

# L a microfinance risque de renier son inspiration humaniste

Point de vue de Benoît Granger

Association MicFin, Paris

L'année mondiale de la microfinance en 2005 a provoqué une unanimité de façade. Au-delà de la dévotion naïve exprimée par de trop nombreux médias, des incidents récents montrent qu'on ne dispose pas, aujourd'hui, d'appareils méthodologiques robustes et consensuels pour prouver que les avantages de tel ou tel système sont nettement supérieurs à ses impacts négatifs. On sait pourtant que l'action de la microfinance devient négative dans des circonstances bien précises, comme on pouvait le lire, par exemple, dans un article au ton brutal d'Isabelle Guérin et Marc Roesh paru dans *Le Monde* du 29 novembre 2005.

La question des performances sociales de la microfinance est d'autant plus cruciale que l'influence des marchés financiers devient dominante dans ce domaine, après des décennies d'influence des ONG et des financements par l'aide publique. Une évaluation de cet aspect de la

microfinance est alors nécessaire. Mais ceci provoque des réactions vives, dont voici quelques brefs exemples.

## Un faux problème ?

Au cours de cette fameuse année 2005, les publications se sont multipliées : du côté des grands bailleurs, il fallait montrer que le consensus régnait. C'est peut-être cela qui a alimenté la violence du ton de l'article d'un certain Marc Jacquand, *Programme Manager* des Fonds d'Équipement des Nations Unies (FENU), « Measuring Social Performance : The Wrong Priority », paru dans le magazine en ligne *Microfinance Matters* en août 05.

M. Jacquand cite le « Livre rose » du Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), un guide destiné aux bailleurs selon lequel les institutions de microfinance (IMF) doivent produire une information standardisée et « permettant la comparaison des performan-

ces financières ainsi que sur les performances sociales » des IMF. Mais il suggère de ne pas aller plus loin dans la mesure des impacts, car le lien causal entre les prêts et le succès des IMF est trop difficile à établir.

Mais surtout, écrit-il, ne risquons-nous pas « de ghettoïser la microfinance en mettant l'accent sur les performances sociales », alors qu'il existe un consensus pour dire que « la microfinance doit entièrement s'intégrer dans les systèmes financiers nationaux et internationaux » ? Et d'ailleurs, quand on enquête sur ceux qui demandent que l'on améliore l'information sociale, « en fonction de votre degré de cynisme », on s'aperçoit que ce sont « des consultants et des équipes de recherche [qui cherchent à] justifier leur propre existence ». Bref, résume-t-il, dans un contexte de « ressources limitées », « attirer notre attention et notre argent pour mesurer des performances sociales mal dé-

finies est une fausse priorité ». Un peu plus tard, le 4 novembre 2005, le quotidien suisse *l'agefi*, qui est très lu dans les milieux financiers francophones, publiait une « réflexion »

## Mesurer la performance sociale de la microfinance «est une fausse priorité», et les études « sont inutiles »

d'un rédacteur en chef, Christophe Roulet, intitulée « La microfinance et les études de cas ». L'article commence sur un ton ironique: l'Université de Genève et le Bureau International du Travail (BIT), après avoir examiné une cinquantaine d'IMF, concluent « que la grande majorité ont du mal à atteindre le seuil de rentabilité. Quelle nouvelle ! ». Alors que certaines IMF commencent à trouver des relais « sur le marché des capitaux », « le plus affligeant, [...] c'est qu'on arrive à dégager des fonds pour financer une recherche académique qui ne sert strictement à rien », affirme le journaliste. D'ailleurs « initier une étude concluant [que les IMF] ont de la peine à être rentables est non seulement une imbécillité dans son principe, mais elle porte outrage à tous ceux qui luttent pour prouver le contraire ». Ces deux exemples ne sont pas de simples anecdotes. Les personnes qui s'expriment ainsi ont des responsabilités vis à

vis de l'opinion publique. On peut être sidéré par la violence du ton, éventuellement par la vulgarité des arguments (par exemple sur les consultants qui « cherchent à justifier leur

existence »). C'est pourquoi il faut considérer ce type de discours comme un symptôme, sans doute celui d'une angoisse diffuse. Le consensus humaniste ne suffit plus.

### Attirer les bailleurs privés

Car, l'autre effet de l'Année mondiale de la microfinance est de confirmer aux grandes banques internationales et aux géants de capitaux que le secteur de la microfinance peut devenir un investissement rentable. Les recommandations du CGAP de ces dernières décennies ont toujours été univoques : les IMF doivent, avant tout, « se libérer » des subventions publiques. Ce sont les principes édictés dans un court guide, *Donor Guidelines for Microfinance International Best Practice*, du Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, qui figure sur le site du FENU. Les résultats seraient certains : « des expériences internationales montrent que les meilleures

IMF ont atteint leur efficacité opérationnelle en 3 à 7 ans, et leur autosuffisance financière (c'est à dire la couverture de la totalité de leurs coûts financiers par des taux d'intérêt non-bonifiés) en 5 à 10 ans », ce qui est vivement contesté par de nombreuses organisations. Elizabeth Littelfield, directrice du CGAP, admettait elle-même en 2004 que sur 7000 IMF, « une centaine sont déjà pérennes, c'est à dire qu'elles pourraient fonctionner et être rentables sans subventions des bailleurs de fonds en ayant recours au marché des capitaux » (*Le Monde* du 28 mai 2004). Ainsi, on se souviendra de 2005 aussi comme l'année charnière. La microfinance dominante passe désormais sous l'influence des grands bailleurs privés, alliés à des banques et d'autres institutions financières internationales, privées également. Le champ de la microfinance devient une partie de la R&D, du marketing innovant, de l'expansion géographique de ces institutions.

### De nouveaux marchés pour les banques

Les domaines d'investissement des banques, régulièrement décrits sur le site *MicroCapital* (« the candid voice for microfinance investment »), sont trois :

1. Pour les grandes banques de détail, leur implication dans

la microfinance est une façon d'explorer de nouveaux marchés. Citi Group, ABN Amro ou Barclays « recherchent une exposition directe ou indirecte sur ces marchés de la microfinance, pour une raison simple : il y a de l'argent à se faire », y a-t-il écrit sur le site. Plus largement, dans son dernier rapport annuel, Citi Group explique que c'est également une façon de remplir ses obligations en termes de responsabilité sociale. Mais il s'agit aussi d'« aider » les activités du secteur informel à se développer en direction du secteur formel, en créant au passage de meilleurs clients, c'est-à-dire des clients plus sûrs pour les banques.

2. Les grandes banques de détail ont également besoin de tester de nouveaux outils sur de nouveaux marchés : par exemple des méthodes de *scoring* individualisés, qui abaisseraient sensiblement les coûts de transaction, puisque ceux des IMF sont réputés élevés.

C'est un début de contamination des prêts professionnels, qui reposent sur la qualité d'un projet, par les techniques des prêts à la consommation, les *scorings* personnels. On sait pourtant que ces techniques, mal utilisées, ont été à l'origine de la grave crise financière dans plusieurs pays d'Amérique latine, qui culminait au Pérou et en Colombie en 2000.

3. Enfin, plus globalement, le monde développé regorge d'épargne, et les gérants constatent que les rendements y sont et resteront bas, alors que les pays émergents offrent des perspectives de rendements élevés. La tentation est alors forte de confier des capitaux à des IMF « matures », tout en promettant des rendements élevés aux souscripteurs que sont les fonds de retraite anglo-saxons, comme le font par exemple Blue Orchard et Morgan Stanley.

### Rendement et microfinance

Promettre des rendements élevés tout en investissant dans la microfinance : c'est cette image idéale qui est questionnée par les évaluations portant sur les performances sociales des IMF. La microfinance ne mérite son nom que si les IMF continuent de servir les pauvres, de telle façon à ce que les prêts servent à les enrichir, et non à les appauvrir.

Or, les exemples qui montrent que la finance de marché, en apportant des fonds dans ce secteur, aggrave la pression de la rentabilité se multiplient. C'est pourquoi il est crucial de vérifier, au fur et à mesure, si les objectifs sociaux restent compatibles avec de tels objectifs financiers. D'où, sans doute, la nervosité des commentateurs tels ceux cités plus haut : ne

perdons pas de temps ni d'argent à faire des études...

Les alertes se multiplient. Après la grave crise d'Amérique latine et la réforme très profonde de la Grameen Bank en 2006, en Inde, les critiques à l'égard de quelques grandes IMF prolifèrent. L'Andhra Pradesh, l'État indien où les réseaux de microfinance sont les plus denses du sous-continent, connaît une crise grave, avec des effets de concurrence entre microfinance publique et privée : le résultat est une augmentation dramatique des situations de surendettement des paysans, rapporte Cyrille Fouillet de l'Institut français de Pondichéry.

Il devient donc crucial de vérifier s'il existe un lien entre la pression financière et la pratique des IMF concernées. On s'accorde à dire que l'intervention des grandes banques internationales a des effets très positifs sur les développements de la microfinance (abondance des capitaux, expérience, savoir-faire, réseaux, technologies, etc.) ; mais la promesse implicite de ces banques à leurs actionnaires, est celle d'investir dans une activité qui sera à terme plus rentable que celles qu'elles maîtrisent aujourd'hui.

C'est clairement le thème de la première étude d'ensemble commandée par ING Microfinance Support : « A Billion to Gain ? - A Study on Global Financial

Institutions and Microfinance » (février 06). Sinon pourquoi explorer des métiers aussi nouveaux et aussi éloignés ? Or, des filiales de Citi Group, par exemple, sont citées par la National Communities Reinvestment Coalition (NCRC) comme des « prêteurs prédateurs » aux États Unis : non seulement ils prêtent peu aux pauvres, mais ils prêtent surtout à des prix et avec des pratiques qui sont à la limite de l'abus... S'il s'agit là de l'avenir des IMF investis par ces banques, il vaut mieux cesser tout de suite de parler de microfinance ! Il s'agit, au mieux, de conquête de nouveaux marchés, et les IMF concernées ne devraient plus bénéficier ni de l'aura, ni des statuts dérogatoires de la microfinance.

### **Le début d'une prise de conscience**

Depuis quelques années ont lieu des efforts dispersés pour définir les principes de base dans la mesure des « performances sociales ». Certains de ces efforts sont appuyés par une minuscule équipe de la Banque mondiale, les autres sont des initiatives d'ONG soutenues par des fondations privées. En mars 2005, le CGAP et les fondations Ford et Argidius ont démarré un groupe de travail qui inclut des représentants des bailleurs et de grandes IMF. La légitimité de ce groupe est fondée claire-

ment sur l'un des « principes - clé » du développement de la microfinance, tels qu'ils ont été énoncés par le CGAP puis adoptés lors de la réunion du G8, en juin 2004 : fournir une « information homogène et comparable en matière de performances financières et de performance sociale ».

### **Pour les grandes banques internationales, les rendements sont au Sud, désormais.**

Cette initiative a permis de prendre en compte celles qui se développaient de façon autonome auparavant, avec les responsables du programme Im-Pact, Manfred Zeller de l'Université de Göttingen, et le groupe Cerise (Comité d'Echange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne crédit) en France, qui rassemble les quatre principales ONG françaises impliquées dans la microfinance au Sud (CIDR - Centre international de développement et de recherche, GRET - Groupe d'échange et de recherche technologiques, IRAM - Institut de recherches et d'applications des méthodes de développement, et CIRAD - Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement). Depuis plusieurs années, avec l'aide de la Fondation Charles-Léopold Mayer, Cerise met au point et teste un outil de mesure des performances so-

ciales, après avoir proposé une soixantaine d'indicateurs à une trentaine d'IMF.

Les premières réunions, à l'automne 2005, incluaient des représentants de 23 pays et réseaux régionaux différents. Une courte « déclaration de principe » a été ensuite signée par plus de 30 organisations,

dont le CGAP (elle figure en plusieurs langues sur le site de l'ONG Trias, Belgique : <http://www.triasngo.be>).

La question essentielle traitée dans ce texte très bref est celle de « la transcription de la mission sociale d'une IMF dans la pratique », car les objectifs doivent rester d'« améliorer les conditions de vie des clients pauvres et de leurs familles et étendre la gamme des opportunités ouvertes à leurs communautés ». Cette insistance à vouloir traiter les « performances sociales » ne se traduit pas dans une volonté de se contenter de « mesurer la valeur sociale des résultats ». Pour servir un nombre grandissant de personnes pauvres, affirme le texte, « le succès en microfinance doit être guidé par le double objectif d'une forte performance financière et d'une forte performance sociale. A long terme, ces deux mesures se renforcent mutuellement ».

Pour ce faire, il faut améliorer la qualité des services offerts : donc tenir compte des besoins et des demandes ; distribuer ces services « à des coûts bas et avec des taux d'intérêt équitables » ; contribuer « à développer des liens sociaux, du capital social au sein des communautés ; contribuer à réduire la vulnérabilité » ; mais aussi « surveiller et agir contre les effets secondaires négatifs de la microfinance, comme le surendettement et la « cavalerie » ou les formes multiples d'endettement ».

Enfin, les performances sociales ne se limitent pas aux impacts. Il faut aussi, affirment les signataires, « améliorer la responsabilité sociale de l'IMF vis à vis de ses employés » aussi bien que de ses clients et des communautés qu'elle dessert.

Cette déclaration de principe a été signée, sous l'impulsion de Bart de Bruyne, de Trias, par les membres du groupe de travail, mais aussi par de grands bailleurs, par des réseaux d'IMF,

## Mesurer les performances sociales, au-delà des impacts sociaux. Et au Sud comme au Nord.

par les professionnels du rating et de l'évaluation... bref, c'est le début d'une prise de conscience.

Peut-on encore appeler microfinance des réalisations qui ne se soucieraient pas de mesurer

ainsi leurs responsabilités ? En résumé, peut-on gérer la tension entre les objectifs financiers et les objectifs sociaux d'une IMF, sachant que l'influence de la finance de marché augmente ?

Enfin, au-delà de la sémantique (est-on encore dans la microfinance ? est-on dans une pure activité financière de marché émergente ?), la question principale désormais est celle des priorités stratégiques.

### Des nouveaux risques

Le chantier des performances sociales est à peine entamé, que déjà pointent à l'horizon, dans certaines zones, deux nouveaux risques qui dépassent largement la question et devront être traités par les mêmes réseaux militants. Il s'agit de risques systémiques et de risques sociétaux.

Les risques systémiques peuvent être illustrés de façon brutale par un exemple issu d'un phénomène connu de tous. Dans les semaines suivant le Tsunami de décembre 2004, une offre de

microfinance s'est manifestée très ra-

pidement dans la zone touchée. C'est sans doute historiquement la première fois que le « réflexe » microfinance a fonctionné aussi vite : l'accord entre bailleurs privés et responsables de l'aide publique a été conclu en se ba-

sant sur le fait que les pays de la zone sinistrée avaient besoin de financement en dons pour reconstituer des infrastructures urgentes.

La proposition de reconstituer des outils de travail (par exemple les bateaux des pêcheurs) à l'aide de systèmes de prêts a complété aussitôt cette offre.

Un an après, le 18 décembre 2005, paraissait dans le *Bangkok Post* un long article sur les effets pervers de cette action. En finançant « trop » de bateaux pour la pêche artisanale, les toutes nouvelles institutions de microfinance ont gravement perturbé les fragiles équilibres des marchés locaux. Les bateaux des pêcheurs sont devenus trop nombreux par rapport aux ressources naturelles et, comme les pêcheurs se sont endettés pour les acheter, ils doivent à tout prix pêcher pour rembourser leur crédit. Y compris au péril d'épuiser les ressources en poissons, et donc en risquant de provoquer une crise systémique et des dégâts sociaux considérables.

Les risques sociétaux, de leur côté, consistent dans la pratique des pouvoirs publics à transférer une part grandissante de l'endettement du pays vers les ménages, y compris les plus pauvres. Et le phénomène s'observe dans les pays riches comme dans les pays pauvres. La Banque des règlements in-

ternationaux (BRI) et l'OCDE commencent à s'inquiéter du niveau d'endettement des ménages dans de nombreux pays développés, Grande Bretagne et États Unis en tête. Or, la sécurisation de cet endettement ne repose que sur l'anticipation de revenus futurs. Si survient une crise conjoncturelle, avec une

hausse importante du chômage, de très nombreux ménages peuvent sombrer en quelques mois dans le surendettement et par conséquent subir des catastrophes familiales démesurées par rapport à l'enjeu réel. Alors que l'État, même endetté, a la possibilité d'étaler dans le temps sa dette et de passer ainsi la mau-

vaïse période. Cette hypothèse, ce déport progressif, est observé dans de nombreux pays. Si de grandes « IMF bancaires » y contribuent, elles risquent, en cas de crise, de participer aussi à l'insolvabilité des plus pauvres au sein de la société. Ce qui serait contraire à toute l'histoire humaniste de la microfinance. •

## English Summary

### Microfinance at Risk of Denying its Humanist Roots?

Behind the naïve devotion expressed by the media during the international year of microcredit, recent events show that we do not have a consensus on a robust methodology to assess the advantages and disadvantages of different microfinance models.

The question of social performance is crucial as the financial markets are increasingly dominating the sector. But evaluating the social performance of microfinance provokes strong responses. The violence of the discourse may be a symptom of underlying anxiety. The humanist consensus is no longer sufficient to justify microfinance.

One of the results of the International Year of Microcredit was to convince large international banks and asset managers that the microfinance sector offers returns on investment. And the Consultative Group to Assist the Poorest

(CGAP) is clear: microfinance institutions (MFIs) must above all free themselves from public subsidies. But CGAP admitted in 2004 that of 7,000 MFIs, only 100 are profitable and have access to international financial markets.

The big retail banks see their involvement in microfinance as an opportunity to explore new markets, to create better clients and to test new tools such as credit scoring. The developed world, with its significant financial assets and low returns on investment, sees investing in mature MFIs as an opportunity for increasing profits.

The ideal of high returns while investing in microfinance is called into question by MFIs social performance evaluation. Experience shows that private capital, by bringing finance to the sector, increases the pressure to generate profits. It is important therefore to assess

whether there is a link between financial pressure for returns and MFIs practices, and whether social objectives are compatible with financial ones. In 2005, representatives of 23 countries and several national networks made a declaration of principle on social performance. The declaration said that to meet large numbers of poor successfully, microfinance must be guided by strong financial and strong social performance objectives, which mutually reinforce one another. In addition, MFIs must behave in a socially responsible manner towards their staff and clients. The main question is how to translate an MFI's social mission into practice. Work on social performance has barely begun and already there are two new challenges that go beyond the question of social performance. These challenges are systematic and societal.

## Finance & the Common Good/*Bien Commun*

<http://www.obsfin.ch/finance&thecommongood-biencommun.htm>

### *Past Issues / Anciens numéros*

1998	1	Finance & the Common Good / What are the issues?
1999	2	Why Common Good Matters?
2000	3	Ethical Issues in Financial Activities
	4	The Break-up of Money
2001	5	Financial Exclusion
	6/7	International Meeting "Finance & the Common Good"
	8	Socially Responsible Investment
2002	9	Will the Euro Shape Europe?
	10/11	Economic and Financial Globalization. What the Numbers Say
	12	Ethics of Taxation and Banking Secrecy
2003	13/14	Conflicts of Interest and the Structures of Trust
	15	Globalization in Crossfire
	16	Interest Rates and Moral, Religious Perspectives
2004	17	Capital Remuneration, Contemporary Practices
	18/19	Enron and the World of Finance: A Case Study in Ethics
	20	Solidarity-based Economy and Finance: Mirage or Challenge?
2005	21	From Bretton Woods to Basel II
	22	"Homo Oeconomicus", Le mal-compris et le mal-aimé
	23	The Enterprise. Matter and Form(s)
	24	Ethical Underpinnings of Financial Theory

## Subscriptions - Abonnements

### FREE FOR NEW SUBSCRIBERS / GRATUIT POUR LES NOUVEAUX ABONNES

*Economic and Financial Globalization. What the Numbers Say*

*Economie et finance globales. La portée des chiffres*

CD-Rom Version

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Ordinary Subscription (3 issues):                | 75 €, 110 CHF                  |
| <input type="checkbox"/> Abonnement simple (3 numéros):                   | 75 €, 110 CHF                  |
| <input type="checkbox"/> Institutional Subscription (3 issues, 2 copies): | 100 €, 150 CHF                 |
| <input type="checkbox"/> Abonnement institutionnel (3 numéros, 2 copies): | 100 €, 150 CHF                 |
| <input type="checkbox"/> Complete Collection (issues 1 - 24):             | 400 €, 600 CHF                 |
| <input type="checkbox"/> Collection complète (numéros 1 - 24):            | 400 €, 600 CHF                 |
| <input type="checkbox"/> CD-Rom with pdf versions of issues 1-17:         | 60 €, 90 CHF                   |
| <input type="checkbox"/> CD-Rom avec les versions pdf des numéros 1-17:   | 60 €, 90 CHF                   |
| <br>  |                                |
| I order ____ copies of number ____:                                       | 26 €, 40 CHF (+ postage)       |
| Je commande ____ copies du numéro ____:                                   | 26 €, 40 CHF (+ frais de port) |

Name/Nom: \_\_\_\_\_ First Name/Prénom: \_\_\_\_\_

Institution: \_\_\_\_\_

Address/Adresse: \_\_\_\_\_