

TROP D'ARGENT D'UN COTE, PAS ASSEZ DE L'AUTRE

En janvier 2002, le CGAP a publié sur le Microfinance Gateway un Point de vue intitulé « Water, water, everywhere but not a drop to drink » dénonçant les dangers présentés par une offre de financement trop abondante et inadéquate par rapport à la demande. Ce Point de vue a suscité une discussion franche entre 78 représentants de bailleurs de fonds, d'investisseurs et d'IMF. Cette note destinée aux bailleurs de fonds souligne les enseignements fondamentaux qui émanent du Point de vue et de la discussion mentionnée ci-dessus.

L'offre mondiale de fonds auprès des institutions de microfinance (IMF) bien établies est supérieure à la demande. Pour la seule Afrique, le CGAP estime que l'offre disponible en microfinance pour les trois années à venir sera trois fois supérieure à la capacité d'absorption du continent. Cependant, un grand nombre d'institutions prometteuses ne parviennent pas à obtenir tous les fonds nécessaires. Cette anomalie apparente peut s'expliquer principalement par l'inefficacité d'une grande partie des fonds disponibles pour les IMF, ce financement souffrant souvent d'objectifs définis trop étroitement et d'une structure inadéquate. Les bailleurs peuvent changer cet état de faits en tirant parti au maximum de leur avantage comparatif: ils peuvent accepter un niveau de risque plus élevé et laisser les meilleures IMF progresser vers des sources de financement plus durables et commerciales; investir leurs ressources dans l'activité de long terme de renforcement des capacités institutionnelles; améliorer l'environnement juridique et politique et améliorer les standards de publication des résultats (reporting), de performance et de transparence pour cette industrie naissante.

Pourquoi le financement des bailleurs de fonds est-il souvent inefficace?

- Des quantités importantes de fonds stagnent sans être utilisées au sein de structures faïtières nationales ou internationales dont la conception reflète plus les priorités des bailleurs de fonds ou des gouvernements que les besoins réels des IMF. Une grande partie de ces structures, qui fournissent ou garantissent des fonds destinés au prêt ultérieur aux clients, ne peuvent être employés en raison des conditions et des contraintes d'utilisation et de reporting qui y sont attachées.
- Un grand nombre des IMF de petite taille doivent recevoir des subventions de renforcement des capacités institutionnelles et d'assistance technique avant de pouvoir utiliser efficacement les structures faïtières ou les garanties. À l'opposé, les IMF plus solides n'ont vraiment plus besoin de faire appel au financement des bailleurs de fonds pour fournir un crédit à leur clientèle. Elles ont une capacité croissante à accéder aux banques commerciales et quasi-commerciales, ainsi qu'aux investisseurs à mission sociale. Dans ce type de situations, les mécanismes des bailleurs de fonds peuvent faire obstacle à l'émergence du financement offert par le secteur privé et par les investisseurs à mission sociale.

Pas de place pour deux: *Un investisseur à mission sociale déplore ainsi la perte d'un client fort prometteur qui aurait pu s'offrir un produit commercial: « Nous leur proposons un prêt sur 24 mois, à un taux de Libor + 4,5%... Ils nous ont préféré un bailleur de fonds international qui offrirait le même montant, sur 15 ans, avec 5 ans sans remboursement, un intérêt nominal de 5% et un don supplémentaire de 100 000 \$US en assistance technique. »*

- La plupart des bailleurs de fonds allouent la majeure partie de leur financement à quelques pays, et à quelques IMF solides et/ou pratiquement pérennes et dotées d'une expérience réussie. D'autres bailleurs de fonds choisissent de financer des IMF ou des projets sans véritable potentiel de durabilité, alors que des candidats plus prometteurs ne peuvent recevoir les fonds dont ils ont besoin. Une telle concentration du financement élimine un grand nombre d'IMF du champ d'action des bailleurs de fonds.

Choc des cultures: *Bien qu'il soit peut-être nécessaire d'augmenter la quantité de capital-risque pour les IMF moins connues, les bailleurs de fonds rencontrent certains obstacles lorsqu'ils s'efforcent d'y pourvoir. Un représentant de bailleur de fonds en faisait la remarque: « Il n'est peut-être guère surprenant qu'ils [les bailleurs de fonds] aient des difficultés à travailler efficacement avec des IMF de petite taille, étrangères (par rapport au siège du bailleur de fonds), appartenant au secteur privé et commercial, et gérées de façon entrepreneuriale, et pour lesquelles risque et incertitude font nécessairement partie de l'activité quotidienne. »*

- Dans certains pays, les IMF bien établies décident de ne pas recourir aux fonds commerciaux, même si elles disposent de la garantie de bailleurs de fonds, car les financements fournis à bas prix par les bailleurs de fonds ne les y incitent guère. Les facilités de garantie des bailleurs offertes en Amérique latine et en Afrique, par exemple, ne sont pas pleinement utilisées en raison de la faiblesse de la demande.
- Le personnel des bailleurs de fonds manque du temps, de l'expertise et des informations nécessaires pour identifier les IMF moins visibles mais prometteuses et pour élaborer des programmes d'assistance technique appropriés.

Comment accroître l'efficacité du financement offert par les bailleurs de fonds?

- La tâche principale des bailleurs de fonds devrait être d'identifier et de prendre le risque de traiter avec des IMF prometteuses, quoique présentant un niveau de risque plus élevé, afin de laisser les investisseurs commerciaux traiter avec les institutions bien établies et sûres.
- En même temps qu'ils doivent investir auprès d'IMF moins sûres, les bailleurs de fonds doivent augmenter les ressources allouées à l'assistance technique, notamment pour le processus à long terme de renforcement des capacités institutionnelles.
- Il incombe aux bailleurs de fonds d'ajuster leur mode de programmation pour faciliter le financement de réseaux mondiaux ou internationaux d'IMF, qui fournissent à leurs membres une assistance technique bien nécessaire tout en travaillant à la mise en place de normes pour le secteur, telles que des standards de performance.
- Une amélioration des compétences en microfinance du personnel des bailleurs de fonds, ainsi que du flux d'informations de qualité au sujet des IMF sur une base nationale, permettrait aux bailleurs de fonds d'identifier plus facilement et plus efficacement les IMF plus discrètes.

Quel devrait être le rôle des bailleurs de fonds vis à vis des investisseurs commerciaux?

- Bailleurs de fonds et investisseurs ont des rôles importants et complémentaires, lesquels varient en fonction du stade de développement de l'IMF et de la catégorie d'institution à laquelle elle appartient.

Une collaboration parfaite en tout point: *Un investisseur commercial décrit l'harmonie de son expérience avec un organisme donateur international: « Il existe deux institutions [en Afrique de l'est] dont nous détenons une partie du capital et dont [Bailleur de fonds X] assure encore une partie du financement de l'assistance technique. Ce cas souligne très bien l'efficacité d'une bonne compréhension du rôle respectif de chacun et de la coordination des différentes tâches à accompli.... »*

- Le financement devrait être segmenté, dans la mesure où différents instruments correspondent à différents stades de l'existence d'une IMF. Selon une telle approche, les bailleurs de fonds financeraient les étapes de la création et de la croissance en capital d'une IMF, avant de laisser la place au capital privé à mission sociale lorsque une IMF approche le point d'équilibre.

Où il faut, quand il faut: *Un réseau d'IMF souligne qu'« il est nécessaire que les institutions disposent de subventions à leurs débuts: sinon, elles ne pourront jamais atteindre le point où elles peuvent réellement absorber le financement commercial ».*

- Les bailleurs de fonds peuvent préparer les IMF à l'utilisation de capitaux commerciaux en exigeant qu'elles préparent des états financiers vérifiés et qu'elles publient des rapports et des projections au sujet de leur trésorerie. Les bailleurs de fonds devraient également demander à ce que les résultats présentés par les IMF comprennent un certain nombre de ratios financiers standards intelligibles pour les investisseurs commerciaux.

La frustration d'un investisseur: *La représentante d'une banque d'investissement s'exaspérait du comportement des IMF ONG à qui elle demandait de lui fournir des rapports financiers et des informations élémentaires. Elle s'entendait souvent répondre que ces données n'étaient pas disponibles, ou elle recevait des informations incomplètes ou non fiables. Elle avait pris un risque important afin d'élargir les options de sa banque aux IMF ONG, mais n'avait pu recevoir une réponse appropriée de leur part. « C'est exactement le type de comportement qui contribue à donner aux investisseurs l'impression que les ONG ne peuvent pas vraiment jouer un rôle au sein de la microfinance », concluait-elle.*

L'expansion des services de microfinance à l'intention des pauvres nécessite tout à la fois des capitaux et un renforcement des capacités. La difficulté pour les bailleurs de fonds consiste à accepter un niveau de risque plus élevé, à programmer les méthodes de financement pour qu'elles correspondent au stade de développement des IMF partenaires et à clarifier leur propre rôle vis à vis des investisseurs du secteur privé.

Auteurs: Brigit Helms et Peggy McInerney. **Source:** Le Point de vue original du CGAP: « *Water, water everywhere not a drop to drink* » rédigé par Doug Pearce, la discussion consécutive et des documents associés peuvent être consultés sur le site du Microfinance Gateway à www.microfinancegateway.org.