MicroSave
Market-led solutions for financial services

Shelter Afrique House, Mamlaka Road
P.O. Box 76436, Yaya 00508, Nairobi, Kenya
Tel: 254 20 2724801 / 2724806
Fax: 254 20 2720133
Email: info@MicroSave.org
Website: www.MicroSave.org

Besoin en Microfinance : l'évaluer et le satisfaire

pour

Développer l'accès à la Microfinance: enjeux et acteurs
Paris, 20 juin 2005

Par Graham A.N. Wright

Introduction

Aujourd'hui dans le monde, plus d'un milliard de personnes défavorisées n'ont toujours pas accès aux services financiers traditionnels. On en compte entre 200 et 400 millions en Inde et autant en Chine. La Microfinance -offre d'une large gamme de services financiers - s'est avérée un moyen très efficace de fournir d'inestimables services aux populations défavorisées et ce sur le long terme. L'accès à ces services financiers a permis à de nombreuses familles vivant dans des pays en développement (et dans les régions les plus pauvres des pays développés) d'améliorer de façon considérable leurs moyens de sortir de la pauvreté.

A la rencontre des clients

Afin de comprendre comment offrir les services les plus adaptés aux clients, nous devons tout d'abord nous faire une idée précise de leurs « habitudes financières » et de leur « environnement financier ». Prenons le cas de Prudence, marchande au marché de Karatina au Kenya et celui d'Amina, femme au foyer à Pathrail*, Bengladesh.

Prudence, ou l'épargne improvisée et diversifiée

Comme beaucoup d'autres femmes au Kenya, Prudence fait partie de plusieurs RoSCA* (*associations d'épargne à bénéfices alternés)* ou « tontines », comme elle les appelle. La première tontine de Prudence fait intervenir quatre personnes, devant verser chacune une cotisation de 0,29$ par jour (6 jours par semaine) : cette contribution journalière, est versée à chacun des membres, pendant un mois entier et ce à tour de rôle. La somme ainsi amassé avoisine les 31 dollars par mois. Prudence utilise cet argent pour payer les frais de scolarité de ses petits enfants dont elle s'occupe depuis que leur parents sont morts du sida. La seconde tontine à laquelle elle participe est aussi composée de 4 personnes qui doivent quant à elles verser 2,90 $ par semaine. Chaque somme ainsi collectée s'élève alors à 11,60$. Lorsque vient son tour, Prudence dédie cette somme au réapprovisionnement de son stand. «Je préfère le premier système», nous dit-elle «parce qu'il m'oblige à mettre cet argent de côté chaque jour. D'autres femmes économisent ainsi beaucoup plus.

*: *Rotating Savings & Credit Association*

En plus de celà, Prudence appartient à une *association d'épargne à bénéfices cumulés* (ASCA*), appelée là-bas *Kiama*, organisée au sein de son système de groupe solidaire de 40 membres. La cotisation hebdomadaire au Kiama coûte un peu plus d'un dollar à Prudence. Les membres du Kiama font des emprunts pour diverses raisons : faire face à l'urgence et aux besoins matériels ; développer des activités ou bien juste pour effectuer

le remboursement hebdomadaire de leur emprunt. On peut emprunter de 5 à 250 dollars, remboursables en trois semaines, à un taux d'intérêt de 5% par semaine. Dans un cycle moyen 10 membres sur 40 vont emprunter au Kiama dont certains plus d'une fois. Chaque année, juste avant Noël, la globalité du fonds du Kiama est répartie entre tous ses membres. L'année dernière, Prudence a touché 109 dollars: "Cela a permis a notre famille de profiter pleinement des fêtes".
*: *Accumulating Savings Credit Association*

Prudence appartient aussi à un groupe d'assurance informel qui, selon les codes des différentes ethnies, couvrent tous les frais d'obsèques. Cela se fait souvent et revêt beaucoup d'importance parmi les populations Kenyannes les plus défavorisées, surtout celles qui doivent transporter leurs morts dans des régions lointaines. Le groupe de Prudence compte à peu près cent membres : chacun d'entre eux verse 11,40$ par mois et est alors assuré de pouvoir faire face financièrement à un décès (parfois même un mariage ou une remise de diplôme) ou d'organiser une fête pour ses proches. Avant leur inscription dans le groupe, le parcours de chaque membre prospect est méticuleusement vérifié afin de déterminer son profil. "Dans ma tribu", nous dit Prudence, "il est primordial que les gens soient enterrés comme il faut - cela veut dire que le corps doit être transporté sur sa terre d'origine. Voilà pourquoi j'ai rejoins le groupe: en cas d'urgence j'ai l'argent et les personnes pour m'aider. "

Prudence a aussi une petit réserve de liquide (généralement entre 3 et 5 dollars), qu'elle cache dans sa maison en cas de coups durs auxquels elle devrait faire face rapidement. Afin de voir venir, elle possède une vache dont s'occupe son frère dans leur village natal à 250 km de Karatina où elle vit aujourd'hui– « Je dois penser à mes vieux jours, et ça, c'est un début… »
Dans cette optique, Prudence emprunte maintenant à une IMF appelée *Faulu*. Ce modeste apport lui permet de construire une extension à sa maison, qu'elle pourra par la suite louer quelques dollars par mois. Ces "unités locatives" sont un bon moyen de s'assurer de petits revenus réguliers assez facilement et permettent à beaucoup de personnes à travers l'Afrique orientale d'assurer leur vieux jours.

Amina : ingéniosité et esprit de groupe

Amina compte avant tout sur la coopération pour gérer ses finances. Elle prête et emprunte souvent à ses voisins selon un réseau compliqué d'arrangements réciproques, lui permettant de répondre aux urgences immédiates, d'aider aux besoins de la famille, et de permettre à ses proches de faire des petites affaires dès que les occasions se présentent. Cependant, il est parfois difficile de pouvoir compter sur ces arrangements: parfois les voisins n'ont pas d'argent à prêter - ou sinon à des taux d'intérêts assez élevés – et, certains jours, Amina doit même se battre pour récupérer l'argent qu'elle a prêté.

Amina appartient aussi à un club d'épargne : chacun des dix membres économise 0,40$ chaque semaine et peut emprunter à un taux d'intérêt mensuel de 5%. Amina y a recours quand elle ne peut emprunter à ses voisins (ce qui arrive de plus en plus fréquemment) mais de nombreux membres du club empruntent bien plus souvent qu'elle. La "clôture" du club d'épargne, ainsi que sa liquidation, ont lieu tous les ans deux semaines avant la fête de l'Aïd ek-Kebir – Amina empoche alors une jolie cagnotte de 41 dollars, fort utile en cette période de fête religieuse.

Elle possède aussi des petites économies (1,67$), dans un coffre fait de glaise caché dans le toit de chaume de sa maison. Cet argent sert seulement en cas d'urgence, sans que son mari soit au courant, car elle craint qu'il ne dilapide cette précieuse réserve en achetant du thé et en jouant aux cartes avec ses amis.

Pour les sommes plus importantes, Amina est inscrite au BURO de Tangail, l'une des IMF les plus souples au Bengladesh. Cette institution, lui permet non seulement d'emprunter de l'argent pour la petite affaire de

ricksaws de son mari mais aussi de surmonter des urgences de plus grandes envergures, auxquelles elle ne peut remédier grâce au système explicité ci-dessus. Cela fait trois ans qu'Amina fait partie du BURO de Tangail. A deux reprises, elle y a emprunté pour faire face à des urgences : une fois lorsque son mari était malade et une autre lorsqu'elle ne pouvait pas payer les frais de scolarité de ses enfants. Puis, à deux autres reprises pour affaires: pour acheter un ricksaw à son mari et pour louer un lopin de terre pour y cultiver ses légumes. D'autre part, Amina pense souscrire un accord d'épargne contractuel avec le BURO de Tangail, pour commencer à économiser pour le mariage de sa fille qui, elle l'espère, aura lieu d'ici cinq ans.

Une majorité de structures informelles…

Les cas de Prudence et d'Amina démontrent que les structures informelles prévalent dans le système financier des plus défavorisés. En effet, selon l'étude de Stuart Rutherford, chaque village du Bengladesh compte souvent jusqu'à dix IMF (ONG) proposant des prêts : « (…) chaque année les foyers s'arrangent – en jonglant avec les instruments financiers – pour disposer d'un certain montant (839 dollars), représentant environ 60 % de leur revenu annuel». Il ajoute, « Le montant des prêts accordés aux foyers par les IMF, correspond à un cinquième du *seul* prêt sans intérêt des structures informelles qui les concurrencent - et à un huitième des prêts, avec ou sans intérêts, cumulés). Le montant des flux de transactions des IMF équivaut à 15% du total. Bien que les IMF revendiquent, et à juste titre, le fait qu'elles accordent moins de prêts mais d'un montant plus élevé, la somme globale résultant de cette stratégie reste quand même peu élevée ». (Rutherford, 2002).

Rutherford insiste sur le fait que les IMF semblent jouer un rôle mineur, et fait ressortir comme principaux inconvénients, leur manque de souplesse et de fiabilité.

- ***Souplesse:*** « Entre 1999 et 2000, on a pu observer que les prêts des IMF ainsi que leurs modes d'octroi, étaient destinés à satisfaire un seul type de besoin financier identifié et étaient davantage conçus pour minimiser les risques encourus par ces institutions. Elles proposent des prêts pour « micro-business », destinés à introduire du capital frais dans de petites affaires (nouvellement crées ou déjà existantes pour la plupart), ayant des flux de trésorerie bien spécifiques combinant des taux de rendements internes élevés et un chiffre d'affaire bien établit sur l'année .

- ***Fiabilité:*** "De nombreuses familles nous ont parlé de *fiabilité* (ou de non-fiabilité) des services et systèmes financiers qu'elles utilisent ». Il semble à l'auteur que trop d'IMF, parmi celles prisent en compte dans notre analyse, n'ont pas compris que la fiabilité est un de leurs avantages naturels. Ces IMF ont tort de ne pas miser sur cet atout.

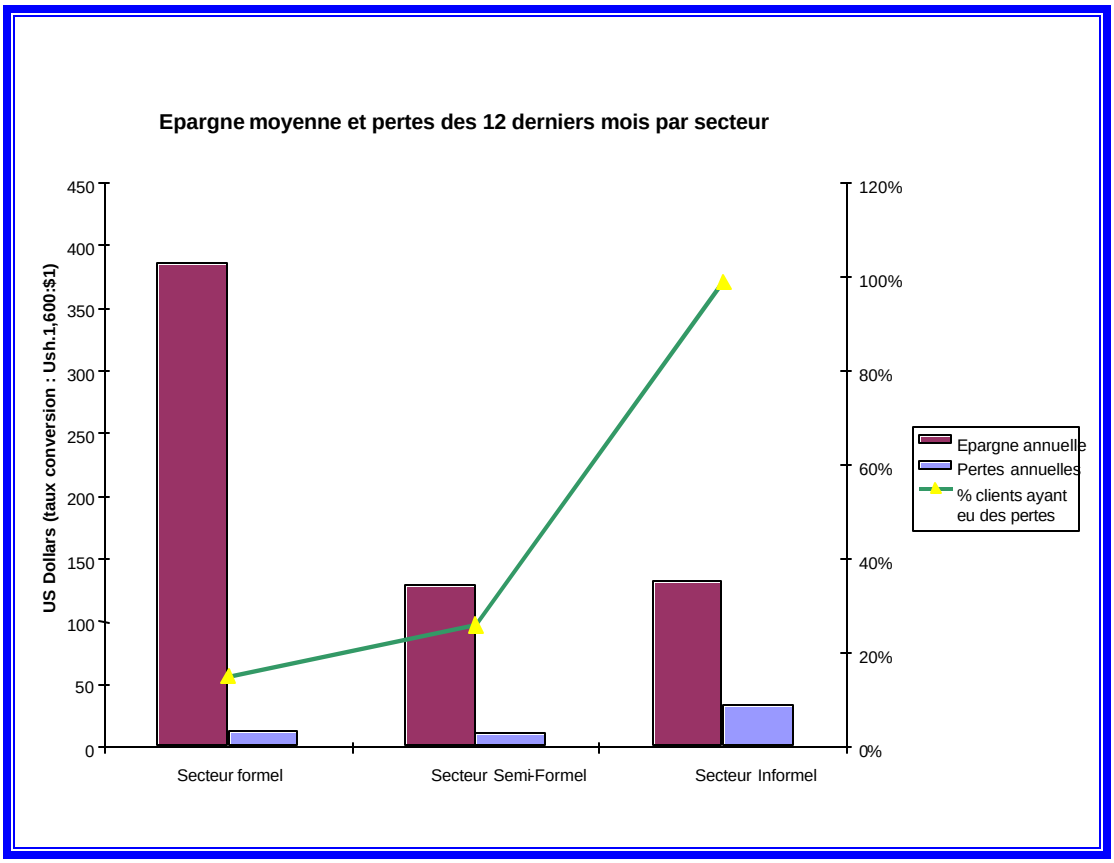
  « Les banques publiques ou d'état (au Bengladesh et souvent ailleurs) sont particulièrement connues pour leur manque de fiabilité. Les délais sont interminables, les pots-de-vin qu'elles réclament sont totalement aléatoires et leurs employés agissent de manière arbitraire, sans aucun respect des règles. Les systèmes et services informels peuvent (également) s'avérer non fiables et ce de nombreuses manières (voir section suivante). Les IMF issues des ONG traditionnelles du Bengladesh, sont bien placées pour pallier à ces deux défauts : leurs systèmes et leurs employés n'ont pas institutionnalisés la corruption comme l'ont fait les institutions d'état. De plus, ces IMF ont les ressources nécessaires : argent, systèmes, personnel qualifié et alliés puissants – pour être à même de fournir des services fiables (bien que peu flexibles), mais trop peu le font, du moins selon les dires de nos témoins. » (Rutherford, 2002)

… qui présentent un risqué élevé…

Les populations défavorisées ont un accès limité aux services financiers traditionnels et réglementés (c'est la première raison d'être du développement de l'industrie de la microfinance) et manquent ainsi d'alternatives aux systèmes semi-formels des institutions de microfinance ; or, si les IMF ne sont pas autorisées (ou sont incapables) de leur proposer des services d'épargne, elles devront forcément recourir aux systèmes informels pour épargner.

De nos jours, il est clair et généralement admis, que les personnes pauvres veulent mettre de l'argent de côté, qu'elles en ont besoin et qu'elles le font. Il est d'autre part de plus en plus évident que les personnes ayant recours aux systèmes d'épargne informels s'exposent à de très gros risques. Bien entendu tout est très relatif lorsque l'on parle de risque : très souvent, tous les systèmes alternatifs d'épargnes mis à la disposition des populations défavorisées, sont risqués. Elles se retrouvent donc à devoir prendre des décisions quant aux risques relatifs que présente chacun système (d'épargne) qui leur est proposé, qu'il soit semi-formel ou informel.

En Ouganda, 99% des clients du système informel disent avoir perdu une partie de leurs économies, ces pertes s'élevant en moyenne à 22% de ce qu'ils avaient économisé l'année précédente. Les pertes dans le système formel concernent 15% des bénéficiaires, contre 26% dans le système semi-formel. Donc, pour ceux qui ont la chance d'en bénéficier, le système formel est plus sûr en termes de tendance à la perte ainsi qu'en termes de perte relative (équilibre épargne-perte). Les personnes qui n'ont pas d'autres choix que de faire appel au système informel, sont quasiment condamnées à perdre de l'argent (probablement près d'un quart de leurs économies). Au contraire, celles qui bénéficient du système formel ont fait, au cours des douze derniers mois, des économies trois fois supérieures (386 dollars) à celles qui passent par le biais des systèmes semi-formels et informels. De plus, les personnes ayant recours au système formel d'épargne, disent qu'au cours de l'année précédente, l'incidence des pertes (15%) a baissé, tout comme leurs taux (3,5%). (Wright and Mutesasira, 2001).



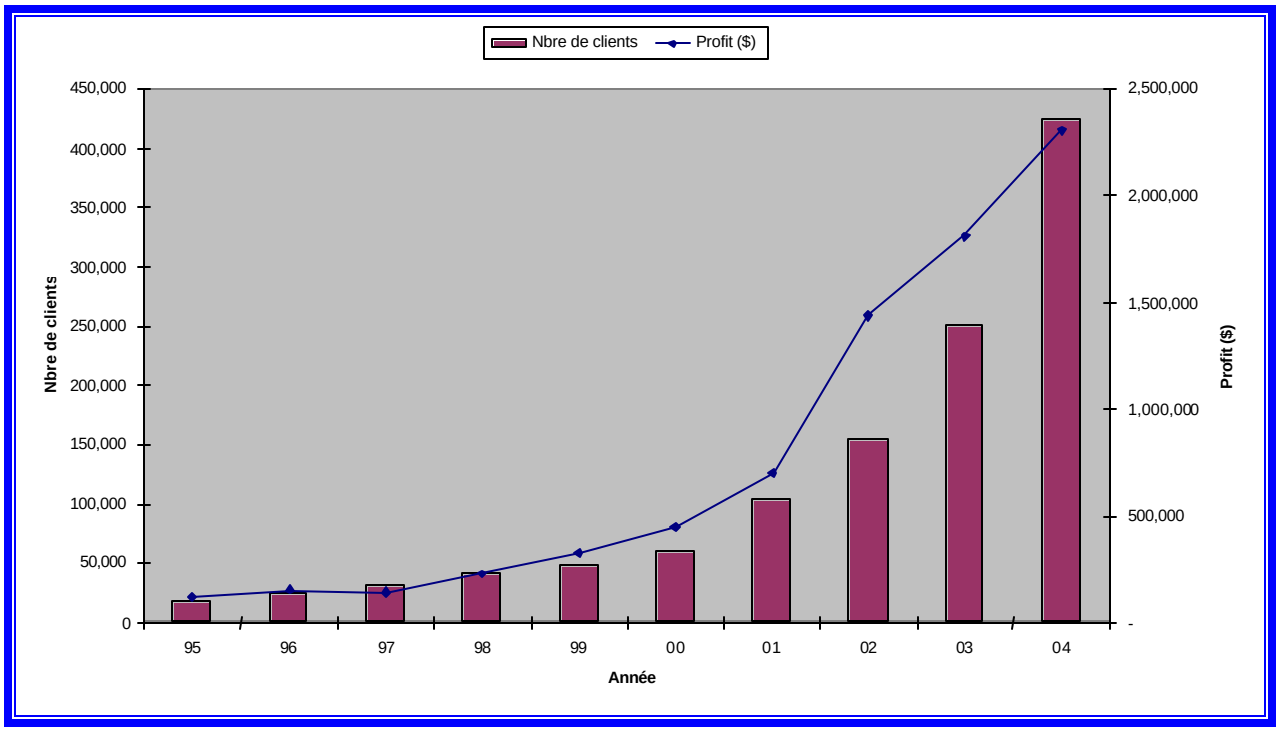
… avant l'arrivée d'une institution souple et fiable

Etant donné le nombre de problèmes qui se posent aux personnes cherchant à épargner ou à emprunter, pour une affaire dont la rentabilité ne permet pas un calendrier de remboursement hebdomadaire (ainsi que pour les urgences et les autres besoins financiers à court terme), il n'est pas étonnant de les voir se bousculer aux portillons d'une institution à la fois souple et fiable quand celle-ci leur ouvre ses portes. Equity Bank, Kenya a connu une croissance exponentielle depuis qu'elle a informatisé ses services bancaires et qu'elle a opté

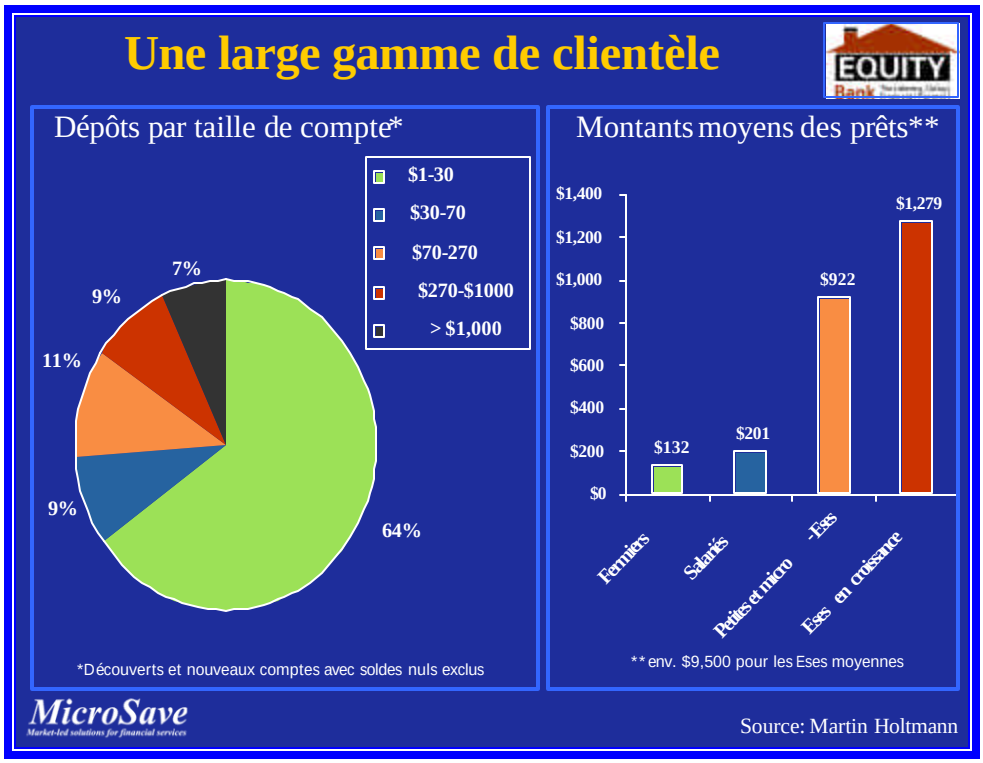
pour une approche adaptée aux besoins du marché en 2000. Equity Bank a su créer une gamme de produits souples (incluant : des prêts pour l'agriculture ; des prêts d'urgence ; des avances sur salaire; des prêts au développement d'entreprise ; des comptes d'épargne à vue et à terme ; des transferts d'argent, etc.) adaptés aux besoins de ses clients, grâce à une étude de marché. En outre, l'attention toute particulière que l'Equity Bank a porté à son service clientèle, a fait de celle-ci un partenaire financier réputé pour sa fiabilité, sa capacité d'écoute et sa bienveillance. Et les résultats sont remarquables.

Au cours des quatre dernières années, le nombre de clients de l'Equity Bank est passé de 75 000 à quasiment 450 000 à la fin de 2004… Et cette tendance se confirme pour le premier trimestre 2005, avec près de 50 000 nouveaux clients. Avec un rendement de fonds propres de 29,8% et une rentabilité des actifs de 3,6 % en 2003, Equity est un beau modèle de réussite pour la microfinance. Si Equity facture son service en tant que service haut de gamme (tant pour les comptes d'épargne que pour les prêts) c'est que le modèle qu'elle incarne est tout entier tourné vers une approche cernée du marché et un service client irréprochable, sans arrêt à l'écoute. Equity est la preuve irréfutable de la rentabilité des activités de microfinance haut de gamme adaptées aux revenus modestes… et qu'un tel marché paiera volontiers pour de tels services.

Cette croissance extraordinaire s'est faite sans subventions, excepté l'octroi d'une allocation destinée à mettre en place le logiciel bancaire et l'assistance technique permanente de *Microsave* ainsi que l'intervention d'un consultant en management de Stepwise Management.



Une part de la réussite d'Equity Bank tient à la diversité de sa clientèle et à l'étendue de sa gamme de services financiers à destination des populations à revenus modestes, ne pouvant accéder aux services financiers des banques commerciales. Bien que l'Equity Bank compte un petit nombre de clients relativement aisés, 64% de ses clients possèdent des comptes d'épargne aux montants inférieurs à 2 250 KES (30 dollars). De la même façon, alors que les prêts que l'Equity Bank accorde aux entrepreneurs et hommes d'affaires sont supérieurs aux autres, la plupart des prêts sont accordés à des fermiers et à des salariés à faible revenu, et leur montant est inférieur à 15 000 KES (200 dollars).



Diversité des services, des clients et des besoins

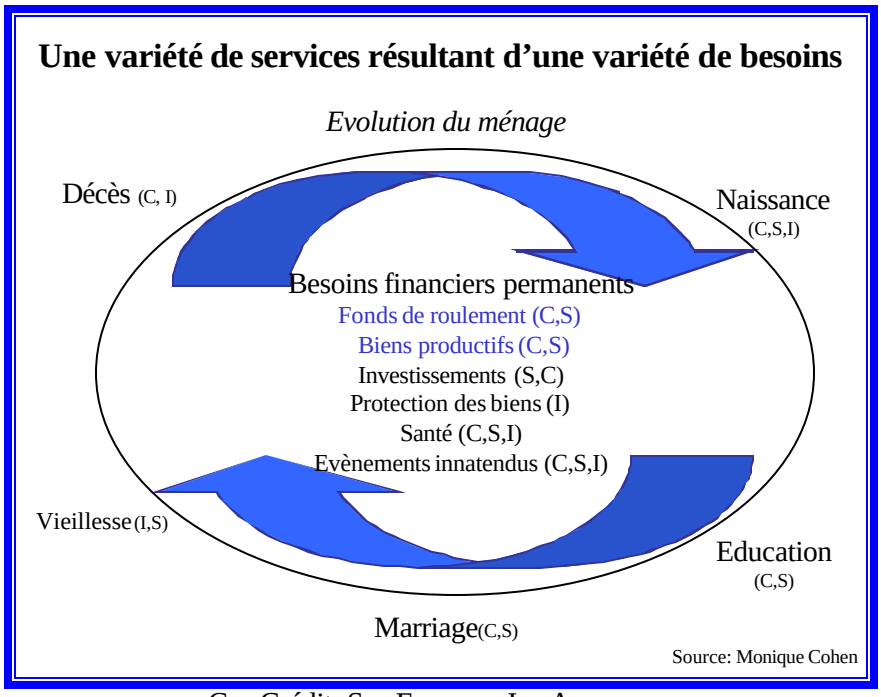
Equity Bank, par l'ampleur des services qu'elle propose, répond aux besoins d'une clientèle variée qui, en retour, lui permet de « soutenir » son offre de services financiers aux clients à faibles revenus, en comptant bien que ces derniers deviennent un jour aussi des clients rentables.

Souvent, les partisans du ciblage veulent uniquement se consacrer aux "plus pauvres de tous", mettant de côté les "non-pauvres" (aussi vulnérables soient-ils) : cela conduit à une position plutôt extrême. En effet, ceux qui ne souhaitent s'occuper que des plus pauvres, déclarent catégoriquement: *"Selon notre étude, vous n'êtes pas si pauvres: retournez chez vous et revenez nous voir quand vous serez réellement en difficulté et parmi les plus pauvres sans plus aucune ressource… alors nous nous occuperons de vous"*. En refusant l'accès aux services financiers à ces "pas-si-pauvres", les partisans du ciblage les exposent bien plus aux risques de se trouver dans de telles situations. Ce n'est plus qu'une question de temps avant qu'ils ne deviennent suffisamment pauvres pour bénéficier du programme ou démunis à tel point, que ce dernier ne leur soit plus d'aucune utilité. En plus de cela, lorsque les vulnérables non-pauvres deviennent assez pauvres pour pouvoir bénéficier des services des IMF ciblant les plus défavorisés, il est alors bien plus difficile de leur proposer les systèmes d'octroi et produits appropriés : les prêts solidaires aux entreprises et à remboursements hebdomadaires, conviennent rarement aux besoins des plus pauvres.

Notre challenge est de bâtir des systèmes financiers globaux –offrant une gamme de services complète- , capables de fournir des services financiers abordables, souples et fiables, pas seulement aux riches, pas seulement aux "plus pauvres de tous", mais à tous.

A besoins variés, services variés

Dans l'industrie de la microfinance, les besoins en services financiers des populations défavorisées ont toujours été assimilés à des « crédits à l'entreprise ». Néanmoins, de nos jours, tout le monde s'accorde à reconnaître que les pauvres ont aussi besoin qu'on leur accorde des sommes d'argent quand nécessaire afin qu'ils puissent : envoyer leurs enfants à l'école; acheter des médicaments; réagir en cas de coup dur ou d'urgence ; participer à la vie sociale et religieuse ; épargner pour leur retraite, etc. De ce fait, ces personnes ont besoin d'une véritable gamme de services financiers, et pas seulement du traditionnel prêt finançant le fond de roulement, sans autre alternative.



C = Crédit, S = Epargne, I = Assurance

Par conséquent, le prêt standard sur 4 à 12 mois, servant à financer le fonds de roulement, remboursable en versements hebdomadaires et fixes ne coïncide pas vraiment avec la réalité des foyers défavorisés. En effet, ces derniers voient leurs mouvements d'entrées et de sorties d'argent fluctuer considérablement selon les saisons, périodes festives ou difficiles, jouant sur les finances du ménage. Les foyers disposant de petits revenus ont besoin d'avoir rapidement accès aux prêts d'urgence (ce qui dans de nombreux pays est rendu possible grâce aux proches et aux prêteurs du système financier informel) ou de voir les délais de remboursement instaurés par les institutions financières cherchant à leur venir en aide, gagner en souplesse.

Ensembles, Equity Bank et un nombre grandissant d'institutions financières, ont entamé une réflexion quant au développement et à l'offre d'une gamme de produits financiers créés pour répondre à tous ces besoins.

La Microfinance et les Objectifs du Millénaire pour le Développement

Les besoins en services financiers des plus défavorisés, étant de mieux en mieux cernés, la microfinance connaît une révolution de marché, engendrant le développement et l'offre d'une gamme de produits financiers spécifiques. Ceci suit la logique des *Objectifs du Millénaire pour le Développement* (OMD), qui donnent des indices de réduction de la pauvreté admis unanimement, mesurables en fonction du niveau de pauvreté et d'alphabétisation, ainsi qu'en fonction de l'état de santé et d'émancipation des populations.

Reconnaissant la capacité de la microfinance à répondre aux divers aspects de la pauvreté, les Nations Unies ont proclamés l'année 2005 : « Année Internationale du Micro-crédit », qui selon Monsieur Kofi Annan, secrétaire général : *« souligne l'importance de la microfinance, en tant que partie intégrante de l 'effort collectif pour atteindre les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Notre challenge est de faire face aux contraintes qui empêchent certains d'être intégrés pleinement au système financier. (…) Ensembles, nous pouvons et devons créer des systèmes financiers globaux qui aident les personnes à améliorer leur quotidien ».*

Elizabeth Littlefield, à la tête du CGAP*, rappelle que: « *L'accès aux services financiers est la base fondamentale qui détermine de nombreuses autres actions essentielles. De plus, les secteurs de la santé, de la nutrition et de l'éducation, ne peuvent continuer à s'améliorer qu'à condition que le revenu des foyers augmente et que ceux-ci puissent mieux maîtriser leurs ressources financières. Les services financiers aident*

ainsi à réduire la pauvreté et ses conséquences, de façons aussi diverses que concrètes. La beauté et la force de la microfinance, résident dans le fait qu'elle va bien plus loin que les ressources limitées des donateurs puisque ses programmes sont basés sur la viabilité financière ».

*: *Consultative Group to Assist the Poor*

Quelle est donc la contribution de la microfinance aux *Objectifs du Millénaire pour le Développement* (OMD) ? Dans le cadre de l'année internationale de la microfinance, une note intitulé « La microfinance et les Objectifs du Millénaire pour le Développement », met en avant, après une revue de la littérature sur le sujet, plusieurs conclusions explicites quant à l'impact de la microfinance sur la réduction de la pauvreté ainsi que sur d'autres *OMD.*

- ***L'erradication de la misère et de la faim.*** Des preuves convaincantes démontrent que la microfinance aide à réduire la pauvreté en augmentant les revenus, et en permettant aux populations défavorisées de se construire un capital réduisant ainsi leur vulnérabilité aux risques . Dans l'étude exemplaire de Khandker, réalisée en 1998 pour la Banque Mondiale, il est d'ailleurs écrit: " *Au Bengladesh, 5 % des clients de la Grameen Bank ont peu à peu, et chaque année, réussis à sortir de la pauvreté en participant à des programmes de microfinance. Mais surtout, les ménages ont su maintenir ces bénéfices au fil du temps* ».

- ***Parvenir à une éducation universelle.*** Les ménages qui ont accès à la microfinance dépensent plus pour l'éducation des enfants que ceux qui n'en sont pas clients. Au sein de cette population, on remarque une nette augmentation de la fréquentation des écoles et de la fourniture de matériel scolaire. En participant à des programmes de crédit et d'épargne, beaucoup de familles peuvent envoyer leurs enfants à l'école et réduire le nombre des abandons scolaire dans les grandes classes. Par exemple : l'étude de Save the Children (ONG internationale) au Honduras en 1999, a montré que les revenus des clients de la microfinance avaient augmenté, leur permettant ainsi d'envoyer leurs enfants à l'école et de faire chuter le taux d'abandon scolaire.

- ***Promouvoir l'égalité des sexes et l'émancipation des femmes.*** Les clients des industries de microfinance sont en très grande majorité des *clientes*. On a très largement loué la capacité de la microfinance à émanciper les femmes, car elle leur a permis d' augmenter leur contribution au revenu du ménage, de valoriser leur capital et de maîtriser les décisions qui affectent leurs vies. En 2002, dans leur étude pour l'UNIFEM, Cheston and Kuhn notent que les programmes de microfinance, selon les régions, voient leurs clientes jouer un rôle de plus en plus important dans les prises de décision. Par exemple : le programme d'émancipation des femmes au Népal, a démontré que 68% de ses membres décidaient des questions de propriété, de gestion du planning familial, de l'éducation des filles et de la négociation lors des mariages de leurs enfants.

- ***Réduire le taux de mortalité infantile, améliorer la santé maternelle et lutter contre la maladie.*** La microfinance participe à l'amélioration de la nutrition, du logement et de la santé et ce, surtout en ce qui concerne ses clientes. En 2001 par exemple, l'étude USAID-AIMS, nous apprend qu'en Ouganda, le programme de microfinance FOCCAS compte 95% de ses clientes engagées dans des pratiques concrètes d'amélioration de la nutrition et de la santé de leurs enfants, contre 72% chez celles qui ne participent pas au programme. Il faut noter que 32% des clientes ont suivis un exposé de sensibilisation aux modes de transmission du VIH, contre 18% des non-clientes.

Géographiquement parlant …

Cette section reprend largement l'exposé d'Elizabeth Littlefield : « Tendances générales de l'industrie microbancaire » [*Global Trends in the Microbanking Industry*].

Les caractéristiques des principales régions les moins développées au monde diffèrent en termes de développement économique, de densité démographique et de population, d'institutions historiques et financières et par conséquent, dans la nature et le choix des services de microfinance proposés.

En Asie
Les banques et IMF les plus grandes et les plus rentables, sont situées en Asie (notamment BRI en Indonésie et ASA au Bengladesh). Néanmoins, on y trouve toujours un grand nombre d'IMF non performantes , témoignant ainsi de la nature et de l'ampleur des marchés défavorisés. L'environnement économique fait que les institutions financières asiatiques sont souvent les plus rentables (les meilleures affichant 5% de rentabilité opérationnelle) . Environ 550 millions d'habitants en sont clients à travers toute l'Asie mais de 200 à 400 millions en sont exclus en Inde, et autant en Chine…A un moment où la communauté des bailleurs décide de se concentrer sur l'Afrique, il est important de noter que le nombre de personnes défavorisées en Asie excède largement celui de l'Afrique.

En Afrique
Il y existe une variété de modèles institutionnels, mais la plupart des personnes touchées sont clientes d'institutions mutualistes ou coopératives, souvent centrées sur les produits de l'agriculture vendus par les membres de celles-ci (café, thé ou coton par exemple) ou sur la nature de leur profession (enseignants, etc.). Au contraire de l'Asie, la faible densité de population rend le financement des zones rurales et agricoles, particulièrement difficile. C'est pour cela que de nombreuses IMF interviennent en milieu urbain et sont tournées vers les besoins de celui-ci. En conséquence de quoi probablement, le Bulletin microbancaire (Micro Banking Bulletin) de juillet 2003 recense seulement huit institutions viables, et estime à environ 25 millions seulement, le nombre des bénéficiaires à travers l'Afrique. Toutefois, les banques, qu'elles soient locales ou internationales, commencent à voir l'intérêt que présente le marché des populations à faibles revenus sur le continent.

Au Moyen-Orient
Dans cette région, on dénombre 48 millions de clients, traditionnellement servis par des ONG qui restent dépendantes des financements des bailleurs. Ces IMF n'en sont encore qu'aux prémisses de leur développement et n'offrent toujours principalement que des prêts destinés à financer le fonds de roulement de leurs clients.

En Amérique Latine
Certains marchés de petits pays d'Amérique du Sud sont saturés. Cette partie du continent regorge de marchés commerciaux naissants : les crédits à la consommation et l'aide à la microentreprise y sont mis en avant, et les institutions financières se soucient moins de l'impact social de leur activité. Par conséquent, on y trouve de nombreuses IMF rentables (27), au service d'à peu près 13 millions de clients. On a assisté récemment dans certaines régions, à de vives manifestations en réaction aux taux élevés pratiqués.

En Europe et en Asie Centrale
Les systèmes économiques en transition se focalisent sur la création d'entreprises et les créations d'emplois. Il y a en général peu d'intermédiation financière, celle-ci étant majoritairement fournie par les sociétés de crédit mutuel, plus enclines à servir les clients relativement aisés. Dans cette partie du monde, on estime environ à 17 millions seulement, le nombre de personnes aux revenus modestes ayant accès aux services financiers.

Conclusion
A l'échelle mondiale, l'industrie de la microfinance a remarquablement réussi à étendre l'accès aux services financiers aux populations défavorisées et a démontré sa capacité à contribuer de façon significative à l'atteinte des ODM. Mais cette industrie a encore bien du chemin à faire: un milliard de personnes aux revenus modestes sont toujours privées d'accès à des services financiers formels.
A travers le monde, quelques principes-clés de la microfinance voient le jour et sont de plus en plus reconnus. Ces principes sont les suivants :

1. La Microfinance est un puissant outil de lutte contre la pauvreté ;
2. Les populations défavorisées ont besoin de services financiers variés, et pas seulement de prêts ;

3. Le plafonnement des taux d'intérêt peut nuire à l'accès des plus pauvres aux services financiers ;
4. Assurer la viabilité financière est une nécessité pour atteindre le plus grand nombre de personnes défavorisées;
5. La Microfinance implique la mise en place d'institutions et de systèmes financiers pérennes au service des plus défavorisés
6. Des ONG aux banques commerciales, ces institutions financières sont de nature variée ;
7. Le manque de capacités institutionnelles et humaines constitue le principal obstacle. Afin de croître significativement et d'offrir une large gamme de services financiers pérennes, étendus à tous ceux qui en ont besoin, la microfinance doit sans cesse améliorer et affiner ses systèmes, ses produits ainsi que ces méthodologies d'octroi. Aussi, la microfinance doit faire les investissements nécessaires pour accroître ses capacités humaines et institutionnelles et assurer la pérennité des organisations.

Si nous instaurons des services fiables et souples répondant aux besoins réels et variés des pauvres et des vulnérables non-pauvres, la microfinance pourrait jouer un rôle clé indéniable, de manière rentable et pérenne, dans l'atteinte des *Objectifs du Millénaire pour le Développement.* C'est ce que des milliards de personnes attendent de nous…

Réferences

Barnes, Caroline, Gary Gaile, and Richard Kimbombo. "Impact of Three Microfinance Programs in Uganda", USAID-AIMS Paper. Washington, D.C.: Management of Systems International, (2001).
Cheston, Suzy and Lisa Kuhn, "Empowering Women Through Microfinance", Microcredit Summit, Washington, 2002 and UNIFEM, (2002).
Khandker, Shahidur, "Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh", World Bank, Washington, 2003 and "Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh", New York: Oxford University Press, Inc., (1998).
Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch and Syed Hashemi, "Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals ?" CGAP, Washington, (2003).
Marcus R., B. Porter and C. Harper "Money Matters: Understanding Microfinance" Save The Children, (1999).
Rutherford, Stuart, "Conversations with Poor Households in Bangladesh about Managing Money", Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, (2002).
Wright, Graham A.N. and Leonard Mutesasira, "The Relative Risks To The Savings of Poor People", *MicroSave*, Nairobi, (2001).