.
- Des prêts sans garanties formelles, reposant, d'une manière ou d'une autre, sur la pression sociale et les solidarités existantes ; ceci demande un suivi rapproché parce qu'on ne peut pas laisser une situation se dégrader et se rattraper ensuite par des actions en justice.
- Parfois également des prêts dans des zones éloignées des principaux centres urbains, avec des conditions d'accès difficiles et donc des coûts de déplacement élevés.

Toutes les caractéristiques de la microfinance sont responsables de l'augmentation du coût par unité monétaire prêtée par rapport au crédit bancaire classique. Le défi de la

microfinance est d'arriver à servir quand même des populations non rentables pour les banques, donc de développer des approches différentes permettant notamment de réduire les coûts. Mais, en se plaçant dans une perspective de pérennisation, les IMF doivent s'imposer de couvrir leurs coûts par les recettes de leurs activités et ne peuvent donc facturer des taux d'intérêt réels – hors inflation – inférieurs à 15 à 30 % par an.

Rappelons le contexte :

- Pour un crédit de 20 € sur 6 mois, un taux d'intérêt annuel de 30 % ne représente jamais que 3 € d'intérêts pour l'ensemble du prêt.
- Les alternatives pour l'accès au crédit, pour les populations cibles du microcrédit, sont généralement peu nombreuses et largement plus coûteuses : en dehors des crédits interpersonnels sans intérêts, auxquels on ne peut recourir que de façon très limitée et en se chargeant d'une dette morale, le seul recours est généralement l'usurier, avec des taux d'intérêt d'au moins 10 % par mois. Des taux de 20 à 30 % par an sont alors perçus comme faibles dans des contextes de pénurie de trésorerie.

Les activités pratiquées sont de faible volume et souvent à forte rotation, générant des marges très élevées. Il s'agit notamment d'activités de petit commerce qui fluidifient les échanges sur les marchés, comme l'achat de mil en gros pour le revendre au détail, avec parfois une transformation intermédiaire : fabrication de beignets ou restauration sur les marchés, par exemple.

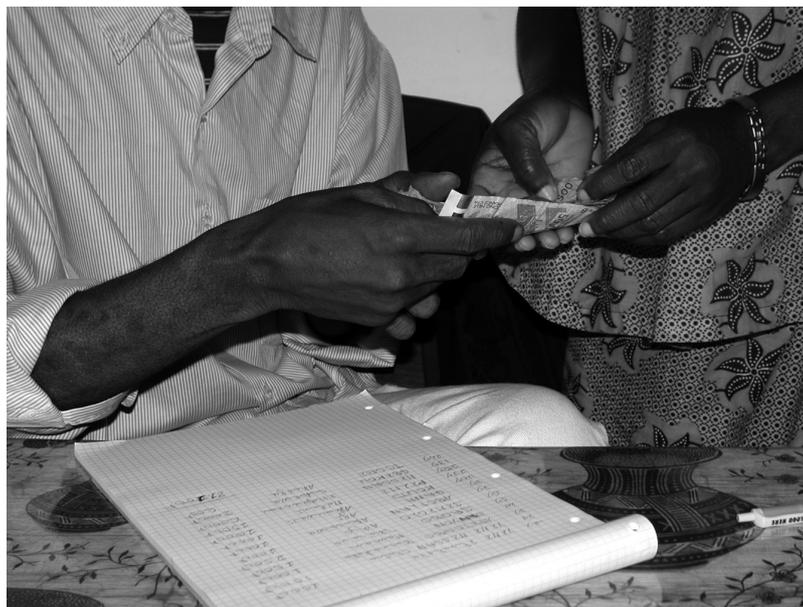
Le montant du taux d'intérêt est un critère déterminant de succès. L'équilibre entre rentabilité indispensable et efficacité pour les bénéficiaires doit être trouvé. L'activité de financement doit être clairement séparée des autres activités de développement pour être menée dans de bonnes conditions.

Les activités de microcrédit sont fréquemment démarrées dans le cadre de projets de développement plus larges. Par exemple, les responsables d'un projet de santé maternelle et infantile qui se heurtent au manque

de moyens des femmes pour acheter des médicaments peuvent lancer un volet microcrédit, pour permettre aux femmes avec lesquelles ils travaillent de développer leurs activités économiques et donc de générer des revenus. Ce raisonnement est tout à fait logique. Il part du constat que des dons de médicaments n'auront pas d'effet positif à long terme sur la santé des populations. Dans cette logique, il est nécessaire de pérenniser également l'accès au crédit, afin de pérenniser les revenus permettant l'accès aux médicaments.

Le microcrédit est une activité particulièrement complexe à gérer pour différentes raisons :

- Le crédit est une activité économique plus complexe que la vente de produits ou services de par le suivi des remboursements qu'il requiert.
- Il manipule de plus une matière fongible : l'argent – en d'autres termes, un franc est un franc et on ne peut pas différencier le franc qu'on a prêté du franc qui sert à payer les salaires et autres dépenses de fonctionnement. De ce fait, il est difficile de savoir à quoi les emprunteurs utilisent les crédits ainsi que de différencier le « stock » de fonds destinés au crédit au sein de l'institution de microfinance de ceux qui peuvent être utilisés pour couvrir des frais de fonctionnement.



© S.E.L.-GB

- Le microcrédit implique un nombre très élevé d'opérations de petits montants.

Pour pérenniser une activité de microcrédit, il est donc nécessaire que celle-ci soit gérée comme une entreprise. La gestion dans une logique d'entreprise ne peut pas se faire à long terme dans le cadre d'un projet de développement. Il est très difficile de poursuivre des objectifs sociaux spécifiques tout en ayant une gestion stricte des remboursements de crédit, élément indispensable de la viabilité d'une IMF.

Les activités de crédit qui démarrent comme un volet de programmes de développement plus vastes sont donc amenées obligatoirement à devenir autonomes et à s'institutionnaliser lorsqu'elles prennent de l'ampleur, afin de fonctionner de façon saine.



Par Christine Westercamp
Associée
Horus Development
Finance

Pour aller plus loin

www.lamicrofinance.org portail de microfinance, site de ressources au service des acteurs francophones de la microfinance

www.microfinancegateway.org portail anglophone de microfinance du CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), consortium de 28 agences d'aide, publiques et privées, dans le but d'appuyer la création de services financiers permanents pour les pauvres à grande échelle.

www.babyloan.org premier site français de microcrédit en P2P, permettant aux internautes - prêteurs solidaires de prêter à des microentrepreneurs des pays en développement.

www.adie.org site de l'ADIE

www.grameen-info.org site de la Grameen Bank

www.horus-groupe.com HORUS Development Finance, société de conseil en microfinance

www.advansgroup.com ADVANS S.A., société d'investissement en microfinance