

CRISE EN MICROFINANCE : LE POINT DE VUE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DESJARDINS

CONTEXTE

Au cours des dix dernières années, le secteur de la microfinance s'est développé de façon accélérée, permettant aux populations pauvres des pays en développement d'avoir un accès de plus en plus large à des services financiers de base. En date du 31 décembre 2009, 3 589 institutions de microfinance (IMF) desservaient plus de 190 millions de clients dans le monde, dont 128 millions faisaient partie des plus pauvres, pour la plupart exclus des services financiers traditionnels. Parmi ces clients les plus pauvres, 82 % étaient des femmes¹.

La microfinance, comme outil de lutte à la pauvreté, jouissait ainsi d'un important capital de sympathie. Toutefois, certains événements ont affecté cette image, amenant la microfinance à faire les manchettes sur des retombées négatives. Ainsi, en réponse à une vague de suicides de certains emprunteurs surendettés, un parti politique d'Andhra Pradesh, en Inde, a conseillé aux clients d'institutions de microfinance de ne plus rembourser leurs prêts, les taux d'intérêt étant jugés trop élevés et les méthodes de recouvrement, inadmissibles.

Au Nicaragua, le mouvement « No Pago », soutenu par le président Daniel Ortega, appuie des milliers d'emprunteurs qui refusent de payer et exigent une baisse de leur taux d'intérêt. Le mouvement a eu des échos en Bolivie et jusqu'au Pakistan, où des activistes et des politiciens ont encouragé les emprunteurs à ne pas repayer leurs prêts. Certaines IMF ont fait faillite à la suite de ces événements.

Considérée parfois comme une panacée pour améliorer le sort des populations les plus pauvres, la microfinance révèle, à travers ces crises, certaines dérives. La commercialisation de la microfinance est pointée du doigt comme un catalyseur de ces dérives. Certaines IMF, devant rémunérer leurs actionnaires et afficher une performance qui accroisse la valeur de leur entreprise, ont été accusées d'avoir favorisé les profits au détriment de leur mission première, en mettant de l'avant des pratiques douteuses de collection et de recrutement des clients.

Cette situation a d'ailleurs suscité l'inquiétude du professeur Mohammad Yunus, prix Nobel et promoteur du microcrédit, qui dénonce le fait que, depuis quelques années, des institutions de microfinance ont été introduites en bourse, envoyant selon M. Yunus un message inadéquat selon lequel l'aide aux populations défavorisées peut générer des profits. Cette polémique a d'ailleurs été stimulée par l'introduction en bourse de Banco Compartamos au Mexique en 2007 et l'exposition de cette institution au marché spéculatif. En une journée, la demande pour les actions de Compartamos excédait 13 fois l'offre et le montant de la transaction atteignait 450 millions de dollars américains, soit 12 fois la valeur de mise en vente des titres. Par contre, à la lumière de l'expérience de Compartamos et d'autres IMF, le Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) a pris une position différente de celle de M. Yunus, considérant que le fait que des actionnaires puissent tirer des profits de leur investissement dans une IMF ne posait pas problème et pouvait même être bénéfique pour le secteur de la microfinance².

« Il est vrai que les résultats qu'amène la microfinance au plan individuel sont modestes – quoique concrets –, mais comme elle touche 200 millions de personnes, elle a un effet multiplicateur qui en fait l'un des programmes les plus formidables des dernières décennies. »

Esther Duflo, économiste du MIT
partisane de la « stratégie des petits pas » dans la lutte à la pauvreté

¹ REED, Larry R., *État de la campagne du Sommet du Microcrédit Rapport 2011*, Microcredit Summit Campaign, Washington. 2011

² Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), *IPO Represents a Critical Transition for Microfinance*, <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.14251/>

Du point de vue des clients, les dérives s'expriment par un surendettement, découlant d'une augmentation du crédit à la consommation au détriment du crédit productif, et des pratiques favorisant la cavalerie³. Le crédit à la consommation est donc « sous la loupe ». Ces prêts sont utilisés pour des dépenses de santé, pour améliorer un petit habitat ou pour des dépenses liées à l'éducation des enfants, donc associés à des fins utiles voire cruciales pour les clients, sans toutefois générer les ressources qui permettraient de rembourser les prêts. Bien que ce type de prêts soit nécessaire, des pratiques indifférenciées appliquées à tous les types de prêts génèrent des abus face à des emprunteurs dont on évalue mal la capacité réelle de remboursement. D'autre part, les agents de crédit, rémunérés en partie au nombre de crédits placés et aux performances de remboursement, peuvent encourager les pratiques de cavalerie. En proposant aux familles de payer les dernières traites d'un crédit déjà contracté avec un nouveau crédit, ils peuvent ainsi afficher un taux de remboursement de 100 % tout en augmentant le nombre et le volume des crédits placés. À ces pratiques, qui favorisent un surendettement des ménages, s'ajoutent parfois des méthodes abusives de récupération de prêts, mettant ainsi une pression indue sur les emprunteurs.

LA POSITION DE DID

Ce qui est perçu comme une dérive aujourd'hui est en partie un effet de contrebalancier de la grande popularité du « Microcrédit », fortement promu comme outil de lutte à la pauvreté. Pour DID, les **vrais enjeux** ont toujours été de promouvoir l'accès aux services financiers pour tous et toutes, incluant les populations les plus pauvres. Les impacts recherchés dans une telle perspective sont alors tous les bénéfices liés à la levée des obstacles au développement des personnes, des familles et des communautés, générés par le nonaccès à des services financiers diversifiés de qualité et sécuritaires. Nous n'avons qu'à imaginer ce que serait la vie, ici, si nous n'avions pas accès à toutes les modalités financières présentement disponibles dans notre environnement, pour comprendre que cet accès est essentiel à notre fonctionnement en société.

Pour DID, l'accès aux services financiers pour tous apparaît **aussi fondamental que l'accès à l'éducation** quand on considère tous les impacts négatifs et les freins au développement qu'entraîne la faible bancarisation des populations. À un point tel que les taux de bancarisation des populations pourraient, à juste titre, faire partie des indicateurs des Objectifs du Millénaire. Par conséquent, il ne faudrait pas que les dérives actuelles, qui se situent au niveau des pratiques, en viennent à remettre en cause la finalité de développement poursuivie par les investissements visant l'amélioration de l'accès aux services financiers pour toutes les populations.

Dédié depuis plus de 40 ans à l'amélioration de l'accès des populations pauvres aux services financiers, DID est très sensible à ces travers associés à la microfinance, tout en reconnaissant le **contexte difficile** dans lequel les institutions de microfinance doivent opérer.

DID est conscient que toutes les IMF sont susceptibles d'afficher des pratiques répréhensibles. Cependant, en favorisant la **maîtrise d'institutions financières à propriété collective** et à rayonnement communautaire, DID est convaincu de mettre de l'avant un modèle qui peut mitiger certains risques.

DID est convaincu que, par la promotion qu'il fait du **modèle coopératif**, les risques de dérive de la microfinance se trouvent diminués. Le concept de la propriété collective, l'enracinement des institutions que DID appuie dans leur communauté ainsi que leur gestion par des acteurs locaux agissent comme modérateurs des pratiques les plus agressives du secteur de la microfinance.

³ En termes de crédit à la consommation, on parle de cavalerie lorsqu'un client contracte un prêt pour en rembourser un autre dont il n'arrive plus à payer les termes.



Au Sri Lanka, les riziculteurs et leurs familles sont maintenant protégés face aux aléas climatiques grâce à l'assurance récolte mise en place par DID et ses partenaires. Quelque 3500 polices d'assurance récolte ont été émises à ce jour.

En encourageant la mise en place d'institutions coopératives dont **les membres participent aux instances de gouvernance**, DID croit que l'intérêt des membres est mieux pris en compte dans les décisions prises de l'avant par l'IMF. Dans le cas des institutions partenaires qui ne sont pas de forme coopérative, DID a le souci de développer l'engagement des clients dans leur institution, entre autres par la mise en place de programmes d'actionnariat populaire.

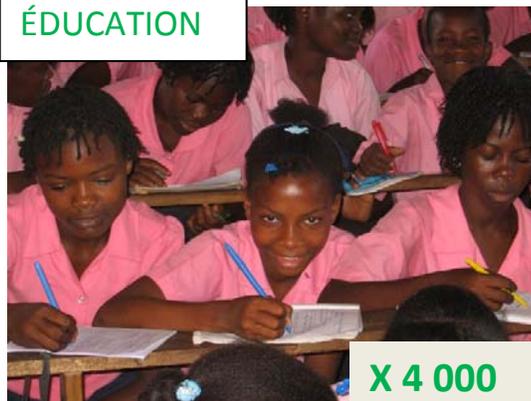
L'éducation des membres et clients des institutions financières partenaires de DID, un autre principe de la coopération, permet aussi de mitiger les risques liés au crédit à la consommation, aux pratiques de cavalerie ainsi qu'au surendettement. **L'éducation, la formation et l'information** permettent aux membres de mieux saisir le crédit, de mieux évaluer leur capacité d'emprunt et de comprendre les engagements auxquels ils souscrivent lorsqu'ils contractent un prêt.

Par son soutien à la **régulation par les états** de leur secteur national de la microfinance et par son appui à **l'organisation de la surveillance**, DID démontre également son souci de maintenir des pratiques de crédit honnêtes et homogènes au sein de ses partenaires. C'est pourquoi DID favorise une supervision externe forte de ses partenaires de même que la mise en place de mécanismes d'auto-surveillance adaptés. Ainsi, l'accès aux services financiers n'est pas qu'une affaire de produits ou de méthodologies. Les services sont fournis par des institutions qui doivent se professionnaliser et qui oeuvrent dans un secteur qui doit être légiféré et supervisé. Il est donc tout aussi pertinent d'agir sur la disponibilité des services que sur le développement des capacités des institutions locales, de même que sur le renforcement de l'encadrement externe de ces institutions. Il nous apparaît d'ailleurs beaucoup plus pertinent, pour un gouvernement qui serait aux prises avec certaines dérives dans les pratiques des IMF, de renforcer l'épuration du secteur, les mécanismes de supervision et l'encadrement légal, que d'imposer un plafond d'intérêt ou d'encourager les emprunteurs à ne pas rembourser leurs prêts, des pratiques tout aussi explosives que celles que l'on cherche à contrôler.

DID considère que ces événements rappellent à tous l'importance d'octroyer les prêts en fonction de la compréhension de la valeur économique du projet à financer, ainsi que de la capacité de remboursement de l'emprunteur. Les prêts doivent donc être octroyés par des ressources possédant les qualifications requises. Pour cette raison, DID et ses partenaires préconisent la **professionnalisation des employés** impliqués dans la gestion du crédit. D'autre part, l'analyse de la valeur économique des projets présentés par les emprunteurs doit reposer sur une excellente connaissance des activités qui généreront les revenus et les produits de financement doivent être finement adaptés aux particularités de ces activités. C'est pourquoi DID travaille depuis quelques années à **améliorer les services financiers spécialisés** comme le financement aux petites entreprises, le financement agricole et le financement du petit habitat. Bien que tous ces services se résument à du financement, ils présentent de grandes différences dans leur opérationnalisation, à des fins d'adaptation aux besoins et à la réalité des membres/clients.

DID adhère au **principe de transparence** et préconise l'utilisation et l'affichage par ses partenaires de taux d'intérêts calculés selon la méthode dégressive, par opposition à la méthode linéaire, par souci d'équité et d'accessibilité.

ÉDUCATION



X 4 000

En Haïti, 90% des enfants dont les parents ont bénéficié d'un « crédit écolage » réussissent leur année scolaire, comparativement à 60% pour l'ensemble des enfants. Depuis la création de ce produit innovateur, près de 4000 crédits écolage ont été octroyés à des familles haïtiennes.

SÉCURITÉ ALIMENTAIRE



X 5 400

Au Burkina Faso, les Centres financiers aux entrepreneurs créés en milieu rural au cours des deux dernières années permettent à 5 400 agriculteurs de financer l'intensification et la diversification de leurs cultures.

Cependant, quand tous les acteurs d'un même marché n'affichent que des taux linéaires, les partenaires de DID ne peuvent s'aligner sur cette pratique qui les défavorise dans le taux apparent. Les efforts sont alors consacrés à bien expliquer à chaque membre/client la signification et la modalité de calcul du taux appliqué.

DID fait la promotion de pratiques de microfinance saines, inspirées des principes de **protection des clients** en microfinance (*Smart Campaign*⁴). Des efforts pour inciter tous les membres de Proxfin, une association internationale qui regroupe plus de 20 partenaires de DID, à adhérer à ce mouvement sont d'ailleurs menés avec beaucoup de conviction.

DID est d'avis que certaines pratiques de microcrédit, par exemple la caution solidaire et l'approche incrémentielle, ont contribué à la situation difficile actuelle, notamment en facilitant l'octroi « automatique » de crédits tout en diminuant l'analyse préalable des dossiers. Ces méthodologies doivent être très circonscrites à certains groupes-cibles et encadrées par des **balises claires**.

Loin de se limiter au seul microcrédit, DID collabore avec ses partenaires afin de mettre sur pied toute une gamme de produits et services financiers adaptés et accessibles aux populations les moins favorisées. Ces services incluent notamment la **mobilisation de l'épargne**, qui contribue à diminuer le coût des ressources mises à la disposition des clients et à augmenter la marge de manœuvre des IMF dans l'établissement de leurs conditions de prêts, en plus de participer à la constitution d'un patrimoine local dans les communautés ciblées.

En termes d'accompagnement des partenaires, DID mise également sur une approche prudente et rationnelle qui **s'inscrit dans la durée**. Ces collaborations, mises en place sur de longues périodes de temps, permettent une meilleure compréhension des pratiques et contraintes des partenaires, de même qu'un encadrement plus approfondi dont les fondements sont partagés. Cette approche n'est pas toujours reconnue à sa juste valeur par les bailleurs de fonds qui y voient non pas l'approfondissement d'un partenariat, mais le maintien d'une relation de dépendance. Il reste cependant que les bonnes pratiques sont transmises par des approches éducatives et non pas par imposition. Cette « éducation » requiert un lien de confiance, de même qu'une période de temps nécessaire à l'appropriation et l'intégration des pratiques dans les opérations par des partenaires de plus en plus en contrôle de leur évolution. En contrepartie, l'autonomie des IMF-partenaires fait aussi en sorte qu'on ne pourra rendre DID responsable d'éventuelles mauvaises pratiques chez ces IMF, à moins qu'elles n'aient été directement recommandées par DID.

Dans l'état actuel des choses, **DID croit peu à l'efficacité des centrales de risque** (ou bureaux de crédit) pour contrer les dérives des pratiques de microfinance. Cette mesure reste symbolique et bien souvent inefficace quand, dans un climat de très forte concurrence, les organisations ont des systèmes d'information de gestion inadéquats, que le contrôle de l'identité de l'emprunteur est extrêmement complexe, faute d'un identifiant national fiable, et que les

⁴ La *Smart Campaign* (www.smartcampaign.org) est une campagne mondiale visant à inscrire des pratiques de protection des clients dans la culture institutionnelle et les opérations de l'industrie de la microfinance.

⁵ Selon le *Social Return on Investment (SROI) Calculator* mis au point par Calvert Foundation (www2.calvertfoundation.org/impact/calculate/index.cgi)

INTERCONNECTIVITÉ



Au Vietnam, 10 000 transactions « intercaisses » sont maintenant effectuées chaque mois par les membres du réseau des *People's Credit Funds*. Ces transactions permettent de transférer des fonds d'une caisse à une autre sans avoir à quitter sa localité.

CROISSANCE



En Afrique, chaque prêt fait à une petite entreprise génère en moyenne 1,4 emploi⁵. Les 7 centres financiers aux entrepreneurs dont DID a appuyé la mise en place dans divers pays africains octroient plus de 200 000 prêts par année et sont en pleine croissance.

IMF ne sont pas en mesure de payer les coûts associés au recours à ces centrales de risques, coûts susceptibles de s'ajouter aux coûts de sortie du crédit. Le renforcement de la gouvernance des IMF et par conséquent du rôle stratégique des conseils d'administration nous apparaît une meilleure stratégie de prévention des pratiques abusives.

En termes de gestion des risques, DID affirme que **les IMF doivent être rigoureuses dans leurs pratiques de recouvrement**. Normalement, les taux d'intérêt pratiqués par les IMF doivent refléter les coûts liés aux services financiers de proximité. Afin de joindre une clientèle à faibles revenus, les IMF octroient de petits crédits qui coûtent nécessairement plus cher à suivre et à gérer en pourcentage du montant octroyé. Le taux d'intérêt doit être en conséquence plus élevé pour les IMF afin de couvrir leurs coûts de gestion du crédit et d'assurer leur pérennité. Pour éviter une augmentation débridée des taux d'intérêt, les IMF doivent s'assurer d'un taux de remboursement adéquat et faire preuve de vigilance en amont et en aval du prêt.

DID est également conscient que, si les membres et clients des IMF font face à des situations difficiles, il en va de même pour leurs institutions. Les IMF opèrent souvent dans des **conditions laborieuses, tant sur le plan économique que législatif** (notamment en ce qui concerne les recours possibles devant les tribunaux) ce qui, sans excuser certaines pratiques douteuses, peut en partie expliquer les écarts avec la situation qui s'observe dans les pays occidentaux. Cet écart avec les pratiques des pays occidentaux est encore plus important lorsque vient le temps d'analyser les taux d'intérêt pratiqués par les IMF en regard de ceux pratiqués par les institutions financières occidentales. Or, étant donné que les contextes d'opération sont extrêmement différents, notamment en ce qui a trait au coût des fonds, il est souvent insuffisant de procéder à une simple comparaison nominale.

Les **taux d'intérêt** doivent à la fois couvrir les coûts et les risques et permettre une perspective d'évolution pour les IMF (capitalisation). Cependant, des efforts importants doivent être consentis par ces dernières pour accroître leur efficacité et réduire le coût de distribution et, par conséquent, la tarification des produits et services.

L'**accès au capital** est un enjeu stratégique pour les institutions de microfinance. Il est par conséquent très positif que de plus en plus d'investisseurs s'intéressent à ce secteur. Cependant, la seule recherche de forte rentabilité peut être un important moteur de dérive, sans en être le seul. DID travaille depuis plus de 15 ans avec des investisseurs en microfinance et cherche à s'associer à ceux qui partagent sa vision de développement. Des efforts doivent être investis pour mieux comprendre ce secteur, afin de faire en sorte que les capitaux disponibles aient un impact positif sur l'accès aux services financiers.



En Haïti, les membres sont fiers de leur caisse populaire. Les caisses associées à la Fédération Le Levier servent plus de 375 000 familles haïtiennes et ont aidé celles-ci à surmonter les conséquences du séisme de 2010.

Finalement, DID souhaite faire une mise en garde contre certaines **pratiques de désinformation** qui peuvent survenir dans les débats entourant la microfinance, comme ce fut le cas avec la crise de l'Andhra Pradesh où les IMF ont été pointées du doigt pour des difficultés dont elles ne portaient pas seules la responsabilité, plusieurs emprunteurs ayant souscrits des prêts auprès de prêteurs informels. En effet, une étude financée par le gouvernement indien plus de six mois avant le début de cette crise démontrait que la plupart des ménages surendettés en Andhra Pradesh avaient contracté un prêt non pas auprès d'une IMF (11 %), mais plutôt auprès de prêteurs informels (82 %).

AU BILAN

Pour DID, acteur en développement depuis 40 ans, spécialisé dans la promotion et l'amélioration de l'accès aux services financiers, il est primordial de maintenir une perspective réaliste du développement de ce secteur et de ne pas en perdre de vue la finalité. L'accroissement durable de l'accès aux services financiers dans les pays en développement s'appuie sur plusieurs leviers et doit suivre l'évolution du secteur financier des pays-cibles. La microfinance, ou finance inclusive, relève de la finance et doit par conséquent reprendre les bonnes pratiques tout en éliminant celles qui contribuent à exclure les populations moins nanties du développement économique et social de leur pays. Ce sont précisément le respect de ces bonnes pratiques et le souci d'inclure toujours davantage d'individus dans le système financier formel qui animent DID et ses partenaires.



Aujourd'hui, les institutions partenaires de DID, regroupées au sein de l'association Proxfin, accompagnent 8,8M de familles dans leur évolution financière et pourraient augmenter leur portée d'au moins 10 % par année, pour plusieurs années encore...