

La microfinance au service des économies émergentes

Les institutions spécialisées dans le microcrédit jouent un rôle déterminant dans l'économie des pays en voie de développement, plus particulièrement auprès des populations les plus démunies. Ce succès n'est pas passé inaperçu et certains acteurs bancaires n'hésitent plus à prêter des fonds à ces institutions.



NADINE TRÉMOLLIÈRES

Responsable
de la gestion obligataire
des pays émergents

Axa IM

LA MICROFINANCE CONNAÎT UN succès fulgurant depuis une vingtaine d'années. Le mouvement s'est amorcé à partir du constat de l'échec de la plupart des grandes banques de développement nationales. Ces dernières offraient, dans de très nombreux pays en développement, des crédits subventionnés à des paysans et des petits entrepreneurs. Leur échec résulte en partie de fortes pressions politiques dans l'allocation des prêts, mais surtout d'une gestion du crédit inadaptée. Les prêts, alloués de manière partiellement arbitraire, étaient avant tout perçus comme des aides ou des stratégies politiques. De plus, ces banques s'adressaient davantage aux classes moyennes qu'aux pauvres stricto sensu, en raison de l'épargne préalable qui était exigée. En conséquence, la plupart de ces institutions ont souffert d'un taux de remboursement extrêmement faible et d'énormes pertes sur ces activités.

Face à ce constat et aux besoins encore insatisfaits de la majorité de la population n'ayant aucun accès au crédit classique car ne possédant ni salaires ni garanties, de nombreuses organisations non gouvernementales (ONG) ont commencé à introduire de nouveaux moyens d'approfondir le secteur financier. L'objectif de ces ONG est de conjuguer à la fois une discipline de marché et une uti-

lisation des informations, tout en profitant des solidarités locales. Les institutions de microfinance (IMF) mettent ainsi en place une sélection rigoureuse des clients et proposent des taux d'intérêt couvrant leurs coûts. Ces institutions s'installent ensuite à proximité de leurs clients qu'elles suivent régulièrement et instaurent des techniques comme des cautions solidaires entre clients leur permettant d'afficher des taux de remboursement très élevés. Une partie des IMF propose également des services complémentaires tels que des formations en gestion et en comptabilité, voire même dans les pays les plus déshérités de véritables plans d'action sociale afin d'améliorer la vie quotidienne de populations très pauvres. Outre cette amélioration des conditions de vie de milliers de personnes, les résultats financiers sont aussi au rendez-vous dans la mesure où les taux de remboursements sont supérieurs à 97 % en moyenne sur l'ensemble de l'industrie.

Grâce à leur succès, de nombreuses ONG sont aujourd'hui de grandes IMF qui offrent des services de microfinance à des centaines de milliers de clients. Leur croissance a été favorisée par l'adaptation des cadres réglementaires qui ont permis aux ONG qui le souhaitaient de se transformer en institutions financières puis en banques commerciales.

Par ailleurs, les grandes banques commerciales commencent à s'intéresser de plus en plus à la microfinance et tout comme les bailleurs traditionnels (fonds de coopération, organismes internationaux, réseaux de microfinance) et les investisseurs éthiques, elles sont de plus en plus nombreuses à prêter des fonds aux IMF. En outre, certaines banques mettent en place des branches spécialisées dans l'octroi de microcrédits et la collecte d'épargne de petits montants. Un simple chiffre permet de constater l'ampleur du mouvement : près de 100 millions de personnes devraient être des clients des institutions de microfinance d'ici 2005.

L'ORIGINE DU SUCCÈS DES IMF

Contrairement à la charité, le microcrédit ne crée pas une relation de dépendance, au contraire, il stimule les capacités entrepreneuriales et la responsabilité individuelle. Le succès des IMF s'explique tant par les principes fondateurs de ces institutions que par les ressources dont elles disposent.

Quelles que soient la zone géographique, les différences culturelles ou religieuses, les postulats sont similaires : les clients sont pauvres et essentiellement féminins (75 % des prêts sont accordés aux femmes), les montants des prêts sont faibles et peuvent être augmentés de façon graduelle, les périodes d'endettement sont courtes avec un suivi et une forte proximité entre prêteurs et emprunteurs. La microfinance apparaît donc à la fois comme un moyen d'émancipation des femmes et comme un vecteur d'amélioration du niveau de vie des familles. À titre d'exemple, un rapport de la Banque mondiale a mis en évidence les effets vertueux de la Grameen Bank (au Bangladesh) sur la scolarité, la nutrition des enfants et un meilleur contrôle de la natalité. Ce système de solidarité entre les emprunteurs permet également d'impliquer plusieurs individus autour d'un projet, d'assurer la formation de ce groupe, ce qui entraîne des taux de remboursement en moyenne plus élevés que dans le cas d'emprunteurs uniques. En effet, le poids de la pression sociale et de la communauté joue un rôle important dans le respect des échéances et des engagements. La

culture de proximité est aussi un des gages de succès : là où les banques traditionnelles attendent dans les grandes villes la visite des clients, les IMF se déplacent sur le terrain, vont à la rencontre des paysans isolés et assurent sur place le suivi. Au-delà du lien de confiance qui se noue, cette proximité permet aux IMF d'appréhender les éventuelles difficultés d'un client et d'assurer un recouvrement ou un aménagement de créances adapté à la situation individuelle de chacun.

L'autre condition du succès tient à la stabilité de leurs financements. Dans la mesure où généralement ces institutions sont issues d'ONG à but

“Près de 100 millions de personnes devraient être des clients des institutions de microfinance d'ici 2005.”

caritatif, leurs ressources sont donc stables car non fondées sur une quelconque recherche de rendement, même si elles sont relativement limitées en capitaux. Les IMF ont pu donc assurer leur développement sans être trop touchées par des crises de change ou monétaires, fréquentes dans les pays de l'hémisphère Sud.

ÉVALUER LES RISQUES

Comme dans toute structure, la notion de risque a son importance. L'approche développée pour mesurer le degré de risque répond à une philosophie d'analyse *top down* dans laquelle l'analyse macroéconomique du pays n'est pas dissociée de l'étude de rentabilité purement dite de l'IMF. En effet, il faut considérer que même si les IMF résistent mieux que leurs homologues traditionnels lors de crises financières,

l'environnement politique et économique du pays est et restera le premier gage de solidité de ces institutions. Il faut donc analyser le cadre macroéconomique classique (taux de croissance, d'inflation, principaux ratios d'endettement...) ainsi que la structure politique du pays. L'analyse du système bancaire permet par ailleurs de juger des potentialités du marché et des forces et faiblesses des différents acteurs.

L'évaluation de chaque institution n'intervient que si le pays semble offrir des perspectives à la fois économiques mais aussi structurelles, notamment la volonté de mettre en place un contrôle efficace des établissements financiers. De même, la gestion de la devise locale est utilisée comme un bon indicateur de la capacité des IMF à résister aux crises de change qui peuvent mettre en danger leur gestion actif/passif. Ainsi, en Argentine certaines IMF ont énormément souffert de la dévaluation du peso, alors qu'une meilleure gestion du risque de change a permis aux institutions équatoriennes de se renforcer lors de la crise ayant abouti à la « dollarisation » de l'économie.

Enfin, l'analyse de ces établissements se fera de façon dynamique en étudiant ses principaux concurrents, leurs rôles et parts de marché sur tous les secteurs

d'activité. Par exemple, les institutions qui s'adressent au milieu rural seront comparées entre elles et leurs critères différencieront des institutions urbaines plus proches des micro-entrepreneurs que des paysans. Même si ces établissements ont des statuts bien différents et des niveaux de développement variables selon les pays, l'information fournie est généralement abondante et de bonne qualité puisque nous nous concentrons sur les IMF qui sont régulièrement auditées par les plus grands cabinets internationaux et évaluées par des réseaux internationaux de microfinance (MicroRate, M-Cril, PlaNet Rating). De plus, de par la taille modeste de ces structures, le dialogue avec les dirigeants est relativement facile et transparent.

Parmi tous les éléments tangibles, la qualité du portefeuille de prêt est l'élément primordial permettant de juger la solidité de chaque institution. Le nombre de clients, leur diversification en termes de secteur d'activité mais aussi géographique, le montant moyen des prêts et leur évolution (qui permet de détecter un surendettement possible), le montant des arriérés de plus de 30 jours, le montant des provisions et des pertes sur créances douteuses (*write-offs*) sont les critères les plus étudiés. De plus en plus d'IMF peuvent collecter des dépôts, et l'évolution de leur croissance liée à celle du portefeuille de prêts permettra d'assurer un refinancement peu onéreux mais aussi une certaine fidélisation des clients. Le nombre d'officiers de crédit, chargés sur le terrain d'assurer le suivi économique des opérations, mais aussi le suivi social et parfois la formation des différents clients, assure une bonne réactivité des institutions en cas de difficultés. Enfin, la rentabilité des institutions, mesurée par le ROE (rentabilité du capital) et le ROA (rentabilité des actifs), leur permet de financer leur croissance mais aussi de diversifier leurs sources de financement, diminuant ainsi leur dépendance envers les bailleurs de fonds à caractère caritatif d'origine. D'autres critères tant quantitatifs que qualitatifs sont aussi analysés tels que la gestion des échéances, le nombre et la qualité de l'actionnariat et la mise en place de la collecte d'épargne (par exemple, cer-

“Grâce à leur politique de prêts et d'épargne, de remboursements hebdomadaires avec un suivi local très fréquent, les IMF sont plus proches de leurs clients que les banques commerciales.”

taines IMF se consacrent à la collecte de l'argent des travailleurs qui migrent dans d'autres pays et continuent à financer leurs familles restées sur place).

Désormais, il est possible d'investir dans des IMF offrant, en plus d'une rentabilité financière appréciable, un impact fort et mesurable sur la vie des populations les plus pauvres. Les fonds affectés par les investisseurs représentent le meilleur moyen d'assurer la pérennisation de cette activité sur le long terme.

UN COMPORTEMENT EXEMPLAIRE FACE AUX CRISES

À partir des travaux effectués sur l'état du secteur de la micro finance en Amérique latine et sur les conséquences des crises économiques bolivienne et équatorienne, on peut avancer l'hypothèse que la plupart des institutions de micro finance résistent beaucoup mieux aux crises économiques et financières que les banques traditionnelles. Des recherches menées par la Banque Inter-américaine de Développement fournissent des données comparant les résultats des banques commerciales et d'un échantillon de grandes IMF dans les trois pays latino-américains où le secteur de la microfinance est le plus développé (Bolivie, Pérou, Colombie). Il en ressort que dans ces trois pays qui ont connu des récessions sévères à la fin des années 1990, les résultats des IMF ont été globalement très supérieurs à ceux des banques. Ainsi, la croissance de leurs portefeuilles de prêts a été supérieure à celle des

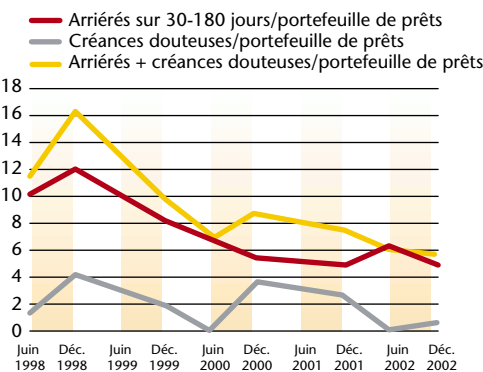
banques commerciales dans chacun des pays et sur chaque année de 1997 à 2000. Les résultats en termes de rentabilité et de qualité du portefeuille sont comparables. Autre exemple qui vient corroborer cette étude: les résultats du secteur coopératif équatorien étudié dans le « Microbanking Bulletin ». L'Équateur a connu l'une des crises financières et bancaires les plus sévères d'Amérique latine au cours des années

1999-2000: 16 des 42 banques du pays, dont 4 des 5 plus grandes banques commerciales, ont fait faillite. Les 23 coopératives de l'échantillon représentent 670 000 membres et un portefeuille de 155 000 prêts. Les prêts effectués par ces coopératives peuvent être, par leur taille, considérés comme des produits microfinanciers, puisque le prêt moyen est de 619 \$ (soit 47,2 % du PNB par habitant). La croissance du portefeuille de prêt cumulé de ces coopératives a été de 158 % en dollars entre 1999 et 2000 (contre une diminution de 19,7 % pour les banques commerciales).

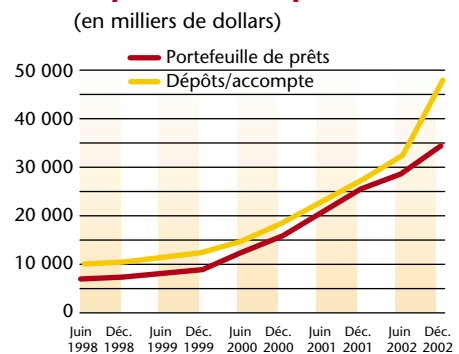
Les hypothèses avancées pour expliquer cette croissance sont liées aux conditions du succès citées précédemment: politiques de change prudentes, faible concentration des crédits, financements externes de longue durée et qualité du portefeuille de prêt. Mais, au-delà de ces considérations financières, la confiance des clients reste l'élément essentiel en temps de crise. En effet, grâce à leur politique de prêts et d'épargne, de remboursements hebdomadaires

Exemple d'évaluation d'une institution de microfinance : le cas de CMAC Trujillo au Pérou

Qualité du portefeuille (en %)



Croissance du portefeuille de prêts et des dépôts (en milliers de dollars)



Source AXA.

avec un suivi local très fréquent, les IMF sont plus proches de leurs clients que les banques commerciales. Ce phénomène joue sans doute un rôle dans le fait que les IMF n'ont pas subi de sorties massives des comptes de dépôts, les clients ne craignant pas la fermeture ou la disparition de celles-ci lors des grandes crises financières qui ont secoué les pays émergents à la fin des années quatre-vingt-dix. ■