

Avancement de la microfinance par le biais du leadership des associations

PROMOTION DES
NORMES DE PRATIQUE



Etablissement de secteurs financiers dynamiques et accessibles à tous : indicateurs de succès pour les associations de microfinance

2010

Copyright © 2010 The SEEP Network

Certaines sections de cette publication peuvent être copiées ou adaptées pour répondre aux besoins locaux sans la permission du Réseau SEEP, tant que les parties copiées sont distribuées gratuitement ou sans frais, à but non-lucratif. Veuillez faire mention du Réseau SEEP et « Etablissement de secteurs financiers dynamiques et accessibles à tous : indicateurs de succès pour les associations de microfinance » pour les sections que vous extrairez.

Pour toute reproduction à usage commercial, veuillez demander permission auprès de

The SEEP Network
1875 Connecticut Avenue NW, Suite 414
Washington, DC 20009-5721
Tél. : 1 202-534-1400 / Télécopie : 1 202-534-1433

Imprimé aux Etats-Unis d'Amérique.

Pour accéder à cette publication en ligne, veuillez vous rendre sur www.seepnetwork.org

La publication de ce document est rendue possible par le généreux soutien de la Fondation Citi.

Etablissement de secteurs financiers dynamiques et accessibles à tous : indicateurs de succès pour les associations de microfinance

Le Réseau SEEP

Auteurs collaborateurs : Patrick McAllister, Diana Dezso

Original en anglais

Traduit par Céline Franco



Citi Foundation



REMERCIEMENTS

Cette note technique a été produite par le Réseau SEEP dans le cadre d'une activité du Citi Network Strengthening Program financé par la Fondation Citi.

La mission du Citi Network Strengthening Program, le plus important programme de subvention international mis en œuvre pour soutenir la stratégie de microfinance de la Fondation Citi, est d'accroître la capacité et l'étendue du secteur de la microfinance en renforçant la capacité opérationnelle, technique et financière de douze associations de microfinance nationales et régionales.

Un remerciement tout particulier se doit d'être exprimé à Patrick McAllister qui a été à la tête de cet effort au niveau mondial, ainsi qu'à William Tucker, le Directeur exécutif de SEEP, qui nous a mis au défi de nous embarquer dans cette initiative ambitieuse et nous a guidés tout au long du chemin. Sharon D'Onofrio et Deena Burjorjee ont apporté un soutien essentiel au peaufinage des indicateurs et à la finalisation de cette publication.

En outre, nous nous devons de remercier tout spécialement tous les représentants des associations qui ont participé à l'élaboration et au processus de passage en revue et particulièrement aux chefs des groupes de travail régionaux suivants qui ont été à la tête des initiatives de développement et pilotes dans leurs régions respectives :

Jhale Hajiyeva, Azerbaijan Microfinance Association (AMFA)
Ranya Abdel-Baki, Sanabel, The Microfinance Network of Arab Countries
Jamie Bedson, Banking with the Poor (BWTP)
Francisco de Hoyos, ProDesarrollo
Dr Wolday Amha, Association of Ethiopian Microfinance Institutions (AEMFI)

ABREVIATIONS

| | |
|-------|--|
| AEMFI | Association of Ethiopian Microfinance Institutions |
| AMFA | Azerbaijan Microfinance Association |
| BWTP | Banking with the Poor |
| CGAP | Consultative Group to Assist the Poor |
| MFI | Microfinance Institution |
| MIX | Microfinance Information Exchange |
| ONG | Organisation non gouvernementale |
| PAR | Portefeuille à risque |

Introduction

Les associations de microfinance opèrent au niveau méso du secteur de microfinance : entre les prestataires de services au détail et leurs clients d'un côté et l'Etat, les régulateurs et les investisseurs de l'autre. Aujourd'hui, 70 associations de microfinance dans plus de 80 pays représentent une clientèle de plus de 60 millions de microentrepreneurs¹. Ces associations font la promotion de l'accès financier par le biais du développement **de secteurs financiers dynamiques et inclusifs qui offrent des services adaptés aux indigents et aux personnes pauvres et de faibles revenus**. Cet accès est atteint par le biais :

- d'associations fortes et pérennes qui offrent des produits dictés par la demande à leurs membres respectifs
- un éventail d'institutions saines et pérennes de microfinance qui offrent une large gamme de services de qualité à leurs clients à des prix compétitifs
- et un environnement commercial transparent qui assure une concurrence libre et la protection des consommateurs.

Compte tenu du rôle que les associations jouent dans le renforcement du secteur de la microfinance, il est important qu'elles **identifient clairement leurs objectifs de développement et mesurent l'impact de leurs efforts sur le secteur en général**. Des progrès ont été effectués pour arriver à une définition consensuelle pour les *institutions* de microfinance, à savoir une définition qui combine la performance financière et sociale. Toutefois, cette publication est la première tentative de définition et de mesure du succès des *associations* de microfinance d'une manière claire et quantifiable.

Le Réseau SEEP, en partenariat avec la Fondation Citi, a impliqué un grand éventail d'associations et d'autres parties prenantes clefs du secteur. Plus de 50 associations du monde entier ont contribué à ce processus consultatif par le biais de réunions régionales en personne, de conférences en ligne, des séminaires sur Internet, de retours d'informations par courrier électronique et de pilotes initiaux d'indicateurs².

Les indicateurs consensuels qui en sont ressortis mesurent le succès des associations à trois niveaux distincts : **la performance** de l'association elle-même, **les résultats** des IMF membres de l'association et **la qualité** du secteur. Ensemble, ces mesures offrent un instantané du succès dont jouit une association au niveau de la promotion de l'inclusion financière.

Tableau 1. Indicateurs de succès des associations de microfinance

| Performance de l'association |
|---|
| Résultats de la satisfaction des membres |
| Ratio des membres (%) |
| Couverture des membres |
| Ratio de recouvrement des coûts |
| Ratio de frais généraux |
| Résultats des membres |
| Nombre de membres acceptant des dépôts |
| Membres acceptant des dépôts (%) |
| Dépôts bruts |
| Portefeuille de prêts brut (\$) |
| % de membres avec PAR de plus de 30 jours <5% |
| Actifs totaux (\$) |
| % de membres avec un rendement de l'actif positif |
| Capitaux propres (\$) |
| Nombre d'emprunteurs actifs |
| Nombre de déposants actifs |
| Nombre d'assurés actifs |
| % de Clientes femmes |
| Pénétration rurale |
| Qualité du secteur |
| Divulgaration des taux d'intérêt |
| Protection des consommateurs |
| Transparence financière |

1. SEEP définit les associations de microfinance comme des associations nationales et régionales qui représentent le secteur de la microfinance dans un pays ou une région donnés.

2. L'effort d'élaboration et de pilote de ces indicateurs a été mené par les associations suivantes qui se sont portées volontaires pour coordonner l'initiative dans leurs régions respectives : AMFA (Europe et Asie centrale), Sanabel (Moyen-Orient), BWTP (Asie), Prodesarrollo (Amérique latine) et AEMFI (Afrique).

Performance de l'association

Objectif

Des associations fortes et pérennes qui offrent à leurs membres des produits et des services dictés par la demande.

Affiliation et représentation

Satisfaction des membres

Les associations sont des organisations basées sur l'affiliation, il est donc essentiel qu'elles satisfassent les besoins de leurs membres. En mesurant régulièrement la satisfaction des membres, les associations sont en mesure de mieux adapter leurs services afin de répondre aux lacunes du marché, ce faisant, elles établissent leur crédibilité auprès des membres et le soutien des membres. Une association peut tirer profit de cette confiance pour démarrer des activités de plus grande ampleur et complexité avec grand succès.

Ratio des membres

Cet indicateur mesure le nombre de prestataires de services de microfinance qui sont membres de l'association, par rapport au nombre total de prestataires sur le marché. Il s'agit d'une mesure essentielle du succès parce qu'elle répond à la question : est-ce que les IMF adhèrent à l'association ? Si non, l'association ne peut pas véritablement se considérer comme couronnée de succès et représentative du marché qu'elle cherche à représenter.

Avant de calculer ce ratio, une association doit définir le marché qu'elle cherche à desservir. Sur certains marchés, ces données peuvent être difficiles à trouver, le nombre exact de prestataires de services peut être contesté ou inconnu. Toutefois, une association doit toujours tenter de vérifier les chiffres. Toutes les associations doivent disposer de cette information de base au sujet de la microfinance dans le pays ou la région dans laquelle elles opèrent. Une association peut par la suite diviser le nombre total d'IMF afin d'établir le nombre total d'IMF *sur son marché* afin de calculer ce ratio. Tant qu'il n'y a pas d'accord sur le chiffre exact d'IMF sur le marché, une association doit effectuer des estimations sur la base des données disponibles.

Couverture des membres

Cet indicateur est aussi important que l'indicateur précédent, il s'agit de la part de marché représentée par les membres d'une association, elle est définie par le nombre de clients desservis. Sur bon nombre de marchés, les 5 à 10 plus grandes IMF peuvent desservir 80 à 90 pour cent de la totalité des clients ayant recours aux services de microfinance. Si ces 5 à 10 institutions ne sont pas membres de l'association, elle n'a pas le succès qu'elle pourrait avoir et elle n'est pas aussi représentative qu'elle ne pourrait l'être. Les parties prenantes seront plus réceptives aux messages émanant des institutions qui parlent au nom d'un grand nombre de clients. Ainsi, il est important qu'une association ait un ratio de couverture des membres élevé. Encore une fois, il se peut que de bonnes données sur le nombre de clients de microfinance ne soient pas accessibles, mais une association doit prendre les devants pour le recueil de données.

Performance financière des associations

Ratio de recouvrement des coûts

Ce ratio mesure le pourcentage des coûts principaux d'une association qui est recouvrable par le revenu perçu. Le fait de connaître le ratio de recouvrement de coût permet à une association d'évaluer sa capacité à recouvrer les coûts les plus

essentiels en l'absence de financements extérieurs. Notez que la manière dont une association définit les coûts essentiels est basée sur ces propres caractéristiques. Ces coûts comprennent généralement, au minimum, les fonctions du personnel clef, comme le directeur exécutif et les responsables financiers, ainsi que le loyer, les services publics et les autres frais généraux de base.

Le ratio de frais généraux

Ce ratio mesure le pourcentage des frais d'exploitation totaux utilisé pour les frais généraux. Cet indicateur mesure si une association gère de manière efficace ses ressources, plus le ratio est bas, plus l'association est efficace. Le ratio fluctue au fil du temps, il augmente quand les associations ajoutent de nouveaux produits et services et diminue quand de nouvelles économies d'échelle sont faites. Toutefois, ce ratio doit présenter une tendance à la baisse au fil du temps et se stabiliser à un niveau acceptable.

Résultats des membres

Objectif

Les associations représentent un éventail d'institutions de microfinance saines et pérennes qui offrent une large gamme de services de qualité à leurs clients à des prix compétitifs.

Performance des membres

Nombre de membres acceptant des dépôts

L'épargne est un service financier important et un nombre croissant d'IMF cherchent à satisfaire les critères réglementaires pour l'acceptation de dépôts. Cet indicateur est un intermédiaire pour une variété de services offerts aux clients de services de microfinance, ainsi que pour la capacité des IMF à financer la croissance à l'aide de leur capital local, c'est-à-dire, avec les dépôts de clients. Une association à succès aura accru le nombre de membres acceptant les dépôts, démontrant ainsi sa capacité à représenter des institutions qui offrent un éventail de services aux clients. Sur les marchés où les IMF n'ont pas le droit d'accepter les dépôts, cet indicateur sera de zéro ; toutefois, les associations peuvent œuvrer pour que le cadre juridique change de manière à leur permettre de le faire.

Portefeuille de prêts brut

L'accès aux produits de crédit est un élément fondamental de l'inclusion financière. Une association à succès doit concentrer ses efforts pour aider ses membres à étendre le portefeuille de crédit pour assurer davantage de fourniture de crédit sur le marché. Dans les cas où la microfinance ne représente qu'une partie du portefeuille total de prêt du prêteur, le portefeuille de prêt de microfinance brut devra peut-être être désagrégé. En analysant ce chiffre, ainsi que le nombre d'emprunteurs, les associations peuvent évaluer l'impact des soldes de prêt moyens sur la croissance du portefeuille.

Dépôts bruts

Le volume d'épargne sur le marché reflète la totalité des dépôts détenue par les IMF sur les comptes individuels et entreprises. Cet indicateur révèle l'accessibilité des clients à un lieu sûr dans lequel épargner, ainsi que la disponibilité des capitaux pour le financement de la croissance du portefeuille et pour encourager le développement. Cet indicateur doit être relativement facile à recueillir, dans la mesure où les IMF signalent généralement ces informations aux autorités de régulations locales. Là où la microfinance ne représente qu'une partie des activités de l'institution financière, ce chiffre

devra peut-être être désagrégé des données consolidées du portefeuille.

Pourcentage de membres avec portefeuille à risque de plus de trente jours < 5 %

La gestion du risque des portefeuilles est un élément essentiel permettant d'assurer la durabilité à long terme des institutions de microfinance. Le portefeuille à risque mesure le pourcentage du portefeuille de prêts du prêteur qui risque de ne pas être remboursé. Cet indicateur standard doit être facilement disponible auprès des IMF. Pour le calculer, diviser le nombre d'IMF membres d'une association avec un portefeuille à risque de plus de 30 jours moins de 5 % par le nombre total d'IMF membres.

Pérennité des membres

Actifs totaux

Les IMF utilisent leurs actifs pour faire croître et desservir leurs clients. La croissance d'un secteur de microfinance peut être plus facilement mesurée par la croissance des actifs. Les actifs totaux peuvent être utilisés avec d'autres ratios.

Pourcentage de membres avec un rendement de l'actif positif

Les institutions rentables s'assurent que les clients aient un accès stable et permanent aux services financiers. Cet indicateur mesure le pourcentage de membres d'une association qui sont rentables. Le rendement de l'actif est un calcul courant. Pour le calculer, diviser le nombre d'IMF membres d'une association avec un rendement de l'actif positif par le nombre total d'IMF membres.

Capitaux propres

Les IMF ont besoin de capitaux propres pour attirer davantage de capitaux pour la croissance. Plus il y a de capitaux propres investis dans le secteur de la microfinance, plus le secteur a de potentiel de satisfaire la demande en services. Les associations à succès reconnaissent qu'il est important d'investir dans un secteur stable et fort et de soutenir les membres pour qu'ils aient des bilans sains avec suffisamment de capitaux propres.

Portée des membres

L'objectif de l'inclusion financière est d'assurer un accès universel aux services financiers. Alors que la plupart des statistiques officielles sont basées sur le volume, il est important que les associations de microfinance cherchent à atteindre tous les membres de la communauté qui sont exclus des services financiers formels.

Nombre d'emprunteurs actifs

En mesurant le nombre d'emprunteurs actifs de ses membres, une association peut avoir une meilleure idée de la portée totale sur le secteur et de la manière dont les membres referment l'écart financier. Alors que le nombre d'emprunteurs est un indicateur communément recueilli, certaines IMF comptent le nombre de prêts. Toutefois, les emprunteurs ont souvent plus d'un prêt auprès de la même institution. Par conséquent, les associations doivent toujours aider les IMF à faire la différence entre les prêts et les emprunteurs dans leur signalement et à utiliser uniquement le deuxième chiffre.

Nombre de déposants actifs

Tout comme le nombre d'emprunteurs, cet indicateur est essentiel pour mesurer les progrès d'une IMF pour ce qui est de l'offre d'un éventail de services financiers, parmi lesquels l'épargne est considérée comme étant la plus prisée des clients les plus indigents.

Nombre d'assurés actifs

L'assurance est une partie en pleine croissance du paysage de la microfinance. Il n'est pas aisé de déterminer le nombre de personnes qui bénéficient de l'assurance à l'aide d'un seul indicateur, particulièrement puisque l'indemnité des produits d'assurance revient généralement à l'institution financière plutôt qu'à l'assuré ou au bénéficiaire nommé (par exemple, assurance solde restant dû). Par conséquent, bien qu'il soit un peu plus facile de recueillir des informations sur le nombre de polices d'assurance, afin de déterminer le nombre de clients qui bénéficient directement d'assurance, le nombre de vies assurées doit être mesuré. Une police d'assurance vie qui assure un conjoint et une conjointe, par exemple, représente deux vies assurées. Une police d'assurance santé qui assure un foyer de cinq personnes représente cinq vies assurées.

La microassurance est un service relativement nouveau et il se peut que les données sur les vies assurées ne soient pas facilement disponibles. Une difficulté supplémentaire peut provenir du fait que les régulateurs des assurances ne connaissent généralement pas la microfinance ou les associations de microfinance. Les associations de microfinance à succès établissent des relations avec les assureurs et les régulateurs et aident les membres qui offrent des services d'assurance à recueillir et signaler cet important indicateur.

Pourcentage de clientes femmes

Historiquement parlant, les femmes ont représenté les plus grands groupes dépourvus d'accès à des services financiers sûrs et sains. Les associations à succès mesurent le pourcentage de femmes qui sont des clientes actives comme indicateur important de l'égalité des sexes, ainsi que comme intermédiaire pour atteindre les clients les plus marginalisés.

Pénétration rurale

Dans de nombreuses parties du monde, les zones rurales sont les moins pénétrées par les services financiers. Les associations à succès aident leurs membres en effectuant le suivi de cet indicateur et en encourageant davantage d'extension rurale. *Le calcul de cet indicateur ne compare pas les clients ruraux au reste des clients, comme on pourrait s'y attendre.* Au lieu de cela, ce calcul compare le pourcentage de clients actifs des zones rurales au pourcentage de la population adulte active du pays vivant en zones rurales. Cet indicateur permet au secteur de la microfinance de voir si les services financiers sont distribués de manière équitable. Ainsi, entre les pays avec des populations rurales grandement différentes (par exemple, 20 % de la population par rapport à 80 %), le calcul pour chacun montrera si le secteur atteint bien les zones rurales dans ce contexte bien précis.

Il n'existe pas de définition standard de « rural » pour les services financiers, mais bon nombre de gouvernements ont élaboré des politiques particulières pour les zones rurales et ont donc développé une définition. Dans la mesure du possible, il est préférable qu'une association utilise la définition du gouvernement pour des raisons de cohérence. Dans les cas où une définition n'existerait pas ou ne serait pas bien adaptée aux services financiers, les associations à succès peuvent élaborer une définition consensuelle afin d'effectuer le suivi de cet indicateur.

Qualité du secteur

Objectif

Une association qui soutient un environnement commercial transparent avec libre concurrence et protection des consommateurs.

Divulgaration des taux d'intérêt

Cet indicateur mesure le pourcentage de membres qui divulguent de manière uniforme les taux d'intérêt à leurs clients. Le fait d'uniformiser les règles du jeu de manière à ce que les consommateurs puissent comparer les coûts de produits semblables entre différentes institutions contribue à l'amélioration de la concurrence, alors que les IMF rentrent en concurrence au niveau de la qualité des produits plutôt que sur les coûts cachés. Une partie importante de la discussion relative à la divulgation s'est centrée sur la manière de divulguer uniformément les informations relatives aux taux d'intérêt, particulièrement à des emprunteurs non sophistiqués et vulnérables. De récentes études suggèrent que ces emprunteurs ne comprennent peut-être pas ou n'accordent pas de valeur à un calcul du type taux d'intérêt annuel et préfèrent que les coûts soient divulgués sous la forme du montant des paiements. Les associations à succès permettent d'assurer que leurs membres divulguent de manière uniforme les taux d'intérêt de la manière la plus utile qui soit pour les clients.

Protection des consommateurs

La résolution des plaintes est utilisée comme intermédiaire pour déterminer si les consommateurs sont bien protégés ou non contre des pratiques peu scrupuleuses ou trompeuses. L'existence d'un processus de résolution des plaintes indique que les consommateurs jouissent d'une certaine protection. Les opinions varient sur la question de la responsabilité de la protection des consommateurs, à savoir, si elle incombe à l'État ou s'il s'agit d'une fonction du secteur ou encore si les consommateurs doivent s'organiser eux-mêmes pour éviter les pratiques nocives. À terme, les trois parties prenantes ont leur rôle à jouer.

Dans les cas où l'État a mis en place un processus de résolution des plaintes, les associations à succès travaillent avec l'organe compétent en la matière pour s'assurer que le processus est sans faille et que les plaintes sont résolues de manière juste et opportune. Dans les cas où un tel mécanisme n'existe pas, les associations à succès contribuent à l'établissement d'un processus de résolution des plaintes pour leurs membres en suscitant une bonne volonté de la part des clients et en évitant la publicité négative générée par les acteurs peu scrupuleux qui opèrent sur le marché. Dernièrement, les associations à succès développent des relations avec les défenseurs des consommateurs afin d'assurer qu'ils comprennent les problèmes relatifs aux services financiers, de manière à ce que ceux qui recherchent des informations impartiales d'une tierce partie soient bien informés.

Transparence financière

La transparence financière est essentielle pour la légitimité du secteur de la microfinance. Cet indicateur mesure le pourcentage des membres d'une association qui fournit des rapports de performance financière et sociale à l'association et aux institutions tels que le MIX Market et autres organes prudentiel et d'autoréglementation. Les associations doivent s'assurer que les membres respectent les normes de reporting internationales pour les initiatives locales afin qu'ils puissent fournir des rapports significatifs et pertinents aux acteurs locaux. En fournissant des informations précises et mises à jour à leurs membres, les associations instaurent la confiance chez les bailleurs de fonds, les régulateurs et les investisseurs et effectuent la promotion du développement de normes et d'un banc d'essai de performance pour le secteur.

Calculs, analyse comparative et cibles

La possibilité d'effectuer le suivi de la performance dans le temps et de comparer la performance d'une association à ses pairs est une des raisons importantes pour laquelle ces organisations recueillent et signalent des indicateurs de succès. Pour contribuer à l'établissement de normes pour le secteur, SEEP a instauré certaines cibles de base pour le succès basées sur les tendances du secteur à ce jour. Les cibles présentées à la page suivante seront revues et peaufinées alors que les données disponibles continueront à s'accumuler et l'analyse comparative pour les associations de microfinance deviendra plus sophistiquée. En outre, les groupes de pairs pourront être créés pour peaufiner l'analyse comparative, en faisant un outil plus valable d'analyses et des moteurs de changement.

Questions fréquemment posées

Quels avantages est-ce que les associations tirent de la publication de ces indicateurs ?

Un des avantages importants de la publication de ces indicateurs pour les associations est la possibilité d'évaluer la performance par rapport à d'autres associations de microfinance dans le monde. L'utilisation de normes internationalement reconnues a également un impact positif sur la réputation des associations auprès de leurs parties prenantes. Et enfin, ces normes aident les associations à établir des objectifs et à mesurer l'impact de leur travail.

Pourquoi ces indicateurs ? La plupart d'entre eux portent sur les IMF et non sur les associations.

Les indicateurs décrits dans cette note sont conçus pour mesurer le succès d'associations de microfinance nationales et régionales. Ils sont basés sur le rôle explicite des associations dans le développement et l'amélioration du secteur de la microfinance sur leurs marchés respectifs. Il est donc important que les associations mesurent leurs résultats à l'aide d'indicateurs qui reflètent ce rôle.

Comment ces indicateurs sont-ils développés ?

Dans le cadre du Citi Network Strengthening Program, SEEP a impliqué des associations du monde entier et d'autres acteurs clés du secteur dans un effort international cherchant à définir des indicateurs de succès pour les associations de microfinance. SEEP a également participé à l'élaboration de mesures pour en effectuer le suivi. Plus de 50 associations du monde entier se sont engagées dans ce processus consultatif.

Pourquoi n'y a-t-il pas davantage d'indicateurs qualitatifs ?

Afin d'établir une base de référence, les mesures doivent être normalisées et quantifiables.

Est-ce que d'autres indicateurs viendront s'ajouter ?

Les parties prenantes s'accordent à dire que le nombre d'indicateurs doit être limité. Pour cette raison, la plupart des indicateurs peuvent être utilisés comme intermédiaires pour d'autres indicateurs. Alors que de nouveaux indicateurs pourraient être ajoutés par consensus, tout nouvel indicateur doit faire l'objet d'un processus consultatif.

Processus de développement des indicateurs

- 2008 Sommet mondial des réseaux: 45 associations acceptent d'élaborer des indicateurs de succès
- 5 coordinateurs régionaux sont à la tête de l'initiative mondiale
- 18 associations participent à la phase initiale de retour d'informations
- Des réunions de consultation régionale ont lieu à Addis-Abeba, Belgrade, Beyrouth, Singapour, Arequipa : 56 associations
- Conférence en ligne : 182 participants
- Consultations avec les autres acteurs du secteur : CGAP, MIX, IRIS Center, Fondation Citi, BlueOrchard, MicroRate
- Pilote initial : 8 associations

Tableau 2. Cibles des indicateurs initiaux

| | Indicateur | Cible | Formule |
|-------------------------------------|--|---|--|
| PERFORMANCE DE L'ASSOCIATION | Membres et représentation | | |
| | Résultats de la satisfaction des membres | En hausse | Score |
| | Ratio de membres (%) | 100 % | Nombre d'IMF membres/nombre total d'IMF sur le marché |
| | Couverture des membres (%) | 100 % | Nombre total de clients actifs membres de l'association/nombre total des clients sur le marché |
| | Performance financière de l'association | | |
| | Ratio de recouvrement des coûts | 100 % | Revenu gagné/dépenses incompressibles |
| | Ratio de frais généraux | <15 % | Frais généraux /total des frais d'exploitation |
| RESULTATS DES MEMBRES | Performance des membres | | |
| | Nombre de membres acceptant des dépôts | En hausse | Nombre |
| | Membres acceptant des dépôts (%) | 100 % | Nombre de membres acceptant des dépôts/Total des institutions acceptant des dépôts sur le marché |
| | Dépôts bruts (\$) | En hausse | Total des dépôts |
| | Portefeuille des prêts bruts (\$) | En hausse | Portefeuille total des prêts à la fin de la période |
| | % des membres avec un portefeuille à risque de plus de 30 jours <5 % | En hausse | Nombre d'IMF membres avec un portefeuille à risque de plus de 30 jours <5 % /nombre d'IMF membres |
| | Durabilité des membres | | |
| | Actifs totaux (\$) | En hausse | Total des actifs |
| | % des membres avec un rendement de l'actif positif | 100 % | Nombre d'IMF membres avec un rendement de l'actif>0/nombre d'IMF membres |
| | Total des capitaux propres (\$) | En hausse | Total des capitaux propres |
| | Dessert de membres | | |
| | Nombre d'emprunteurs actifs | En hausse | Nombre d'emprunteurs actifs |
| | Nombre de déposants actifs | En hausse | Nombre de déposants |
| | Nombre d'assurés actifs | En hausse | Nombre de vies assurées |
| | % de femmes | 50 % | Nombre de clients actifs qui sont des femmes/nombre de clients actifs |
| Pénétration rural | En hausse | % des clients actifs qui vivent en région rurale/% de la population adulte rurale | |
| QUALITE DU SECTEUR | Divulgateion du taux d'intérêt | 100 % | Nombre de membres qui divulguent uniformément les taux d'intérêt/nombre total de membres |
| | Protection des consommateurs | 100 % | Nombre de plaintes résolues |
| | Transparence financière | 100 % | Nombre d'IMF membres publiant des informations sur leur performance financière et sociale/nombre d'IMF membres |

Glossaire

Les actifs sont la valeur cumulative des actifs des bilans de toutes les IMF membres d'une association.

Les capitaux propres représentent la valeur cumulative des capitaux propres provenant des bilans comptables de toutes les IMF membres d'une association.

Les clients actifs représentent le nombre total de clients de toutes les associations membres qui ont un compte de dépôt actif, un prêt en cours ou une police d'assurance ou une combinaison des deux. Les clients disposant de plusieurs comptes ne sont comptés qu'une fois.

Les coûts non compressibles sont des dépenses essentielles qu'une association doit couvrir afin de fonctionner en l'absence de financement extérieur. En fonction du modèle commercial de l'association, ces coûts peuvent être une sous-catégorie des frais généraux ou peuvent aller au-delà des simples frais généraux. Le calcul de ces coûts doit être défini dans la politique de comptabilité de l'association et suivi par le système de comptabilité.

Les déposants sont les clients qui ont effectué des dépôts d'épargne.

Les dépôts sont l'épargne des clients placée auprès d'une IMF. Généralement, les dépôts sont facilement accessibles par le déposant. Dans certains cas (comme les dépôts à terme ou quand ils sont utilisés comme garantie), l'accès à l'épargne peut être restreint. Tant que le client détient le contrôle de son épargne, elle peut être considérée comme des dépôts. L'épargne qui est liée par contrat au crédit (quand un client doit épargner un certain montant de manière périodique afin de continuer à rester en règle avec son compte de crédit) n'est généralement considérée comme dépôts. L'épargne contractuelle non liée au crédit (où les intérêts sont liés à une épargne périodique) est généralement considérée comme dépôts.

La divulgation uniforme signifie que les taux sont calculés à l'aide d'une formule commune (y compris mais, sans s'y limiter, le taux de pourcentage annuel) pour que les clients puissent comparer les taux entre les institutions.

Les emprunteurs sont les individus ou entités qui ont actuellement un prêt en cours auprès d'une IMF. Les individus qui ont plusieurs prêts ne sont comptés qu'une fois.

Les frais d'exploitation peuvent également s'appeler les dépenses du programme ou coûts directs. Il s'agit des dépenses qui sont spécifiquement imputables à un domaine de programme ou à un centre de coûts.

Les frais généraux font référence aux frais administratifs centraux qui sont essentiels pour la gestion réussie du programme, mais ne peuvent pas être associés à une activité de programme précise. Cette catégorie de dépense est souvent distribuée sur tous les programmes.

Le marché est autodéfini par une association. Il peut s'agir d'un marché géographique (par exemple, une association qui recherche des membres d'un pays donné), un type d'institutions

(par exemple, une association qui ne cherche à avoir que des IMF ONG comme membres) ou une combinaison de ces définitions.

Le montant nominal à risque de plus de 30 jours est le montant du solde de tous les prêts des IMF qui ont un ou plusieurs remboursements arriérés de 30 jours ou plus.

Le portefeuille de prêts brut est le solde restant de tous les prêts d'une IMF. Le chiffre inclut les prêts actuels, en défaut de paiement et renégociés, mais pas les prêts qui ont été radiés. Il n'inclut pas les intérêts recevables non plus.

Le rendement de l'actif signifie le montant de bénéfice par unité de capital déployé. Il est calculé en divisant les bénéfices après impôts par la moyenne des actifs.

La résolution des plaintes fait référence aux plaintes qui ont été enregistrées et suivies dans le cadre d'un système de recours. Ce système peut ne pas être lié à une association (par exemple, un système d'ombudsman de l'Etat) mais doit être un système formel qui produise des statistiques sur les plaintes résolues.

Le revenu gagné est une combinaison du revenu provenant des cotisations des membres, des honoraires pour les services, des investissements et autres sources de revenu qui sont classées comme des fonds non restreints.

Les vies assurées sont le nombre d'individus couverts par toutes les polices d'assurance volontaire pour laquelle le membre d'une association est l'assureur, l'agent ou le courtier. Cet indicateur ne comprend pas l'assurance obligatoire ou l'assurance qui n'offre pas d'indemnité résiduelle.

Les zones rurales sont définies par un Etat ou une autre autorité civique. Quand il n'existe pas de définition, les IMF peuvent utiliser la leur.

A propos de SEEP

Le Réseau SEEP est un réseau international de praticiens dans le domaine du développement de microentreprises. Ces plus de 80 membres institutionnels sont actifs dans 180 pays et touchent plus de 35 millions de microentrepreneurs et leurs familles. La mission de SEEP est de mettre en contact ces praticiens dans un environnement mondial propice à l'apprentissage de manière à ce qu'ils puissent réduire la pauvreté par le biais du pouvoir d'entreprise. Depuis 25 ans, SEEP s'est allié à des praticiens du monde entier pour discuter des défis et des approches innovantes au développement de microentreprises. En tant qu'organisation poussée par ses membres, les membres représentent la force motrice de nos objectifs alors que SEEP fournit une plateforme neutre pour le partage des expériences et pour de nouvelles pratiques d'apprentissage innovantes. Le réseau SEEP aide à renforcer les efforts internationaux collectifs des membres pour améliorer la vie des plus vulnérables de ce monde.



The SEEP Network
1875 Connecticut Avenue, NW, Suite 414
Washington, DC USA 20009-5721
Phone: 1 202 534 1400
Fax: 1 202 534 1433
Email: info@seepnetwork.org
Website: www.seepnetwork.org