

Pérennité financière, ciblage des plus pauvres et impact sur le revenu : Quels compromis pour les institutions de microfinancement ?



La série de notes Focus constitue un des supports clés de diffusion d'informations sur les meilleures pratiques en matière de microfinancement auprès des gouvernements, des bailleurs de fonds, des institutions financières et du secteur privé.

Si vous désirez recevoir les autres numéros de la série, ou envoyer des commentaires ou contributions, veuillez contacter le Secrétariat du CGAP à l'adresse suivante :

CGAP Secretariat
1818 H Street, NW
Washington, DC 20433

Tél : (202) 473 9594

Fax : (202) 522 3744

Courrier électronique :
CGAP@Worldbank.org

WWW :
<http://www.cgap.org>

Les institutions de microfinancement (IM) peuvent-elles être financièrement viables et atteindre les plus pauvres ? Quels sont les compromis nécessaires pour atteindre simultanément ces deux objectifs ? Tels sont les principaux points abordés par David Hulme et Paul Mosley dans *Finance Against Poverty* (Londres : Routledge, 1996), le livre qu'ils viennent de publier. Les conclusions de ce livre ont suscité de nombreux débats chez les spécialistes du microfinancement. La présente note vise à diffuser plus largement ces conclusions. Elle ne doit pas être considérée comme une critique de l'ouvrage, car ce n'est pas son objet.

Les professeurs Hulme et Mosley ont étudié 13 IM de sept pays. Ces institutions avaient toutes pour mission de faire reculer la pauvreté, mais présentaient des caractéristiques légèrement différentes au plan de leur organisation. L'objet de l'étude était de comprendre l'influence que pouvaient avoir leur structure, leur gestion et le contexte de l'action des pouvoirs publics sur leur pérennité financière et sur un certain nombre de mesures d'impact, notamment la pauvreté. Les auteurs ont comparé les variations des diverses mesures d'impact pendant la période 1989-93 observées, d'une part, pour un

échantillon aléatoire de 150 emprunteurs et, d'autre part, pour un groupe témoin de 150 autres personnes qui n'avaient pas emprunté d'argent et dont les revenus, les actifs et les possibilités d'accès aux infrastructures étaient similaires à ceux du groupe d'emprunteurs. Cette note présente les résultats de leur étude.

Pérennité financière et pratiques les plus performantes

Le tableau 1 indique la performance financière des IM étudiées ainsi que les résultats qu'elles ont obtenus sur le front de la pauvreté. Les institutions dont l'assise financière est solide (Groupe A) ont un pourcentage d'arriérés et un indice de dépendance à l'égard des subventions plus faibles que les institutions moins solides (Groupe B). En outre, il semble y avoir une corrélation entre la pérennité financière et les pratiques jugées les plus performantes telles que l'application de taux d'intérêt plus élevés, l'existence de plans d'épargne volontaire, la fréquence du recouvrement des prêts, et la mise en place d'incitations matérielles qui encouragent les emprunteurs et les chargés de prêts à maximiser le remboursement des prêts.

Tableau 1 : Données de synthèse sur 13 institutions de microfinancement

	Nombre d'emprunteurs (1991)	Taux d'intérêt réels (%) (1992)	Indice de dépendance à l'égard des subventions	Arriérés de 6 mois (1992)	Épargne volontaire	Fréquence des recouvrements	Incitations à rembourser ²	Proportion au-dessous du seuil de pauvreté (%)	Accroissement moyen du revenu des emprunteurs par rapport au groupe témoin (%)*	Échantillon	Individus au-dessous de seuil de pauvreté
Groupe A											
BancoSol, Bolivie	51 000	45	135	0,6	O	M	1	29		270	101
BRI unit desa, Indonésie	1 800 000	6	9	3,0	O	H	2	7		544	112
BKK, Indonésie	499 000	60	32	2,1	O	H	2	38		216	110
KURK, Indonésie	158 000	60	35	13,7	O	H	2	29			
Grameen Bank, Bangladesh	1 050 000	15	142	4,5	N	H	1	vaste majorité		131	126
BRAC, Bangladesh	598 000	11	199	3,0	N	H	1	vaste majorité		143	134
TRDEP, Bangladesh	25 000		199	0,0	N	H	1	vaste majorité		138	133
PTCC, Sri Lanka	702 000	11	226	4,0	O	M	1	52		157	123
KREP Juhudi, Kenya	2 400	9	217	8,9	O	H	1			133	103
Moyenne Groupe A	542 822	27,1	132,7	4,4						216,5	117,8
Groupe B											
RRB, Inde	12 000 000	3,0	133	42,0	O	A	0	44		202	133
KIE-ISP, Kenya	1 700	-1,0	267	20,2	N	M	0	0		125	
Mudzi Fund, Malawi	223	8,0	1884	43,4	N	H	1	vaste majorité		117	101
SACA, Malawi	400 062	7,0	398	27,8	N	A	0	7		175	103
Moyenne Groupe A	3 100 496	4,3	670,5	33,4						154,8	112,3

*Année avant l'enquête

NOTES : 1. Fréquence des remboursements : M = mensuelle, H = hebdomadaire, A = annuelle

2. Incitations à rembourser : 0 = aucune, 1 = de nouveaux prêts de montants plus importants ne seront accordés que si l'emprunteur a remboursé de manière satisfaisante les emprunts précédents, 2 = même situation qu'en 1, à la différence que la rémunération du personnel et les taux d'intérêt demandés aux emprunteurs sont fonction des taux de remboursement.

Pérennité financière et recul de la pauvreté

La relation entre la pérennité financière et le recul de la pauvreté est plus ambiguë. Considérés dans leur ensemble, les institutions du Groupe A ont un impact plus marqué sur le niveau des revenus que celles du Groupe B. Toutefois, la proportion de clients au-dessous du seuil de pauvreté est extrêmement variable puisqu'elle va de 7 % pour la BRI (Groupe A) et SACA, Malawi (Groupe B) à la « vaste majorité » pour les organismes du Bangladesh (Groupe A). Les clients ciblés par les institutions du Groupe A ne sont pas plus pauvres que ceux du Groupe B.

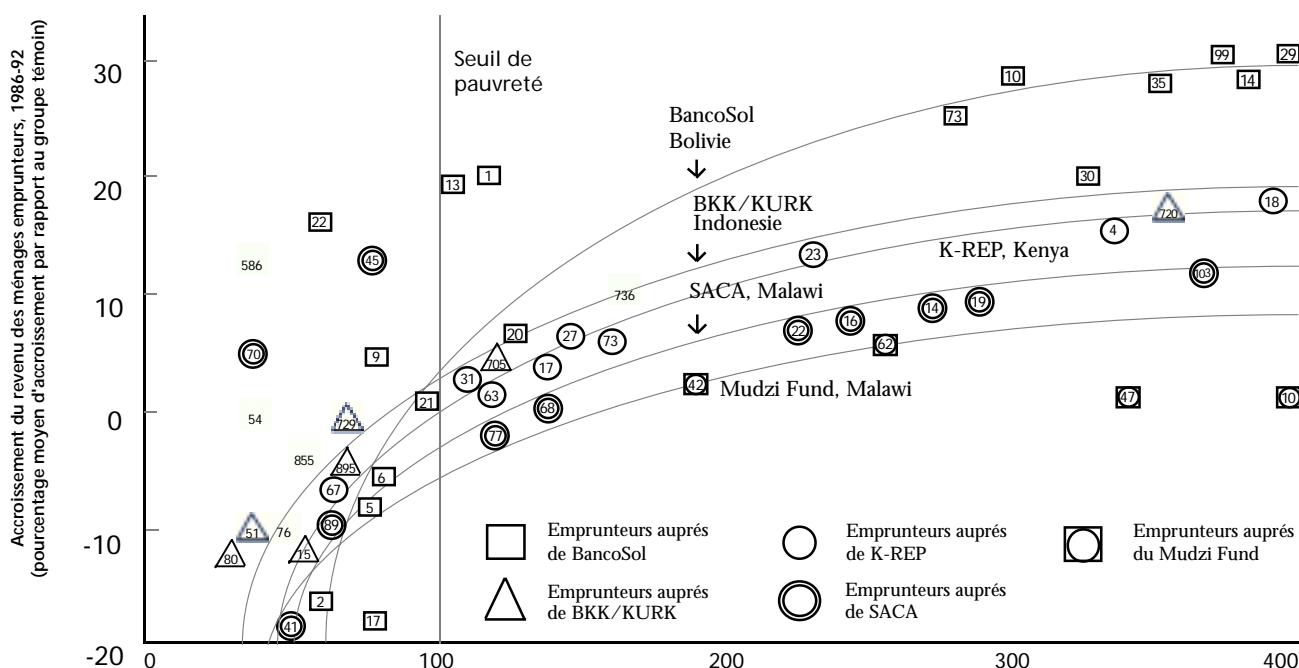
La figure 1 fournit des indications supplémentaires sur la relation entre la pérennité financière et le recul de la pauvreté. On peut en tirer trois conclusions :

- Pour chacune des cinq institutions pour lesquelles il existe des données, l'efficacité du programme augmente avec le niveau de revenu du client, bien qu'à un taux décroissant. En d'autres termes, le

revenu des ménages d'emprunteurs situés au seuil de pauvreté ou au-dessus augmente en moyenne davantage que celui des ménages qui se trouvent au-dessous du seuil de pauvreté, lorsque l'on compare les résultats obtenus aux variations de revenu observées pour un groupe témoin.

- Pour les très pauvres, l'impact des prêts est, en moyenne, faible ou négatif par rapport aux résultats du groupe témoin ; on note toutefois d'importantes exceptions à cette règle, qu'il serait utile d'étudier de façon plus approfondie*.
- Les courbes décrivant l'impact des institutions du Groupe A sont systématiquement au-dessus des courbes d'impact des institutions du Groupe B, ce qui semble indiquer qu'on pourrait augmenter l'impact moyen d'un programme en adoptant des pratiques performantes qui permettent de renforcer l'assise financière des institutions.

Figure 1 : Impact des prêts au regard du revenu des emprunteurs : variation au sein du groupe des emprunteurs



Revenu des emprunteurs en pourcentage du revenu correspondant au seuil de pauvreté

Note: Seules quelques données sont indiquées sur cette figure. Les personnes intéressées peuvent se procurer la totalité des informations en s'adressant aux auteurs.

Pourquoi l'impact sur le revenu des emprunteurs les moins pauvres est-il plus important ? — Emprunts de protection par opposition à emprunts de promotion

Les auteurs estiment que, si la situation financière des emprunteurs relativement plus aisés s'améliore davantage, c'est parce que les clients au-dessus du seuil de pauvreté sont prêts à prendre des risques et à investir dans des technologies pour poursuivre des activités de « promotion » qui ont plus de chances d'accroître les flux de revenus. Par contre, les emprunteurs très pauvres contractent en général des emprunts de faible montant afin d'assurer leur subsistance et n'investissent que rarement pour adopter de nouvelles technologies, acquérir du capital fixe ou recruter de la main-d'œuvre (tableau 2). Ces prêts ne leur permettent habituellement pas de fortement accroître leurs revenus et, dans certains cas, peuvent même réduire les possibilités qu'ils ont de dégager des revenus puisqu'ils ont pour effet de l'endetter encore plus.

Tableau 2 : Cinq échantillons d'emprunteurs
utilisation d'un montant de 100 dollars emprunté, par catégorie de revenu

Utilisation de l'emprunt	1993	
	Catégorie de revenu par foyer	
	Niveau de revenu inférieur à 80 % du seuil de pauvreté	Niveau de revenu supérieur à 80 % au seuil de pauvreté
Consommation	69	14
Acquisition d'actifs circulants	15	30
Recrutement d'une main-d'oeuvre extérieure au foyer	5	12
Acquisition de capital fixe n'incorporant pas de nouvelle technologie	10	32
Acquisition de capital fixe incorporant une nouvelle technologie	6	12
Montant moyen des emprunts (USD)	59	143

Source: Mosley et Hulme, *Finance Against Poverty*, Routledge, 1996, études de cas par pays.

Si les microcrédits entraînent en général une amélioration plus importante de la situation financière des clients plus aisés, certains emprunteurs au-dessous du seuil de pauvreté ont pu, grâce à leurs emprunts, accroître sensiblement le niveau de leur revenu. L'analyse préliminaire des « cas atypiques » montre que les clients pauvres en question ont emprunté pour financer des investissements en capital relativement peu risqués comme la petite hydraulique, des semences à haut rendement pour des cultures non irriguées, et de nouveaux métiers à tisser les tapis.

Pourquoi les institutions financièrement viables ont-elles un impact plus important que les autres sur les revenus ?

Dans la figure 1, les courbes d'impact des trois institutions du Groupe A (BancoSol, BKK et K-REP) sont situées au-dessus de celles des institutions dont la performance financière est moins satisfaisante, ce qui tend à montrer que les institutions qui adoptent des pratiques « performantes » en matière de microfinance ont un impact plus important. Les auteurs proposent un certain nombre de raisons qui pourraient expliquer pourquoi ces pratiques permettent aux clients susceptibles d'obtenir un taux de rentabilité plus élevé de s'auto-sélectionner pour participer à un programme :

- 1) Les taux d'intérêt plus élevés qu'appliquent les institutions financièrement viables éliminent les emprunteurs dont les projets ont un taux de rentabilité relativement faible.
- 2) Les institutions financièrement viables proposent en général des plans d'épargne volontaire ou obligatoire ; or, la possibilité d'épargner sépare ceux qui ont les moyens de le faire des emprunteurs visés au point 1), qui sont donc éliminés, et fournit aux premiers une assurance limitée au cas où le taux de rentabilité de leurs projets serait inférieur au taux attendu.
- 3) La fourniture de services bancaires proches du lieu de travail ou du domicile des clients réduit les coûts de transactions de ces derniers, ce qui augmente leur taux de rentabilité.
- 4) La collecte régulière des échéances dues sur les prêts tend à dissuader les emprunteurs dont les projets sont peu rentables.

Évaluation du compromis à accepter

Qu'impliquent les conclusions d'Hulme et de Mosley pour les IM ? Premièrement, les IM auront probablement un plus grand impact sur les revenus si elles centrent leur action sur les emprunteurs juste au-dessus du seuil de pauvreté qui sollicitent des prêts « de promotion ». Deuxièmement, en mettant en oeuvre des réformes institutionnelles appropriées pour que les institutions de microfinance adoptent les pratiques reconnues performantes au plan de l'organisation (taux d'intérêt permettant de couvrir les coûts, systèmes d'épargne et d'assurance, collecte fréquente des échéances dues, et mesures d'incitations pour encourager les remboursements), il pourrait être possible d'accroître l'impact de ces institutions sur la pauvreté tout en améliorant leur viabilité financière.

Outre l'adoption de pratiques performantes au plan de l'organisation et de la gestion, les auteurs formulent deux autres recommandations à l'intention des IM qui désirent intensifier leur action en faveur des très pauvres. Premièrement, si elles proposent des produits financiers adaptés aux besoins des pauvres — par exemple, des systèmes appropriés d'épargne ou l'octroi de petits prêts d'urgence à la consommation —, ces dernières pourront tirer un meilleur parti des services offerts. Deuxièmement, les IM pourraient demander des taux d'intérêt plus élevés pour les petits prêts, modifiant ainsi le système d'incitation qui pénalise systématiquement les petits prêts relativement coûteux.

* Ces exceptions sont représentées par les valeurs atypiques qui se situent, dans la figure 1, à gauche du seuil de pauvreté et au-dessus des courbes d'impact.

Cette note est basée sur *Finance Against Poverty* (Londres : Routledge, 1996), le livre de David Hulme et Paul Mosley. Elle a été rédigée par Paul Mosley, professeur d'économie à l'Université de Reading, et Brigit Helms, spécialiste du développement rural, Secrétaire du CGAP.

Directeur de publication des notes Focus : Mohini Malhotra ; traduction : Département de traduction de la Banque mondiale/Nathalie D'Ambrosio-Vitale ; production : Valérie Chisholm ; Imprimé par : Earthwise Printing, Gaithersburg, MD (301) 977-3765.

♻️ Imprimé sur du papier recyclé