

L'IMPACT DE LA MICROFINANCE

Les bailleurs de fonds veulent obtenir la certitude que leur investissement aura un rendement social. Dans le cas de la microfinance, les bailleurs de fonds doivent décider si le fait de fournir aux pauvres l'accès aux services financiers se traduit par un rendement social suffisant par rapport aux autres initiatives de réduction de la pauvreté.

Du côté positif, les évaluations d'impact ont apporté la preuve que les services financiers destinés aux pauvres améliorent les conditions d'existence de leurs bénéficiaires en augmentant leurs revenus et en renforçant leur capacité à se procurer des services sociaux. Cependant, bien que la microfinance constitue un mécanisme important de réduction de la pauvreté, il ne s'agit pas d'une formule magique instantanée. Le processus de se sortir de la pauvreté tend à être lent et irrégulier. Le financement octroyé par les bailleurs de fonds à la microfinance doit compléter, et non remplacer, des investissements en services fondamentaux tels que la santé, l'éducation et les infrastructures.

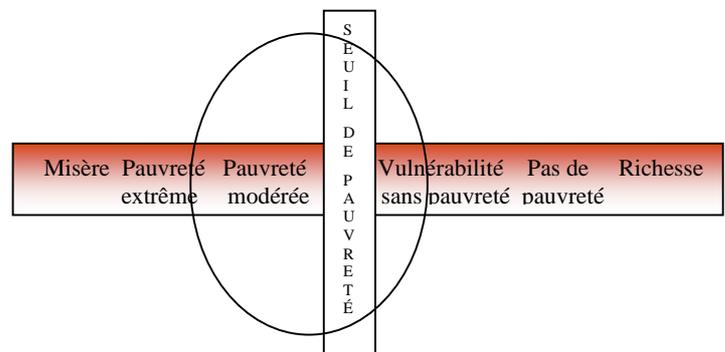
Qu'entendons-nous par "impact de la microfinance"?

L'impact consiste à comprendre comment les services financiers affectent l'existence des pauvres. À ce jour, la plupart des évaluations d'impact ont porté sur les programmes de microcrédit au lieu d'examiner une gamme de services financiers.

- L'impact comprend la croissance du revenu, l'accumulation de biens et la réduction du niveau de vulnérabilité.
- Les indicateurs d'impact mesurent bien plus que les résultats des entreprises (actifs, emploi, revenus) pour comprendre les dimensions multiples de la pauvreté: montant global de revenu du foyer, progrès sociaux réalisés pour la santé et l'éducation et émancipation (en termes de gains d'autonomie et de contrôle des ressources du ménage pour les femmes).

Que savons-nous de l'impact de la microfinance?

- **La portée de l'action est importante.** Les institutions financières doivent toucher les clients pauvres si elles veulent avoir un impact. Comme l'indique le graphe, la plupart des clients de microfinance actuels se trouvent à l'intérieur d'une fourchette située de part et d'autre du seuil de pauvreté. La microfinance parvient rarement à toucher les gens extrêmement pauvres. (Les programmes de protection sociale sont souvent plus indiqués pour les gens vivant dans la misère ou dans la pauvreté extrême.)
- **Les caractéristiques du produit sont importantes.** Les caractéristiques spécifiques de produits financiers, telles que la durée des prêts et la taille des transactions effectuées, affectent l'impact. Les crédits à court terme de fonds de roulement peuvent effectivement être utiles pour un commerçant désireux d'acquérir des stocks. Ils sont moins efficaces cependant pour un producteur qui aurait besoin d'effectuer un seul investissement pour acheter des biens d'équipement. Ce client peut avoir besoin d'autres services, tels que des produits d'épargne à terme ou des prêts à plus longue échéance.
- **La taille du patrimoine des clients est importante.** Le patrimoine initial d'un client affecte l'impact. L'impact des services financiers sur les clients dotés de ressources antérieures plus importantes (financières, pratiques ou sociales) tend à être plus marqué que pour les clients qui ne possédaient au départ qu'un patrimoine très faible.
- **La durabilité est importante.** La longueur de la relation du client avec une institution présente une corrélation positive avec l'impact. Les institutions pérennes sont une garantie de continuité de l'impact car elles fournissent un accès permanent aux services.
- **Le contexte propre au pays est un facteur.** L'environnement macroéconomique, juridique et politique peut avoir un effet important sur l'impact. Des conditions économiques défavorables, des infrastructures sociales et concrètes en mauvais état (éducation, santé, routes), la corruption et l'insécurité affaiblissent la capacité des clients à tirer parti des services financiers.



Quel est l'impact de la microfinance?

Au niveau du ménage

- Le microcrédit entraîne une augmentation de **revenu** du ménage. Le recours aux services de prêt et de dépôt peut provoquer une diversification des sources de revenu (voir l'exemple de l'Ouganda) ou une croissance de l'entreprise (Europe de l'est).

- L'accès aux services financiers permet aux clients d'accumuler des *actifs* et d'en modifier la composition. Le microcrédit peut être utilisé pour acquérir un terrain, construire ou réhabiliter un logement ou acheter des animaux ou des biens de consommation durable. Les clients peuvent également emprunter pour effectuer des investissements importants en termes humains, tels que la santé et l'éducation.
- Les pauvres sont très vulnérables et passent d'une situation de crise à une autre. L'accès à la microfinance leur donne les moyens de mieux *gérer le risque* et de tirer parti des opportunités qui se présentent à eux. En Bolivie, une grande partie des clientes de Pro Mujer emprunte pour préserver leur niveau de consommation en cas de crise, ce qui leur permet d'éviter des à-coups importants au niveau de leur bien-être matériel.

Au niveau individuel

- En ce qui concerne les femmes, la gestion de leurs fonds, *un meilleur contrôle de leurs ressources*, et l'accès aux connaissances débouche sur des choix plus importants et une participation aux décisions concernant leur famille et à leur quartier. Cette émancipation économique s'accompagne de gains de confiance, d'autonomie et de nouvelles opportunités. En 2002, 103 clientes d'*Activists for Social Alternatives (ASA)* ont été élues à des conseils municipaux en Inde.
- Les clients de la microfinance tendent à accumuler un niveau **d'épargne** plus élevé que les non clients, ce qui est primordial pour l'accumulation d'actifs. Au Zimbabwe, les clients de la microfinance ont ouvert des comptes bancaires et postaux; au Pérou, la méfiance envers les institutions formelles s'est traduite par l'accumulation d'une épargne en matériaux de construction et en stocks.

Au niveau de l'entreprise

- *Les revenus des entreprises* connaissent une hausse en raison des services de microfinance, mais pas forcément là où l'on pourrait s'y attendre. Les prêts sont fongibles et sont utilisés en fonction des besoins perçus ou du rendement prévu. Entre 1997 et 1999, on a constaté une augmentation de l'ensemble des revenus des entreprises gérées par des ménages en Inde et au Pérou. Toutefois, les mêmes observations n'ont révélé aucun impact pour les entreprises spécifiques qui avaient en principe bénéficié de prêts.
- *La création d'emplois* au niveau des entreprises individuelles (sans personnel) semble négligeable. Cependant, si l'on combine le nombre total d'entreprises, les ménages clients créent souvent des emplois pour d'autres. Au Pérou, par exemple, chaque client de la microfinance a été à l'origine de trois journées de travail supplémentaires par mois dont ont bénéficié des travailleurs n'appartenant pas à ces ménages.

Comment les services financiers pourraient-ils avoir un impact plus prononcé?

Jusqu'à présent, la microfinance a surtout offert un microcrédit conçu pour les micro-entreprises à cycle court. La plupart des évaluations d'impact ont porté sur ce type de microcrédit. Toutefois, l'expérience montre que les clients adaptent ces prêts plutôt rigides à des fins variables: frais médicaux, funérailles et frais de scolarité. La microfinance aurait un impact plus prononcé si elle offrait une gamme élargie de services financiers correspondant mieux aux besoins variés des pauvres, y compris des services de dépôt, de micro-assurance et de transfert de fonds.

Comment les bailleurs de fonds peuvent-ils augmenter l'impact des services financiers destinés aux pauvres?

1. En privilégiant l'action clientèle à grande échelle. En apportant un soutien aux institutions financières prometteuses en termes de durabilité et de croissance.
2. En investissant auprès d'une gamme d'institutions financières prometteuses de façon à assurer que des clientèles diverses, à des niveaux de revenu divers puissent être touchés, en élargissant la portée de la microfinance aussi bien en tant que du nombre de clients que de leur niveau de pauvreté.
3. En soutenant les objectifs jumeaux de la pérennité et de l'impact; en surveillant les progrès des institutions par rapport à ces deux objectifs.
4. En encourageant les études de marché, afin de mieux comprendre les préférences des clients et les contraintes qui empêchent les pauvres de tirer le meilleur parti possible des services financiers (alphabétisation, titres de propriété, etc.).
5. En aidant les institutions progressives qui mettent en place des mécanismes de prestation et des produits correspondant aux besoins des clients.

Auteur: Monique Cohen, avec la collaboration de l'équipe du CGAP et de Deena Burjorjee. **Sources:** Small Enterprise and Education Promotion (SEEP) Network: *Connaître la clientèle des IMF/ Outils d'analyse pour les praticiens de la microfinance*. (Washington DC: AIMS, 2000); Wright, Graham A. N.: *Etude de marché et développement de produit orienté client, MicroSave-Africa* Essay, 2001, à <http://www.microsave.org/french/>. Anton Simanowitz, *Quelles méthodes pour évaluer l'impact de la microfinance ? Une diversité de méthodes pour une diversité d'objectifs*, Périodique : "Exclusion et Liens Financiers" - *Rapport du centre Walras* 2003, Haley, B. & Morduch, J., *Microfinance et réduction de la pauvreté : Quel est le résultat ?* Périodique : Exclusion et Liens Financiers *Rapport du centre Walras* 2003, James Copestake, *Le suivi-évaluation au sein des institutions de microfinance : proposition d'un cadre de travail général*, Périodique : "Exclusion et Liens Financiers" - *Rapport du centre Walras* 2003 **Sites Internet:** www.usaidmicro.org (cliquer sur AIMS publications); www.microfinancegateway.org/impact.