

Contribuer à améliorer l'efficacité de l'aide

PROJETS DE MICROFINANCE : 12 QUESTIONS A SE POSER

Introduction : Le terme « Microfinance » désigne les services financiers destinés aux pauvres. Les bailleurs de fonds consacrent la plus grande part de leur financement au crédit (« microcrédit »), alors que les pauvres ont également besoin de prestations dans les domaines de l'épargne et de l'assurance. La demande pour les services financiers est très largement supérieure à l'offre actuelle.

La pérennité est une condition essentielle de réussite pour la microfinance. Ce terme désigne la capacité d'une institution de microfinance (IMF) à assumer la totalité de ses coûts au moyen des intérêts et autres frais versés par ses clients. Les IMF pérennes financièrement peuvent devenir un élément permanent du système financier : elles sont capables de poursuivre leurs opérations même après la disparition des subventions et prêts bonifiés. Les bailleurs de fonds sont loin de posséder les financements suffisants pour répondre à la demande du secteur de la microfinance, mais lorsqu'une IMF atteint la pérennité, elle échappe aux limites du financement subventionné. Elle peut faire appel aux capitaux commerciaux afin de financer une vaste expansion de son action auprès de la clientèle pauvre. L'expérience a montré que la microfinance peut fonctionner de façon pérenne, même lorsqu'elle concerne des catégories de clientèle très pauvres.

La plupart des projets de bailleurs de fonds axés sur la microfinance relèvent de quatre catégories, selon que les financements sont consacrés à :

- une IMF de détail offrant des services directs à une clientèle pauvre (une banque d'État par exemple) ;
- une organisation « faîtière » assurant le financement de différentes IMF de détail, telles que des ONG ou des banques commerciales privées ;
- une composante d'un fonds social ou d'un projet de développement local fournissant des fonds de crédit rotatif à des organisations communautaires ;
- un intervenant technique, tel qu'une ONG internationale ou un cabinet d'experts-conseil travaillant au renforcement des capacités institutionnelles, ou les infrastructures et les politiques du secteur financier.

Sauf indications contraires les questions suivantes s'appliquent à tous ces types de projets.

1. Le projet comporte-t-il une composante de crédit ? Le microcrédit est souvent dissimulé dans des projets à plusieurs volets, notamment dans le cas des projets de développement communautaire ou des fonds sociaux.

2. Le crédit est-t-il un outil approprié pour la clientèle ciblée ? Les groupes vulnérables (par exemple victimes du VIH/Sida ou identifiées à l'issue d'un conflit) peuvent avoir de grandes difficultés à rembourser un prêt, si bien qu'un endettement peu approprié pourrait être un fardeau. Les dons pourraient être plus utiles pour ce type de populations. D'ordinaire, le microcrédit s'adresse aux ménages qui possèdent déjà les flux de trésorerie nécessaires au remboursement d'un prêt. Si l'emprunteur ne peut rembourser son prêt qu'en cas de réussite de son projet d'investissement, le risque est tout simplement trop élevé, aussi bien pour le client que pour l'IMF. Le microcrédit rural diversifié peut être pérenne mais les programmes de microcrédit limités au financement de projets agricoles ont presque toujours connu l'échec.

3. Quel est le niveau de pauvreté de la clientèle desservie ? Il arrive que des projets de microfinance se décrivent eux-mêmes comme « conçus pour les pauvres » alors même que personne n'a procédé à un examen réel du niveau de pauvreté des clients ciblés et de leurs foyers. La microfinance peut aider non seulement les très pauvres mais également les moins pauvres. Quel que soit le niveau de pauvreté de la clientèle, la transparence est nécessaire. Un projet conçu pour un niveau de pauvreté particulier (ciblant par exemple le quart le plus défavorisé de la population) devrait tester la pauvreté des clients à l'aide des outils existants.

4. Des spécialistes de la microfinance ont-ils participé à la conception du projet ? Même si la plupart des projets de microfinance inscrivent la pérennité parmi leurs objectifs, peu d'entre eux y parviennent. La participation de spécialistes dans le domaine améliore considérablement les chances de réussite, surtout lorsqu'ils s'impliquent dès les toutes premières phases de la conceptualisation du projet.

5. Les prestations de services financiers sont-elles offertes par des institutions spécialisées ? La microfinance pérenne est rarement le fait d'organismes publics, d'organisations locales communautaires « multi secteurs » ou d'autres entités dont la mission et l'expertise ne concernent pas les services de crédit et/ou d'épargne.

6. Le projet renforce-t-il l'expansion d'institutions de microfinance pérennes sur le marché de détail ?

Les lignes de crédit à court terme ciblant des populations spécifiques ont rarement un impact de longue durée. Une des manières pour un projet de renforcer la pérennité des IMF, est d'imposer par exemple l'application de normes obligatoires de résultats financiers (voir question n° 8 ci-après). Une autre tactique consiste à affecter des fonds au renforcement des capacités institutionnelles et non pas simplement au crédit lui-même. Le soutien au renforcement des capacités devrait promouvoir le développement des marchés locaux de formation et d'assistance technique plutôt que de « parachuter » des prestataires venus de l'extérieur.

7. Le projet est-il structuré de façon à pousser les institutions à décaisser les fonds le plus rapidement possible ?

Les gros projets de microfinance reposent souvent sur l'hypothèse, généralement erronée, que le financement représente le principal obstacle à l'expansion de la microfinance au sein d'un pays. Dans la plupart des pays, c'est la rareté des IMF solides qui représente l'obstacle essentiel. De nombreux projets allouent un financement supérieur à ce que peuvent absorber les IMF solides et il existe fréquemment une pression politique en faveur de décaissements importants et rapides. La contrainte imposée par la présence de capitaux considérables, à déboursier de toute urgence, peut aboutir à la sélection d'IMF déficientes ou d'emprunteurs non conformes. Autant que possible, il est préférable de débiter avec des montants modestes et d'augmenter les déboursés par phases successives, en fonction de la demande exprimée par les IMF disposant de capacités solides pour octroyer des prêts.

8. Existe-il des critères liés à la pérennité lors du processus de sélection et de suivi des performances des IMF, notamment en ce qui concerne la rentabilité et le recouvrement des prêts ?

Bien que ces indicateurs soient les plus cruciaux en termes de pérennité financière, certains projets négligent d'exiger ce type d'informations. Un grand nombre de projets oublient de mettre en place les moyens de vérifier la crédibilité des résultats communiqués par les IMF.

9. Lorsque le projet met en place un fonds fourni par une organisation faîtière, le design du projet en démontre-t-il la nécessité grâce à la présence d'un nombre suffisant d'IMF rentables et capables d'absorber la totalité de ce financement ?

Le financement d'institutions faîtières et d'assistance technique peuvent servir des IMF en bonne santé, mais ne peuvent en général pas créer une IMF solide ou transformer une IMF défaillante en une IMF pérenne. Ceux qui conçoivent des projets de financement d'institutions faîtières effectuent rarement une étude méticuleuse de la capacité des IMF existantes, et cette capacité est donc presque toujours surestimée.

10. Dans les cas où le projet finance une institution faîtière, est-il à l'abri des pressions politiques et des ingérences ?

Peu de projets bénéficiant du financement d'institutions faîtières ont réussi à contribuer au développement d'IMF pérennes. Ce type de financement ne peut réussir que lorsque la direction et le conseil de surveillance de ces institutions ne comptent que peu ou pas de représentants du gouvernement, ou lorsque l'influence des pouvoirs publics est restreinte par la présence au conseil de représentants du secteur privé ne poursuivant pas d'objectifs partisans. La plupart des documents de projet affirment que le financement sera libre d'ingérences politiques. Ce type de déclaration a peu de poids si la structure de direction ne garantit pas cette indépendance.

11. La politique gouvernementale en matière de taux d'intérêt est-elle compatible avec une activité de microfinance pérenne ?

Il est infiniment plus coûteux d'accorder un millier de prêts d'un montant de 200\$ que d'en accorder un seul d'un montant de 200 000\$. Pour être pérennes, les IMF doivent facturer des taux d'intérêt élevés, que leur clientèle est disposée à payer car elle reconnaît la valeur de ce service. Si un gouvernement décide d'appliquer le plafonnement des taux d'intérêt, les IMF ne peuvent facturer de taux d'intérêt suffisamment rentables pour assurer leur pérennité.

12. Si le projet incite à la création de licences spéciales pour les IMF, les autorités de contrôle des institutions bancaires ont-elles la capacité d'assurer ce contrôle ?

Les autorités de réglementation bancaires disposent souvent à peine de la capacité nécessaire pour assurer la surveillance d'un système bancaire commercial défaillant. Si elles sont tenues d'assurer le contrôle des petites IMF, cela peut détourner certaines de leurs ressources de leur mission principale de surveillance des banques commerciales, et il est probable qu'elles ne pourront pas exercer une surveillance adéquate des IMF. Le contrôle des activités de microfinance nécessite des techniques d'inspection nouvelles spécialisées : il incombe aux projets de réforme de la réglementation d'examiner ces questions de façon réaliste.

Auteur : Brigit Helms, avec la collaboration de l'équipe du CGAP.