

# MICROFINANCE

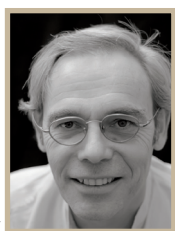
## PEUT-ELLE ÊTRE SOCIALE ET RENTABLE ?



François Seck-Fall

ATER  
Université  
de Rouen

Le boom des activités de microcrédit montre qu'il participe activement au développement économique. Comment ces activités peuvent-elles tout à la fois assurer leur pérennité et permettre aux plus faibles d'exister économiquement ?



© JM FERREIRA.NET

Jean-Michel Servet

Professeur  
Institut des  
hautes études  
internationales et  
du développement  
de Genève

Depuis que les promoteurs du microcrédit dans les pays en développement ont laissé penser qu'il pouvait être très rentable tout en accroissant de façon considérable les ressources des emprunteurs et ainsi contribuer aux Objectifs du millénaire de réduction de la pauvreté [1], il a suscité un engouement grandissant auprès des institutions internationales et des bailleurs de fonds. Toutefois, de façon très récente, des doutes sont apparus quant à son efficacité pour lutter contre la pauvreté et un nombre croissant d'acteurs parle plutôt d'inclusion financière des populations et d'offres d'opportunités économiques.

[1] En 2000, l'Onu a défini huit Objectifs du millénaire pour le développement à atteindre d'ici à 2015.

Le succès de cette innovation repose sur un double objectif : financier et humain. Le défi est d'être rentable en faisant du social. Les tendances récentes dans le secteur, marquées par l'entrée de banques et d'investisseurs privés ainsi que la transformation en banques de projets naguère à but non lucratif, manifestent une orientation de plus en plus commerciale du secteur. Le danger n'est pas tant dans cette offre accrue et diversifiée de services financiers qui permet d'étendre l'inclusion financière que dans la confusion qui est faite entre exclusion financière et pauvreté. Une large partie de la population dans les pays en développement n'a pas accès aux services financiers de base, sans pour autant pouvoir être qualifiée de pauvre. Ceci peut constituer une base solide pour des institutions cherchant à agir en microfinance tout en étant profitables. Toutefois, il est douteux que ces interventions contribuent effectivement à réduire la pauvreté.

La conjugaison des objectifs sociaux et commerciaux s'avère difficile. Nombre de structures de microcrédit ont montré leur limite à vouloir à la fois combattre la pauvreté et assurer leur équilibre financier. La plupart des programmes de microfinance qui ont réussi à atteindre effectivement ces deux objectifs ont été lar-

gement soutenus par les bailleurs à travers des subventions. Le constat que nous faisons [2] est que l'action sociale parvient à se développer dans les systèmes où les subventions sont abondantes et les pouvoirs publics fortement impliqués dans la promotion du secteur. La comparaison entre l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale l'illustre [3]. Les institutions de microfinance (IMF) parviennent à équilibrer leurs comptes au Sénégal et au Bénin, et de façon plus globale dans les pays d'Afrique de l'ouest grâce à des subventions. En revanche, dans les systèmes où ces subventions sont rares et les pouvoirs publics moins impliqués, la tendance à la commercialisation est plus accentuée. C'est particulièrement le cas en Afrique centrale, notamment au Cameroun.

On doit noter que le succès de l'offre de services microfinanciers a été appuyé par des besoins grandissant des populations qui ne se limitent pas au crédit mais concernent aussi

[2] Les enquêtes de terrain sur la relation entre banques et IMF ont été réalisées au premier trimestre 2008 au Bénin, au Sénégal et au Cameroun par François Fall et celles au Mexique par Jean-Michel Servet en février 2009 dans le cadre du projet ANR-IRD Rural Microfinance and Employment : Do Process Matter?

[3] L'Afrique ignore les densités démographiques d'un pays comme le Bangladesh, qui permettent de diminuer fortement les coûts de transaction.

l'épargne, l'assurance et les transferts de fonds notamment. Ainsi, de plus en plus, la responsabilité sociale des institutions financières n'apparaît pas comme celle de lutter contre la pauvreté, encore moins de chercher à l'éradiquer. Leur rôle primordial se situe dans l'inclusion financière, l'accroissement de la financiarisation ayant engendré des besoins de plus en plus accrus et diversifiés de services financiers. L'intervention d'une IMF doit être appréciée selon cette capacité à offrir des produits et services adaptés aux besoins de ses clients et à un coût qui soit compatible avec leurs moyens d'y accéder.

### UNE COMMERCIALISATION CROISSANTE DES SERVICES DE MICROFINANCE

Les dernières années ont été marquées à travers quasi toute la planète par une commercialisation grandissante du secteur, moins perceptible il est vrai en Afrique subsaharienne que dans les autres continents en développement. Au fur et à mesure que la microfinance évolue, sa ligne de démarcation avec le secteur bancaire devient de plus en plus floue. Certains auteurs ont parlé à ce propos d'une « dérive de mission », en particulier en Amérique latine où de grandes structures se sont transformées en banques et plusieurs établissements bancaires sont entrés dans la microfinance. On pourrait aussi parler d'une normalisation. La conséquence est sans doute qu'il devient impossible de traiter la microfinance comme un tout uniforme. C'est chaque IMF qui doit prouver que les objectifs sociaux qu'elle affiche à côté d'objectifs commerciaux sont bien remplis [4]. Il ne suffit pas d'affirmer des bonnes intentions pour les atteindre. Cette diver-

sification correspond par ailleurs à une maturité croissante du secteur, où les produits et les activités sont mieux connus du public. On constate également un changement de paradigme au niveau des bailleurs et des autorités publiques. Aujourd'hui, on parle davantage de « finance accessible à tous » ou de « l'inclusion financière », que de microfinance ou de lutte contre la pauvreté.

### DILEMME ENTRE RENTABILITÉ ET SOCIAL ?

On parle beaucoup du dilemme rentabilité-social en microfinance. Mais ce dilemme est souvent évoqué sans qu'allusion soit faite aux circonstances qui contraignent les structures de microfinance. Pour bien le situer, imaginons trois cas de figure :

- l'IMF se trouve abondamment subventionnée ;
- elle n'est point subventionnée ;
- elle est à demi subventionnée.

■ Dans le premier cas, l'IMF n'est pas concernée par le dilemme. Elle peut être sociale tout en restant en équilibre, car ses pertes sont compensées par les subventions. Cette situation est le cas de nombre d'IMF en Afrique de l'Ouest, lorsqu'elles démarrent leurs activités. Au Sénégal, la plupart des grands réseaux d'IMF ont été largement subventionnés et ont survécu malgré leurs faibles résultats.

L'expérience a montré que les subventions peuvent jouer un rôle néfaste pour la pérennité des activités de microfinance. Ce fait est lié au caractère souvent improductif de l'intermédiation sociale. Les IMF ont tendance à administrer des taux d'intérêt en deçà des taux d'équilibre, lorsque les subventions sont abondantes, ce qui se traduit par de maigres performances en termes de capacité de couverture des charges par les produits. Mais, l'équilibre est garanti par les ressources externes.

■ Dans le deuxième cas, on ne peut non plus parler de dilemme. L'IMF qui

n'est pas subventionnée fera rarement du social un objectif. Elle accordera, sans aucun doute, une priorité absolue à la rentabilité qui conditionne sa pérennité et sa survie dans un environnement concurrentiel. Ce cas est celui de nombre d'IMF camerounaises qui n'ont pas bénéficié de subventions au démarrage. La plupart de ces structures ont été mises en place par d'anciens cadres de banque, licenciés après les programmes de restructurations des années 1990. On observe le même comportement dans les phases de consolidation lorsque les subventions sont retirées pour contraindre à la viabilité et à la pérennité des IMF. Certaines IMF augmentent leurs taux d'intérêt pour couvrir leurs coûts, si la réglementation le permet. D'autres abandonnent leur clientèle initiale au profit de niches plus rentables, ce qui entraîne d'autres formes d'exclusion. L'absence de subsides amène naturellement les IMF à tendre vers une logique commerciale, à moins qu'une politique publique ne les incite à être sociale.

■ Ce n'est que dans le troisième cas, qui se situe entre les deux précédents, qu'on peut parler de dilemme pour l'IMF : la survie de l'institution dépend à la fois des subventions et de ses ressources. Les subventions reçues n'étant pas suffisantes pour couvrir l'ensemble des coûts induits par ses objectifs sociaux, elle se trouve alors soumise à une double pression :

- des bailleurs qui attendent des résultats sociaux ;
- des actionnaires qui exigent des résultats financiers positifs.

En conséquence, le choix entre rentabilité et social dépendra de l'origine des fonds disponibles.

### L'INFLUENCE DES AUTRES FACTEURS

Le profil dominant de la microfinance est déterminé par la nature de ses capitaux et par le degré d'implication des pouvoirs publics. On constate que la nature des fonds joue un rôle

« Nombre de structures de microcrédit ont montré leur limite à vouloir à la fois combattre la pauvreté et assurer leur équilibre financier. »

[4] Afin de bien informer les clients qui font des placements en microfinance, Symbiotics SA (Genève) leur propose un rating de responsabilité sociale des institutions à côté des informations financières habituelles.

## LE RÉVÉLATEUR DE L'INFLEXION DE LA MICROFINANCE

### ■ L'exemple le plus souvent cité d'une possible « dérive de mission » de la microfinance est celui de Compartamos au Mexique.

Comme la plupart des structures de microfinance, Compartamos a assuré son développement initial grâce à des subventions de bailleurs et de pouvoirs publics [1]. Puis elle est devenue progressivement une banque rémunérant ceux qui, en la finançant, ont permis son essor : en quelques années, elle est passée de 60 000 clients (surtout clientes) à plus d'un million, devenant la principale banque de microcrédit du Mexique. En 2006, elle a reçu l'agrément bancaire qui lui a permis de collecter des dépôts auprès du public. Le 20 avril 2007, Banco Compartamos a fait son entrée en bourse au New York Stock Exchange et au Mexico

[1] Entre 1990 et 2000, cette IMF a reçu 4,3 milliards de dollars de subventions ou de quasi-subventions, notamment d'Accion et de l'USAID.

Stock Exchange. Cette vente a essentiellement profité à une minorité d'actionnaires de l'institution.

**Deux critiques ont été portées à l'encontre de Compartamos.** La première critique est celle d'avoir reçu des subventions et d'avoir enrichi ceux qui la contrôlait. Il est naïf d'opposer ainsi le secteur privé et le secteur sans but lucratif. Une large fraction des entreprises privées reçoit des subventions tout en versant des dividendes et en rémunérant ceux qui leur prêtent des fonds. Compartamos n'a donc rien d'exceptionnel en la matière.

La deuxième critique concerne le fait que les emprunteurs acquittent des taux d'intérêt pouvant dépasser 100 %. Beaucoup d'observateurs ont parlé d'usure. Le niveau d'un taux d'intérêt doit être apprécié à partir du retour sur investissement. Si un prêt à 100 % permet à un commerçant de se livrer à des activités qui lui rappor-

tent une marge de 200 %, pourquoi incriminer le prêteur qui lui rend ce service ? Les taux d'intérêt sont généralement critiqués comme étant trop élevés alors que les marges commerciales le sont plus rarement. Or, le commerçant pourrait faire bénéficier ses clients d'une baisse de prix. Dans les activités commerciales dites informelles auxquelles se livrent la plupart des clientes de Compartamos, les taux de marge sont considérables et c'est ce qui explique le succès de l'institution qui leur prête. Par contre, quand la Grameen Bank au Bangladesh prête à plus de 25 % [2] pour des activités agricoles dont le retour sur investissement n'est que de 8 %, les risques de surendettement et d'appauvrissement sont considérables. Beaucoup de critiques de Compartamos, par ailleurs admirateurs de la Grameen Bank, devraient porter leur

[2] Son taux a été apprécié comme étant en fait proche de 33 %.

regard sur le caractère soutenable ou non des taux d'intérêt en comparant les deux institutions. Compartamos justifie ses taux d'intérêt proches de 100 % par le fait que cela lui donne les moyens propres et par emprunts d'une croissance considérable de son activité et par conséquent de lutter contre l'exclusion financière.

La critique la plus forte qui pourrait être faite devrait plutôt porter sur l'absence d'une diversification des services financiers offerts et le fait que les zones rurales, pour leurs activités proprement agricoles, sont les laissés pour compte de ce type d'offres de services financiers. Or, la masse des populations pauvres, au Mexique comme dans le reste de la planète, se trouve en zone rurale et se livre à des activités agricoles. Il est donc peu probable que ce type de développement financier contribue à éradiquer la pauvreté, ce que les dirigeants même de Compartamos reconnaissent.

déterminant dans la configuration stratégique de la microfinance vis-à-vis des populations à faible revenu. En comparant la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC) et l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), il est facile de constater que la microfinance peut revêtir de multiples facettes, en fonction de la structure du passif des IMF et du degré d'implication des pouvoirs publics. En Afrique centrale, la microfinance est peu soutenue par les bailleurs, contrairement à l'Afrique de l'Ouest où le secteur a été largement subventionné (près de 5 milliards de FCFA entre 1997 et 2001) et les pouvoirs publics plus impliqués dans sa promotion. On a alors une dynamique distincte de la microfinance. Dans la zone CEMAC la microfinance a un caractère fortement commercial, tandis qu'en Afrique de l'ouest une plus grande attention est accordée aux besoins de la clientèle. De prime abord, il

**« Au fur et à mesure que la microfinance évolue, sa ligne de démarcation avec le secteur bancaire devient de plus en plus floue. »**

est tentant d'expliquer ce décalage par la différence de réglementation. Toutefois, il convient de noter qu'en Afrique centrale, plus de 93 % des IMF ont un statut de mutuelles ou coopératives d'épargne et de crédit, fonctionnant suivant les principes mutualistes de base. Il existe donc une grande similitude entre les deux zones pour ce qui est des statuts dominants le secteur.

Mais le rationnement du crédit est plus important au Cameroun qu'au Sénégal. Le taux de transformation des dépôts en crédits a baissé de 73 % en 2000 à 64 % en 2006 au Cameroun. Au Sénégal, ce taux est monté de 109 % en 2000 à 119 % en 2006. Par ailleurs, les données sénégalaises montrent que l'encours total de crédit dans le secteur de la microfinance dépasse largement celui des dépôts entre 2000 et 2006. La stratégie de rationnement est un comportement classique dans le secteur bancaire des économies subsahariennes. Elle est également une caracté-

ristique forte de la microfinance au Cameroun, où l'implication de l'État est moins vigoureuse et plus tardive. Cette situation, aggravée par la rareté des appuis financiers extérieurs, renforce la prudence des établissements de microfinance, en matière de crédit. Ce comportement de rationnement du crédit est moins courant au Bénin et au Sénégal, où il existe des fonds de garanties dédiés à la microfinance, ces fonds étant coordonnés par l'État. L'existence de ces fonds et l'implication des autorités publiques sont de nature à inciter les structures de microfinance à prendre davantage de risques. Au Sénégal, par exemple, une politique nationale claire est définie afin de promouvoir le développement du secteur. Les autorités publiques le réglementent par l'intermédiaire de la cellule AT/CPEC, une structure dévolue à la microfinance, et en assurent sa promotion grâce à la Direction ministérielle de la microfinance, ce qui est très éloigné de la situation camerounaise. ■