

BAROMÈTRE DE LA MICROFINANCE 2019



ZÉRO EXCLUSION
CARBONE
PAUVRETE

EN PARTENARIAT AVEC

ADVANS
Growing together



BNP PARIBAS



EUROPEAN
MICROFINANCE
PLATFORM
NETWORKING WITH THE SOUTH



FONDATION GRAMEEN
CRÉDIT AGRICOLE
Microfinance & Social Business



10^e Edition

10 ANS DÉJÀ ! RETOUR SUR LES ÉVOLUTIONS EN MICROFINANCE

Sommaire

PAGES 2-3

CHIFFRES CLÉS DE L'INCLUSION FINANCIÈRE DANS LE MONDE

PAGE 4-5

CHIFFRES CLÉS DE L'INCLUSION FINANCIÈRE EN EUROPE ET EN FRANCE

PAGE 6-13

DOSSIER SPÉCIAL : TENDANCES ET ÉVOLUTIONS DE LA MICROFINANCE DEPUIS 10 ANS

PAGES 14-15

MICROFINANCE ET CHANGEMENT CLIMATIQUE

PAGE 16

LA MICROFINANCE AU SERVICE DES RÉFUGIÉS



© Advans Group

ÉDITORIAL

En dépit de ses bons résultats au cours des dernières années, la microfinance apparaît parfois comme incomprise ou mal perçue par une partie de l'opinion publique. Aujourd'hui, pour son 10^e anniversaire, le Baromètre de la Microfinance (BMF) propose de considérer la microfinance comme une dimension à part entière des politiques de développement et comme un secteur pionnier de la finance responsable. Afin de cerner ses enjeux, éclairons son histoire.

Alors que l'émergence de la microfinance au milieu des années 2000, portée par le Prix Nobel de la Paix Muhammad Yunus, suscite un vent d'optimisme dans le monde, le début des années 2010 marque un tournant. Cause de surendettements d'une partie de ses bénéficiaires et générant des profits importants, la discipline

est en proie aux critiques. Les crises successives révèlent les dangers que peut représenter la microfinance pour ses bénéficiaires lorsqu'elle n'est pas gérée de manière responsable. Des mesures d'autorégulation se développent, témoignant d'une volonté de professionnaliser le secteur. Durant ces années, le secteur s'assainit considérablement. S'en suit une période de professionnalisation et de renforcement des institutions.

La performance sociale devient alors une préoccupation centrale pour une majorité des acteurs de la microfinance. Trois dimensions témoignent de sa transformation : diversification des investissements, utilisation croissante et innovante des nouvelles technologies et multiplication des services financiers et non-financiers offerts. En 2016, un an après l'adoption des Objectifs de Développement Durable (ODD), le Baromètre rappelle que la microfinance favorise l'accès

aux crédits, mais aussi aux services de santé, d'agriculture, d'éducation, d'énergie ou d'habitat.

Depuis 10 ans, les Baromètres de la Microfinance se sont attachés à retracer et analyser les mutations de la microfinance. Si l'essor de l'impact investing a semblé occulter la microfinance, les dernières éditions présentent au contraire cette dernière comme un pionnier de l'impact investing, ayant toujours des enseignements à apprendre aux nouveaux acteurs du secteur.

Le fait que la microfinance n'ait désormais plus le monopole de l'investissement à impact n'est pas une mauvaise nouvelle, au contraire. L'effort à faire pour atteindre les ODD d'ici à 2030, estimé à 5 000 milliards de dollars par l'ONU, nécessite en effet que l'ensemble des investisseurs se mobilisent pour la construction d'un monde plus durable.

Ce présent Baromètre revient sur les évolutions de la microfinance au cours des dix dernières années pour donner à voir les évolutions du secteur. Expertise dans la création d'outils et d'indicateurs de mesure de la performance sociale, utilisation des nouvelles technologies de manière responsable, diversification des services visant à l'inclusion des populations les plus vulnérables : nombreuses sont les leçons à tirer des mutations de la microfinance.

Puissent-elles être utiles au champ grandissant de l'impact investing.

Bonne lecture !

CONVERGENCES



ZÉRO EXCLUSION
CARBONE
PAUVRETE

Chiffres globaux de la microfinance : quelles évolutions ?

Depuis 2010, le Baromètre de la Microfinance analyse les chiffres clés de l'inclusion financière dans le monde, grâce aux chiffres du MIX Market sur le marché de la microfinance mondiale. Retour sur les grandes tendances du secteur.

Zoom sur les institutions et les clients

En dix ans, les institutions de microfinance (IMF) ont prêté des centaines de milliards de dollars, avec un taux de croissance annuel moyen de 11,5% sur les cinq dernières années. En parallèle, le nombre d'emprunteurs dans le monde a poursuivi son augmentation, bien qu'à un rythme moins soutenu que dans les années 2000-2010, enregistrant une croissance moyenne annuelle de 7% depuis 2012, contre un taux avoisinant les 20% dans la décennie précédente.

En 2018, ce sont 139,9 millions d'emprunteurs qui ont bénéficié des services des IMF, contre seulement 98 millions en 2009. Parmi ceux-ci, on compte 80% de femmes et 65% d'emprunteurs ruraux, des proportions restées stables au cours des dix dernières années, malgré l'augmentation du nombre d'emprunteurs. Avec un portefeuille de crédit estimé à 124,1 milliards de dollars, les IMF enregistrent en 2018 une nouvelle année de croissance (+8,5% par rapport à 2017).

En dix ans, les IMF ont également amélioré leur efficacité. Malgré une décennie marquée par une forte hausse du coût par emprunteur, passé de 68,4\$ en moyenne en 2009 à 106,7\$ en 2018 (+56%), le ratio de dépenses opérationnelles en baisse de 2,7 points sur la période. Entre 2009 et 2018, les IMF ont également enregistré une augmentation de leurs rendements sur actifs (+1,3 points) et sur fonds propres (+2,9 points).

On constate néanmoins une légère dégradation de la qualité du portefeuille sur l'ensemble de la période, le portefeuille à risque (PAR) supérieur à 30 jours ayant évolué de 6,4% en 2009 à 7% en 2018. Après une baisse du PAR > 30 jours entre 2010 et 2012, celui-ci est en effet reparti à la hausse pour se stabiliser entre 2016 et 2018 autour de 7%.

Zoom sur les régions

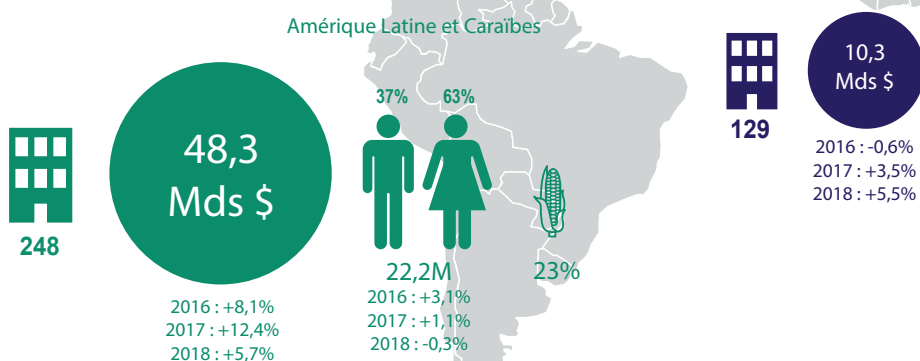
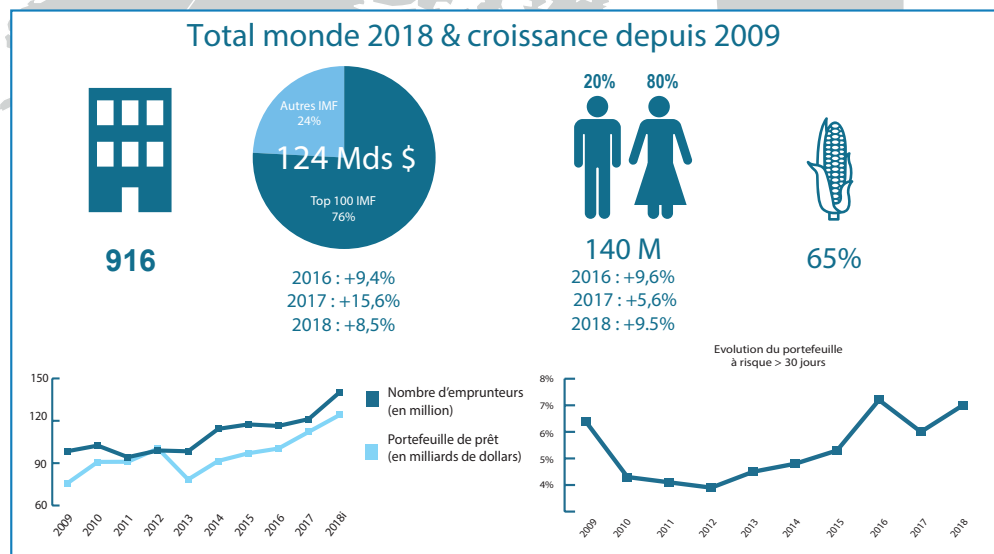
L'Asie du Sud continue de dominer la microfinance mondiale : c'est la région qui comporte le plus grand nombre d'emprunteurs (85,6 millions en 2018), emprunteurs dont la quantité croît plus vite que dans les autres

régions (+13,8% entre 2017 et 2018). Elle compte d'ailleurs les trois premiers marchés en termes d'emprunteurs, l'Inde, le Bangladesh et le Vietnam. Spécificité notable de la région, la quasi-totalité des emprunteurs sont en réalité des emprunteuses (89% en 2018).

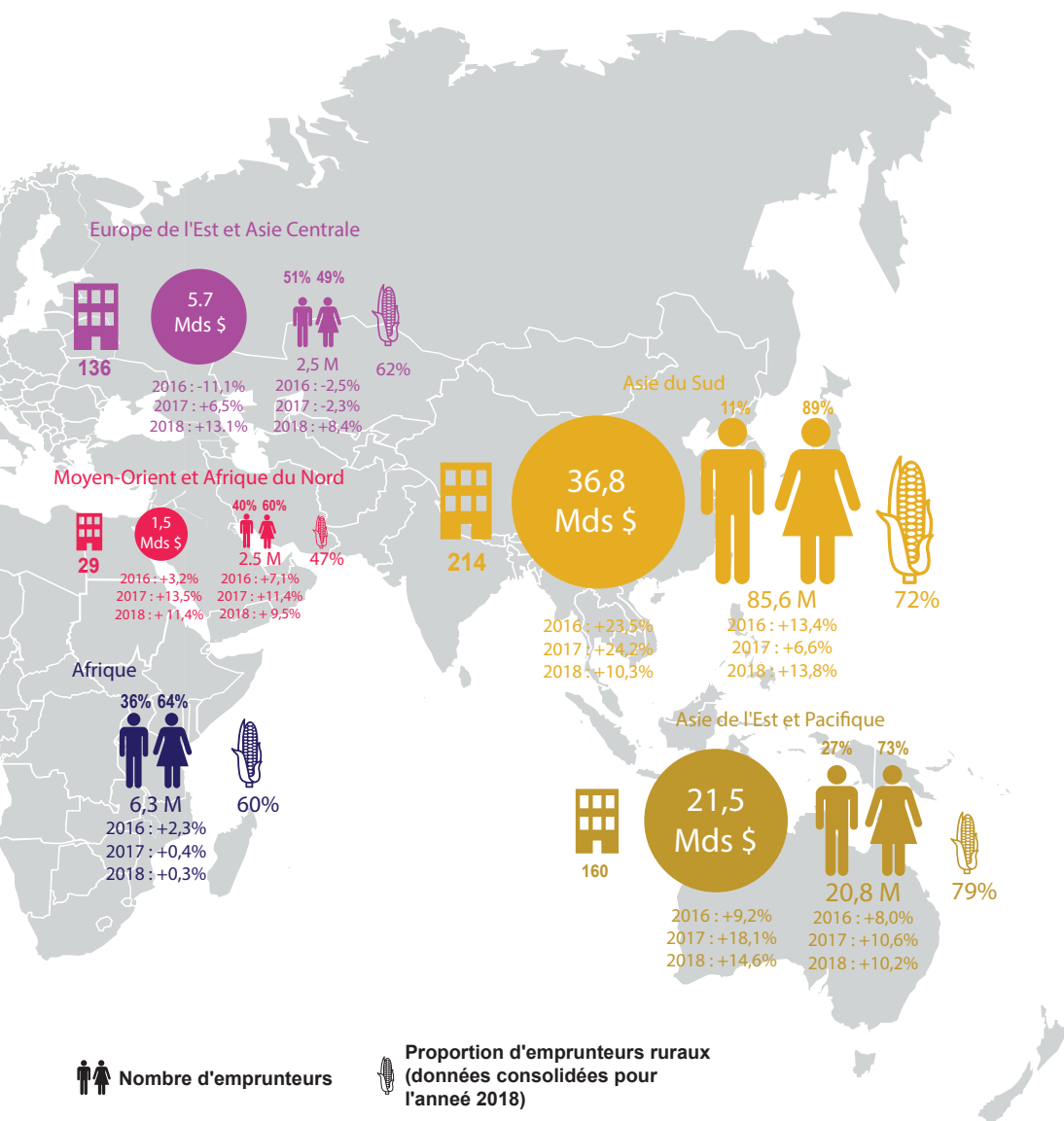
Bien qu'elle représente presque les deux tiers des emprunteurs mondiaux, l'Asie du Sud ne se hisse cependant qu'à la deuxième place en termes de volume du portefeuille de crédit, avec un encours estimé à 36,8 milliards de dollars en 2018.

Ratios de performance moyen des IMF en 2017 (consolidé)

Rendement sur portefeuille	19.2%
Ration de dépenses opérationnelles	10.6%
Portefeuille à risque à 30 jours	6%
Rendement sur fonds propres	11.5%



Nombre d'IMF rapportant au MIX **Taille du portefeuille**



croissance entre 2017 et 2018 (+1%), l'Europe de l'Est et l'Asie centrale enregistrent une croissance de 5%, une amélioration après le repli des années 2015 et 2016.

Enfin, l'encours total des IMF africaines a enregistré une hausse de 56% depuis 2012, tandis que le nombre d'emprunteurs connaissait une augmentation de 46% sur la même période pour atteindre 6,3 millions de personnes en 2018. Malgré un portefeuille de faible qualité (13,6% PAR > 30 jours en 2017) et des coûts par emprunteurs élevés, le portefeuille continue à afficher un rendement important – 20% – mais en baisse de 6,6 points. Le rendement des actifs reste lui aussi positif – 1,9% – mais en baisse (-1,4 points).

Enfin, avec 73% de clientes et 79% d'emprunteurs ruraux, les IMF de l'Asie de l'Est et du Pacifique poursuivent leur croissance avec un portefeuille de 21,5 milliards de dollars en 2018, en hausse de 13,1%. La même année, ce sont 20,8 millions de bénéficiaires qui empruntaient aux IMF de cette région (+10,2%). Depuis 2012, l'encours total des IMF de la région aura augmenté de 16% en moyenne par an, accompagné d'une croissance continue mais plus modérée du nombre de clients (+6%/an).

BLAINE STEPHENS
DIRECTEUR ADJOINT
MOHITA KHEMAR
CHEF DE PRODUIT
MIX

L'Amérique latine et les Caraïbes concentrent en revanche à elles seules 44% du portefeuille total du secteur de la microfinance, avec 48,3 milliards de dollars d'encours de prêts (+5% par an en moyenne depuis 2012). Cette région est la deuxième en termes de nombre d'emprunteurs, avec 22,2 millions de clients en 2018, un chiffre en légère régression (-0,3%) après des années de hausse. La région Amérique latine et Caraïbes reste par ailleurs caractérisée par un faible taux de pénétration dans les régions rurales. Les IMF de la région sont celles qui s'adressent le moins aux populations rurales, qui ne constituent que 23% de leurs clients.

A l'opposé de ces chefs de file, les pays de l'Europe de l'Est et de l'Asie centrale ainsi que ceux de la région MENA constituent des marchés de taille plus modeste. Ils enregistrent cependant une croissance aussi bien du nombre de clients que du portefeuille de crédit. En Europe de l'Est et Asie centrale, le nombre d'emprunteurs a ainsi augmenté de plus de 30% depuis 2012, pour atteindre 2,5 millions en 2018. La région MENA compte le même nombre d'emprunteurs.

Les IMF de ces deux régions sont par ailleurs celles qui comptent le moins de femmes parmi leurs emprunteurs, avec respectivement 49% d'emprunteuses en Europe de l'Est et Asie

centrale et 60% dans la région MENA en 2018. Les portefeuilles de crédit de ces deux régions ont également augmenté au cours de la période. Si la région MENA n'a connu qu'une faible

Méthodologie

Les calculs se basent sur des données fournies par les prestataires de services financiers du réseau MIX Market (<http://www.themix.org/mixmarket>). Le MIX met tout en œuvre pour recueillir des données auprès des principaux acteurs de chaque marché afin de garantir la visibilité de tous les marchés. Toutefois, le MIX ne collecte pas de données sur l'intégralité des acteurs dans chaque pays.

Les chiffres totaux pour les emprunteurs et le portefeuille de crédits pour 2018 sont basés sur les données fournies par 916 institutions. Les données de l'exercice financier 2018 se basent sur toutes les institutions ayant fourni des données au MIX pour la période annuelle de l'exercice de 2018. Lorsque les institutions ont déclaré des chiffres annuels pour l'exercice 2017 mais pas pour celui de 2018, les chiffres de l'exercice 2017 ont été utilisés pour estimer ceux de 2018.

Les estimations de croissance pour les valeurs des emprunteurs et des portefeuilles de prêts pour les exercices 2017 et 2018 sont issues d'une moyenne provenant de l'ensemble des établissements ayant fournis des données au MIX pour 2017 et 2018.

Les données sur les segments de clientèle, et sur le financement et le rendement institutionnel proviennent du *Global Outreach and Financial Performance Benchmark Report - 2017* du MIX.

Libérer le potentiel du microcrédit pour une Europe plus inclusive et plus dynamique

Il y a 30 ans, Maria Nowak créait en France l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE), introduisant en Europe une innovation développée avec succès au Bangladesh par le Professeur Yunus : le microcrédit. L'objectif de l'ADIE est bien de reconnaître un véritable droit à ceux que les lois du marché ou les accidents de la vie empêchent de développer leurs projets ou de créer leur entreprise, faute d'accès au crédit bancaire conventionnel. La mise en œuvre de ce droit passe par l'octroi d'un prêt adapté et un accompagnement personnalisé du porteur de projet.

Cette initiative a rapidement fait école dans toute l'Europe, sous des formes adaptées au contexte de chaque pays. Dès 1999 étaient créés à Varsovie le Microfinance Centre (MFC), puis, en 2003, le Réseau Européen de la Microfinance (REM). Il existe aujourd'hui quelque 450 institutions de microfinance en Europe. Selon la dernière enquête réalisée par les deux réseaux – REM et MFC –, on comptait près d'un million d'emprunteurs actifs en 2017, pour un encours total de 3,2 milliards d'euros.

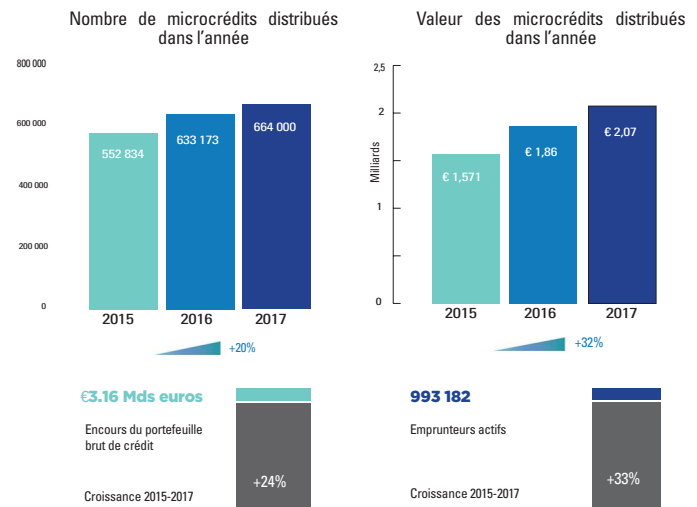
L'expérience acquise en Europe depuis 30 ans montre que le développement du travail indépendant et des micro-entreprises permet de transformer des personnes en situation de précarité en créateurs de richesse, de réduire la pauvreté et les fractures sociales, tout en contribuant à l'atteinte des Objectifs de développement durable.

Le nombre de bénéficiaires du microcrédit et l'encours de prêt connaissent une croissance régulière. On peut toutefois la juger trop lente au regard du potentiel du « marché » du microcrédit, tel qu'estimé par l'étude REM/MFC : 2 millions d'emprunteurs, représentant une demande potentielle annuelle de 17 milliards d'euros. Malheureusement, dans la plupart des pays, ce potentiel de développement est lié à la persistance de difficultés rencontrées par beaucoup de personnes dans l'accès au crédit bancaire pour créer ou développer leur micro-entreprise, à l'aggravation des inégalités et des fractures sociales, territoriales et numériques, ainsi qu'à la prégnance d'un modèle social qui privilégie l'insertion par le salariat plutôt que par le travail indépendant et l'entrepreneuriat.

L'expérience acquise en Europe depuis 30 ans montre que le développement du travail indépendant et des micro-entreprises, avec l'appui combiné du microcrédit et de l'accompagnement des porteurs de projet, permet de transformer des personnes en situation de précarité en créateurs de richesse, de réduire la pauvreté et les fractures sociales, tout en contribuant à l'atteinte des Objectifs de développement durable. Elle a aussi montré la viabilité économique à long terme des institutions de microcrédit.

Les institutions européennes ont bien compris et soutenu le développement du microcrédit en Europe, notamment à travers la création en 2014 du Programme pour l'emploi et l'innovation sociale (EaSI). Dans le cadre de ce programme, la Commission européenne a mis à disposition un instrument de garantie, doté d'environ 300 millions d'euros sur la période 2014-2020, pour améliorer l'accès au financement pour les entreprises sociales, les micro-entreprises et les groupes vulnérables. A travers le programme EaSI, elle a aussi mis en place un instrument de subvention, doté de 16 millions d'euros sur la même période, pour renforcer les capacités institutionnelles des fournisseurs de microcrédit et de financement social.

Tendances et portée de l'activité de microcrédit



Quel avenir pour la microfinance en Europe ?

Alors qu'un nouveau Parlement européen vient d'être élu et qu'une nouvelle Commission se met en place, et tandis que le mouvement des Gilets Jaunes en France a montré la profondeur des fractures et du sentiment d'abandon de nombre de nos concitoyens, le moment est particulièrement opportun de rappeler l'impact social et l'efficacité économique du microcrédit et de faire des propositions pour lever les obstacles ou les freins à son développement.

Tel est l'objectif poursuivi par le Groupe de travail réuni sous la présidence de Maria Nowak et sous l'égide de Paris Europlace. Ce Groupe de travail, constitué d'experts issus de l'ADIE et des groupes bancaires français, ainsi que de représentants de la Banque de France et du Réseau Européen de la Microfinance, a élaboré un Livre Blanc du Microcrédit en France et en Europe¹. Ce Livre Blanc dresse un état des lieux du microcrédit, analyse les facteurs qui ont permis le développement du microcrédit en France. Il fait également la synthèse des études qui démontrent l'utilité économique et sociale du microcrédit et élabore des propositions pour impulser un développement accéléré du microcrédit tant en France que dans le cadre de l'Union européenne.

L'utilité sociale et économique du microcrédit doit tout à la volonté affirmée des institutions de microcrédit d'en faire leur raison d'être d'entreprise, de la traduire dans leurs politiques, leurs procédures internes et les services et produits proposés, puis de mesurer périodiquement l'impact effectif de leur action, à partir de méthodes reconnues de mesure de l'impact social. Performance sociale, impact social et équilibre économique dans la durée sont les trois piliers de ce qu'on pourrait appeler le « modèle européen » d'institution de microcrédit.

A chacun de nous de le développer pour une Europe plus inclusive et plus dynamique.

¹ Le Livre Blanc est disponible sur le site de Paris Europlace : <https://www.paris-europlace.com/fr/publications>

Jean-Luc Perron
Vice-Président
Convergences &
Vice-Président
Centre Yunus Paris

De l'inclusion bancaire à l'éducation financière : les évolutions de la microfinance en France

Depuis qu'il fait l'objet d'un suivi, en 2013, l'encours de microcrédit progresse en France à un rythme assez soutenu. Les montants restent encore modestes au regard du rôle que pourrait jouer le microcrédit accompagné en matière d'inclusion financière. Avec 244 000 microcrédits fin 2018, représentant un encours de 1,36 milliard d'euros, contre près de 1 milliard en 2013, le microcrédit poursuit régulièrement son développement en France. Il est le plus souvent de nature professionnelle (55% de l'encours) ou destiné à constituer un apport en fonds propres (40% de l'encours) permettant de contracter un emprunt sur le marché classique. Il permet aussi, pour seulement 5% de l'encours mais tout de même 19% des prêts, de financer des projets personnels (achat d'un véhicule par exemple).

Le microcrédit en France est accompagné : c'est en confortant un projet personnel ou professionnel avec l'aide d'un intervenant social ou d'une structure d'appui à la création d'entreprise que son bénéficiaire va finalement parvenir accéder à un financement qu'il n'aurait pas spontanément obtenu. Le microcrédit accompagné constitue à cet égard un remarquable levier d'inclusion bancaire et financière. Son développement, promu par les pouvoirs publics, nécessite que cette

prestation qui combine financement, garantie et accompagnement, soit mieux connue de ses potentiels bénéficiaires.

C'est en contribuant à rendre le microcrédit plus visible, plus accessible, en communiquant auprès des intervenants sociaux, des relais associatifs ou institutionnels, des banquiers, de concert avec les instituts de microcrédit, que cet outil sera un succès. La Banque de France qui, avec ses succursales, gère déjà les procédures de surendettement et de droit au compte, contribue activement à la promotion du microcrédit. Elle nourrit pour cela les échanges entre acteurs au niveau des territoires et au niveau national dans le cadre de l'Observatoire de l'Inclusion Bancaire présidé par le Gouverneur.

La communication et l'éducation financière, leviers du développement du microcrédit

Depuis 2016, elle dispose d'un nouveau levier : la stratégie nationale d'éducation économique, budgétaire et financière. Cette stratégie, dont la Banque de France est opérateur, a pour ambition que chacun dispose de connaissances pratiques et de bons réflexes en matière financière afin de pouvoir faire au quotidien des choix plus éclairés en matière de paiements, de crédit, d'épargne ou encore d'assurance. Il s'agit de faire en sorte que tous puissent prendre des décisions leur apportant

un mieux-être financier, de ne pas passer à côté d'opportunités ou d'éviter au contraire des choix inappropriés au regard de leurs besoins et de leur situation, ou encore d'échapper aux arnaques.

À cet égard, développer la connaissance de nos concitoyens en matière de microcrédit vise à limiter le non recours à cet outil, pourtant utile au plan économique et social, tout en rappelant que comme tout crédit, il convient avant tout de vérifier sa capacité de remboursement car tout crédit engage son souscripteur. Le portail public de l'Éducation budgétaire et financière, « mes questions d'argent » (www.mesquestionsdargent.fr) propose des contenus simples, neutres et pédagogiques émanant de partenaires de la stratégie nationale et référencés par la Banque de France. Une rubrique est consacrée au microcrédit. Dans tous les départements, les unités de la Banque de France proposent aux travailleurs sociaux et aux salariés ou bénévoles d'association des sessions d'information sur le microcrédit comme sur d'autres sujets : prévention du surendettement, moyens de paiement, comptes et services bancaires, etc.

Stéphane Tourte
Directeur des particuliers &
Mark Beguery
Directeur de l'Éducation financière
Banque de France

La finance solidaire au service de la microfinance

Début 2019, près de 13 milliards d'euros¹ étaient déposés sur des placements solidaires, qui permettent le financement d'activités à forte utilité sociale et environnementale. Cet encours d'épargne solidaire a été multiplié par 8 en 10 ans avec des taux de croissance annuels moyens à deux chiffres.

Cette progression rapide s'explique tout d'abord par une réglementation française en faveur de l'épargne salariale solidaire qui oblige toutes les entreprises, depuis le 1er janvier 2010, à présenter au moins un fonds solidaire dans tous les dispositifs d'épargne entreprise. D'autres éléments ont permis le développement des ressources solidaires, comme l'engagement croissant des établissements financiers à promouvoir leur gamme de produits solidaires. L'offre ne cesse de s'élargir. En 2018, le label Finansol, qui repose sur des critères de solidarité et de transparence, a été attribué à 19 nouveaux supports d'épargne, très variés, portant leur total à 161. Du côté de la demande, les épargnants adhèrent à ces placements qui donnent du sens à leur argent. Cet engouement s'est traduit l'an passé par 423 000 nouvelles souscriptions de placements solidaires portant leur total à 2,8 millions au 31 décembre 2018².

La microfinance, en France, en Europe et dans le monde, tient une place prépondérante et historique dans l'écosystème de la finance solidaire. En effet, de nombreux placements solidaires sont

utilisés pour financer des institutions de microfinance et in fine des microcrédits. Cette composante microfinance est présente depuis la création des premiers placements.

Au fil des années, les acteurs de la finance solidaire ont diversifié leurs ressources en développant de nouveaux produits d'épargne solidaire, que ce soit directement avec leurs propres outils (émission de parts de capital, obligations, titres associatifs etc.), mais également par l'intermédiaire de placements bancaires, de contrats d'assurance-vie ou, plus récemment, via des plateformes de financement participatif. En Europe, la première créée a été Babyloan. De même, le premier titre associatif solidaire émis est celui de l'ADIE.

La microfinance a ainsi toujours été un vecteur d'innovation à fort impact en matière de lutte contre la pauvreté ou d'inclusion sociale et professionnelle. Elle doit désormais poursuivre sa croissance en s'adaptant à un marché en pleine mutation (développement de l'investissement institutionnel, digitalisation, finance à impact, etc.). Nul doute qu'elle y parvienne.

¹ Baromètre de la finance solidaire 2019 – Finansol/La Croix, 2019

² Idem

Frédéric Fourrier
Responsable de l'Observatoire
de la finance solidaire
Finansol



CHIFFRES CLÉS DE LA MICROFINANCE EN FRANCE

244 000

microcrédits ont été octroyés
fin 2018

1,359

milliard d'euros d'encours en 2018

+35,9%

l'évolution de l'encours du
microcrédit entre 2013 et 2018

55%

le pourcentage de microcrédit pro-
fessionnel sur l'encours total

19%

le pourcentage de microcrédit per-
sonnel sur l'ensemble des prêts

Synthèse des articles phares des dix derniers Baromètres de la Microfinance

L'émergence du microcrédit dans les années 1980 a très rapidement suscité un intérêt fort dans un contexte de renouvellement des politiques économiques et sociales de lutte contre la pauvreté. Les acteurs du développement ont alors vu dans cet outil un moyen de réduire la pauvreté par l'inclusion financière des plus pauvres, et ont fortement investi dans la microfinance. Depuis le secteur s'est fortement transformé, avec l'arrivée de nouveaux services et de nouveaux acteurs.

La microfinance n'est pas à elle seule une réponse à la question du développement mais peut s'articuler utilement avec d'autres politiques de développement.

Le Baromètre de la Microfinance n'a eu de cesse de refléter ces évolutions. A la fois enthousiasmé par l'essor d'un outil essentiel dans les politiques de développement, et conscient des limites de la microfinance, ainsi que de ses possibles dérives, les articles du Baromètre présentent la microfinance comme un système efficace, s'il s'accompagne de pratiques responsables. Cette approche est présente dès 2010 dans un article d'Alix Pinel, journaliste à Médiapart : « la microfinance n'est pas un remède universel. Elle n'est pas à elle seule une réponse à la question du développement [cela dit, elle] peut s'articuler utilement avec d'autres politiques de développement et accroître encore sa contribution à la lutte contre la pauvreté ». Inclusion financière, gestion de performance sociale, rentabilité économique : quels ont été les sujets phares du Baromètre de la Microfinance depuis sa première parution en 2009 ?



De 2010 à 2013 : de la critique à l'amélioration

« Microcrédit, miracle ou désastre », « la microfinance en crise », le « microcrédit tourne à la tragédie ». Au début des années 2010, la presse internationale dépeint sévèrement le secteur de la microfinance suite aux nombreuses crises ayant émaillé sa crédibilité. Ces critiques contrastent avec l'optimisme qui a longtemps prévalu dans le secteur, présentant le microcrédit comme une solution miracle à la pauvreté et valant à son créateur, le Professeur Muhammad Yunus, le Prix Nobel de la paix en 2006.

Après des années d'espoir et d'enthousiasme, la microfinance apparaît alors sous un tout autre visage, celui du surendettement des bénéficiaires et des trop grands profits d'Institutions de microfinance (IMF) peu scrupuleuses. Les énormes bénéfices engrangés par Compartamos au Mexique ainsi que les crises qui ont éclaté dans le sud de l'Inde, au Pakistan, au Maroc, ou encore au Nicaragua ont mis en évidence les dangers que pouvait représenter la microfinance pour ses clients lorsqu'elle n'est pas gérée de manière responsable.

Ces crises sont la résultante d'un triple problème, résumé en 2011 dans le Baromètre par Xavier Reille, responsable microfinance pour le Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) : « la crise de la microfinance, c'est la recherche excessive du gain, la croissance non maîtrisée des IMF et le manque de réglementation. »

Signe d'une remise en question du secteur, la deuxième édition du Baromètre de la microfinance titrait en 2011 « Pour un retour à une microfinance plus sociale » dans la lignée du processus d'autocritique engagé suite à la crise de la microfinance. C'est dès cette période que la question de la mesure de l'impact social et des bonnes pratiques en la matière intègre le Baromètre, et fait depuis l'objet d'un dossier annuel.

De nouvelles initiatives d'autorégulation du secteur ont graduellement été développées et démontrent une véritable volonté de responsabiliser et de professionnaliser le secteur.

Cette remise en question marque un tournant qui a facilité le développement de nouveaux outils. De nouvelles initiatives d'autorégulation du secteur ont graduellement été développées, démontrant une véritable volonté de responsabiliser et de professionnaliser le secteur. Selon Cécile Lapenu, actuelle directrice de Cerise, c'est dès le début des années 2010 que « le secteur est entré dans une période de maturité. Les leçons apprises au cours des dernières années [ont contribué] à l'établissement d'une microfinance responsable, éthique et inclusive. » (Baromètre 2013)

Ces années de réflexion autour de l'impact social ont ainsi vu les acteurs de la microfinance se rassembler sous la bannière de la Social Performance Task Force (SPTF) qui réunit aujourd'hui plus de 3 000 organisations qui promeuvent des pratiques responsables. Cela a permis le développement des Normes Universelles de Gestion de la Performance Sociale publiées en 2012.

C'est également durant cette période qu'a été créée la Smart Campaign, une campagne mondiale visant à intégrer les pratiques de protection des clients dans les activités des institutions du secteur de la microfinance.

Quelles tendances et évolutions ?

Dès lors, les pratiques du secteur se sont globalement assainies. Ces outils largement partagés ont permis une plus grande transparence sur la mesure de la performance sociale, le développement de pratiques plus responsables, et une meilleure protection des clients. Ces pratiques se sont ensuite généralisées dans le secteur.

De 2014 à 2016 : professionnalisation et digitalisation de la microfinance

Après la prise de conscience du début des années 2010, les années 2014 à 2016 constituent une nouvelle étape, celle de la poursuite de la professionnalisation de la microfinance et de l'amélioration de son efficacité.

La période est d'abord caractérisée par une diversification des acteurs qui investissent dans le secteur. En 2014, Christian Etzensperger, analyste de ResponsAbility – un gestionnaire d'actifs spécialisé dans la microfinance et le financement du développement – remarque que l'arrivée de fonds de pension en microfinance marque un tournant pour le secteur. Ceux-ci, généralement avertis au risque, ne s'engagent que dans les secteurs dont la rentabilité est prouvée, montrant que « le secteur de la microfinance est passé du stade initial de programmes subventionnés à celui de banque de détail rentable ».

La professionnalisation du secteur se concrétise également à travers l'utilisation grandissante et innovante des nouvelles technologies. Le Baromètre fait de ce sujet son dossier principal en 2015, peignant le portrait d'une microfinance innovante, qui s'engage sur la voie de la révolution numérique. Les apports des nouvelles technologies au secteur suscitent des espoirs, bien résumés en 2015 par Kalin Radev, directeur général de Software Group. Selon lui, « les innovations technologiques apportent désormais de nombreuses solutions pour la plupart des défis opérationnels du secteur, dont

l'accessibilité [des services], l'efficacité, l'automatisation des process, la sécurité et les opérations cashless ».

Mais les acteurs traditionnels de la microfinance ne sont pas les seuls à identifier le potentiel des nouvelles technologies en matière bancaire. L'arrivée de nouveaux acteurs (notamment des opérateurs téléphoniques et des fintech) bouscule le marché. Dès 2015, c'est 34% de la population subsaharienne qui a accès à un service bancaire grâce au mobile money. De fait, l'évolution de la technologie mobile a estompé les frontières entre les compagnies téléphoniques, les nouveaux acteurs du digital et les institutions financières traditionnelles. Les partenariats entre fintech, IMF, entreprises téléphoniques, et institutions publiques deviennent une nouvelle formule permettant d'augmenter à la fois l'impact de la microfinance et sa portée.

Arrivée de nouveaux investisseurs, digitalisation de la microfinance, diversification de l'offre : le secteur de la microfinance connaît une professionnalisation rapide durant les années 2014-2016

En 2016, un an après l'adoption des Objectifs de Développement Durable (ODD), c'est la diversification de l'offre en microfinance qui est abordée par le Baromètre. Au-delà du simple accès au crédit, le Baromètre montre que la microfinance favorise également l'accès aux services essentiels et ouvre pour ses clients de nouvelles opportunités dans les domaines de l'agriculture, de l'énergie, ou encore de l'habitat.

Sam Mendelson, consultant pour la European Microfinance Platform, revient par exemple sur

les liens entre microfinance et éducation : au-delà des produits financiers permettant de financer les études, les IMF financent aussi la construction d'écoles et d'infrastructures facilitant l'accès aux centres scolaires. Elles offrent également des services non-financiers (formation des enseignants, aide au développement de programmes d'études, amélioration des normes de sécurité dans les écoles etc.) et fournissent des services de formation à l'emploi.

Arrivée de nouveaux investisseurs, digitalisation de la microfinance, diversification de l'offre : le secteur de la microfinance connaît une professionnalisation rapide durant les années 2014-2016.

De 2017 à nos jours : un secteur influent au-delà de ses frontières initiales

Au-delà de la microfinance, c'est tout un secteur de la finance responsable qui se structure. Le fort développement de l'impact investing ces dernières années peut donner l'impression que la microfinance n'est plus à la mode, dépassée par des acteurs plus performants et/ou plus ambitieux. Pourtant, loin de cette image, les dernières éditions du Baromètre montrent au contraire la microfinance comme une pionnière de l'impact investing.

Création de modèles économiques permettant la recherche de l'impact social tout en garantissant un équilibre financier, diversification des ressources des acteurs de microfinance, outils et indicateurs de performance sociale : les acteurs de la microfinance ont une expertise unique. Bonnie Brusky, directrice déléguée de Cerise, revient d'ailleurs sur ce dernier point dans la présente édition du Baromètre : « contrairement aux acteurs traditionnels du développement qui ont ouvert la voie de la microfinance, les investisseurs à impact ont rarement de bonnes habitudes de suivi et d'évaluation et connaissent peu

les concepts académiques de l'évaluation d'impact ».

Dès lors, la microfinance, en tant que seul secteur de l'impact investing ayant atteint une phase de maturité, a beaucoup à enseigner à ces nouveaux arrivants, notamment sur les questions d'évaluation de l'impact. Dans un article de 2017, Michael Knaute, directeur régional Afrique et MENA pour Triodos IM, l'affirme : « l'application des leçons apprises dans la microfinance au cours des trois dernières décennies au secteur de l'impact investing aidera à tracer la voie vers la réalisation des ODD ».

Si la microfinance n'a plus aujourd'hui le monopole de l'investissement à impact, les leçons qu'elle a acquises peuvent être utiles aux autres acteurs de la finance responsable

La microfinance au service des ODD

Avec un montant de 124 milliards de dollars de prêts octroyés au niveau mondial et une croissance de 9,5% du nombre de clients en 2018 l'offre de la microfinance continue à se développer. Signe d'un secteur qui a su tirer parti de ses propres mutations pour poursuivre son développement et continuer à favoriser l'inclusion financière partout dans le monde.

Et si la microfinance n'a plus aujourd'hui le monopole de l'investissement à impact, les leçons qu'elle a acquises peuvent être utiles aux autres acteurs de la finance responsable. Une heureuse nouvelle étant donné l'effort financier à réaliser pour atteindre les ODD à l'horizon 2030.

BAPTISTE FASSIN
CHARGÉ DE PUBLICATIONS &
CARINE VALETTE
RESPONSABLE COMMUNICATION
ET PUBLICATIONS
CONVERGENCES

La gestion de la performance sociale se généralise. Une opportunité -ou une menace - pour le secteur de l'investissement à impact social ?

En tant que niche initialement réservée aux régions et populations éloignées et non desservies par le secteur financier traditionnel, la microfinance a depuis longtemps adopté la question de la performance sociale. En promettant d'intégrer de manière responsable les populations exclues et souvent vulnérables aux services financiers, afin de développer et/ou d'accroître leurs activités économiques, et éventuellement les sortir de la pauvreté, le secteur s'est rendu compte il y a longtemps qu'il devait prouver qu'il avait honoré cette promesse initiale.

Mais comment évaluer, de manière transparente et cohérente, la réalisation des objectifs sociaux et environnementaux de la microfinance ? Comment garantir une prestation de services financiers responsables et des résultats financiers suffisants pour une industrie durable ?

Au cours des premières années, les organisations les plus volontaires (investisseurs et Fournisseurs de services financiers - FSF) ont développé des approches internes. Les enseignements qu'elles en ont tiré étaient intéressants, mais ces approches individuelles ont abouti à un paysage déconcertant avec autant de méthodologies que d'acteurs.

En 2005, la nécessité d'une plus grande coopération entre ces acteurs est apparue évidente. Cette année-là, la Social Performance Task Force (SPTF), en coordination avec la Smart Campaign (Principes de protection des clients) et d'autres initiatives, a lancé une coopération sectorielle pour créer un langage commun dans le cadre de l'évaluation de la performance sociale, un projet couronné de succès. Depuis 2012, le secteur dispose d'un standard véritablement mondial, les Normes universelles, complétées par l'outil d'audit de la performance sociale de CERISE (SPI4) en 2015 qui est parfaitement aligné sur ces normes. Les investisseurs en finance inclusive et les FSF ont ainsi aujourd'hui la capacité d'évaluer leur performance financière et sociale sur la base des Normes universelles.

Aujourd'hui, plus de 600 FSF utilisent le SPI4, représentant plus de 50 % des IMF, 30 % des clients et près de 20 % du portefeuille total des IMF qui rapportent au Mix Market¹, et encore plus d'acteurs non seulement évaluent et estiment, mais comparent et améliorent leur performance sociale sur la base de ces normes.

Plusieurs années après cette période passionnante qui a été le théâtre du développement et de l'amélioration des premiers outils d'audit social, SPTF œuvre aujourd'hui pour faire se conjuguer gestion de la performance sociale et Objectifs de développement durable. Les normes initialement développées pour la microfinance sont maintenant testées et appliquées à une partie plus vaste du secteur des services financiers, comme les organismes de financement des PME, les banques ou les fintech. Et une 7^e dimension sera ajoutée aux Normes universelles pour englober la performance environnementale. Cet ajout reflète la demande croissante du secteur financier responsable d'évaluer la performance financière, sociale et environnementale de manière simultanée et équivalente.

Notre expérience arrive au bon moment...

Quelque chose a changé depuis la crise des marchés financiers de 2008/10. Au cours des premières années, ces outils de mesure sociale et environnementale étaient utilisés exclusivement par les acteurs de la microfinance et quelques institutions responsables. Plus récemment, nous avons assisté à une nouvelle évolution prometteuse. Sous la pression des clients, des collaborateurs, des actionnaires, des dirigeants et du grand public désormais préoccupés par les conséquences sociales et environnementales de l'activité économique, le secteur financier a commencé à adopter de manière systématique un langage social et environnemental dans ses modèles économiques. Pour aller plus loin, la gestion court-termiste et axée uniquement sur les résultats financiers est de plus en plus considérée comme non optimale et ne répondant pas aux réelles responsabilités fiduciaires.

Un nombre croissant d'établissements financiers ou d'entreprises généralistes complètent leurs rapports annuels, leurs sites web ou leurs bulletins d'information en mettant à l'honneur leurs responsabilités sociales et environnementales. Un grand nombre de ces actions sont sérieuses et fortement engagées en faveur d'un changement vers une plus grande évaluation de la performance globale. La mesure de la performance sociale et environnementale a en effet commencé à s'implanter dans le monde de l'entreprise et de la finance.

Ces évolutions positives ne doivent cependant pas cacher les risques réels auxquels le secteur est confronté. Si ils ne sont pas correctement mis en œuvre par tous les acteurs, ces changements peuvent engendrer des risques considérables pour la réputation des acteurs appliquant ces nouvelles règles de manières honnêtes. C'est une autre leçon tirée de l'expérience du secteur de la microfinance : des réglementations sont nécessaires pour assurer une mesure transparente de la performance par tous les acteurs.

...pour pousser vers une meilleure harmonisation de la mesure de la performance sociale

Suite au crash de 1929, les acteurs économiques ont pris conscience de la nécessité d'harmoniser la terminologie de l'information financière. Aujourd'hui, les normes IAS/IFRS et PCGR aident à comprendre l'information et l'analyse financière et à déterminer la fiabilité de la santé financière d'un projet de manière fiable.

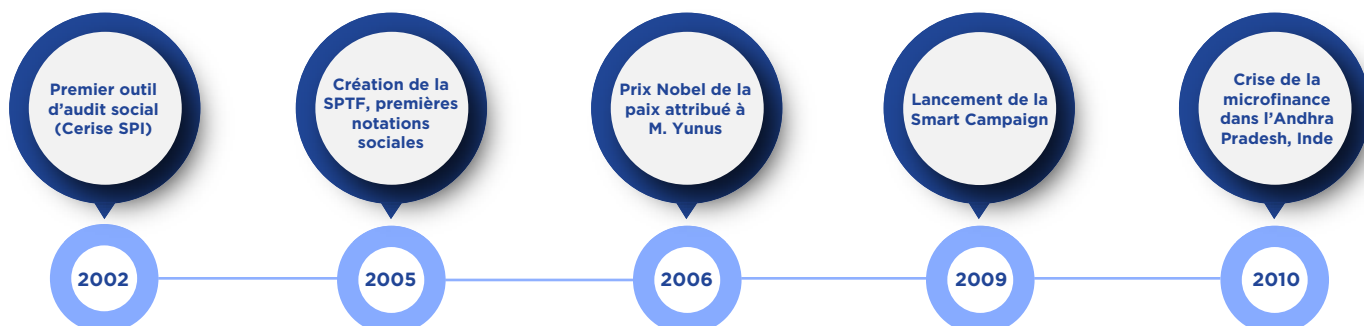
Nous devons maintenant développer l'équivalent des IFRS pour la performance sociale et environnementale. Le secteur doit également partager ses premières leçons avec le reste de l'économie : placer la valeur client au centre de ses activités, se concentrer sur la satisfaction des bénéficiaires, une gouvernance efficace et des produits utiles, sont les véritables garants de la performance à long terme de toute entreprise économique.

La finance inclusive apparaît aujourd'hui comme le laboratoire qui a permis de tester des façons de coopérer dans un environnement de marché concurrentiel, d'apprendre comment partager des connaissances et de voir cela comme un gain de valeur plutôt qu'un risque de perdre un avantage compétitif. Nous devons accroître nos efforts conjoints pour promouvoir la clarté des concepts, des méthodologies, des outils et des évaluations et démontrer aux marchés financiers traditionnels que la pratique de l'investissement responsable est la seule garantie d'un succès financier à long terme. Nous sommes sur la bonne voie – mais ce changement est plus urgent que jamais.

¹ Study on Social Performance Management in Microfinance, Cerise et ADA, 2019

JURGEN HAMMER
DIRECTEUR GÉNÉRAL
SPTF EUROPE

ÉTAPES CLÉS



Réutiliser la roue (de gestion de la performance sociale) : les leçons que l'investissement à impact social peut tirer de la microfinance

Le Baromètre de la microfinance fête ses 10 ans. Un retour sur les thèmes clés de la publication révèle une dynamique intéressante. De nombreux « sujets brûlants » des années 2010, à l'exception de la digitalisation, pourraient facilement avoir été abordés dans les années 2000, 1990, voire 1980.

Peut-être est-ce la vieillesse, mais il me semble que les sujets brûlants ne sont souvent qu'une version réchauffée de sujets plus anciens. Les idées vraiment nouvelles sont difficiles à trouver et souvent, les grandes nouveautés ne sont que le reconditionnement d'un vieux concept. On n'a jamais réinventé la roue. On l'a plutôt repensée.

D'aucun dirait que l'investissement à impact social n'est pas une nouveauté, mais un vieux concept qui a simplement été repensé. Le Global Impact Investing Network (GIIN) estime que les gestionnaires de fonds investiront 225 milliards de dollars en 2018, soit une hausse de 20 % par rapport à 2017¹. Il est clair que l'investissement à impact social gagne du terrain, ou du moins le nombre d'acteurs qui se définissent comme des investisseurs à impact social augmente, malgré le manque de clarté sur la signification de cette expression.

En effet, le manque de « compréhension commune de la définition et de la segmentation du marché des investisseurs à impact social » est considéré comme un défi important par 40 % des plus de 200 participants à l'enquête GIIN de 2018. Ce n'est pas étonnant. Un grand nombre de ces acteurs (fondations d'entreprises, entreprises familiales et banques commerciales) sont totalement nouveaux

dans la sphère de l'investissement à impact. Le risque est que n'importe qui se proclame investisseur à impact social et que l'utilisation de ce terme à tort et à travers sape la crédibilité et l'intégrité de ce qui constitue une finance potentiellement transformative.

Contrairement aux acteurs traditionnels du développement qui ont ouvert la voie à la microfinance, les investisseurs à impact social ont rarement de solides habitudes de suivi et d'évaluation

Contrairement aux acteurs traditionnels du développement qui ont ouvert la voie à la microfinance, les investisseurs à impact social ont rarement de solides habitudes de suivi et d'évaluation et connaissent peu les concepts théoriques de l'évaluation de l'impact social. Ils savent qu'ils veulent démontrer un « impact social », mais ne veulent pas gérer la complexité de la double rentabilité. Et franchement, ils ont raison. « Beaucoup d'argent a été gaspillé et de temps perdu sur des évaluations d'impact social mal conçues et mal mises en œuvre », soulignent Mary Kay Gugerty et Dean Karla, experts en impact social. Mais si ce n'est pas une preuve d'impact, que démontrer ?

Le secteur de la microfinance apporte une réponse. Lorsque la microfinance est apparue comme un « sujet brûlant » dans le monde du développement, une foule de donateurs s'est très tôt manifestée, tous cherchant à prouver que cet outil basé sur les logiques du marché pouvait réduire la pauvreté.

Des millions ont été dépensés, mais la démonstration des résultats s'est avérée plutôt timide (et presque toujours âprement discutée en raison de questions méthodologiques). L'évaluation de l'impact social s'est trouvée face à une impasse dans le monde de la microfinance. À terme, grâce à la mobilisation des professionnels, comme les partenaires fondateurs de CERISE, et à une coordination au niveau du métier (pilotée par le Social Performance Task Force), le secteur a favorisé la gestion de la performance plutôt que la mesure de l'impact social.

Aujourd'hui, plutôt que de collecter des données pour prouver l'impact social, les parties prenantes sont plus susceptibles de recueillir des données visant à obliger les institutions de microfinance (IMF) à rendre des comptes dans le cadre de leur mission sociale. En pratique, cela les encourage à intégrer l'intention sociale dans leur stratégie et leurs systèmes de gestion, et à assurer leur suivi grâce à des indicateurs clés de performance.

Il s'agit de la gestion de la performance sociale, qui s'est généralisée dans le monde de la microfinance au cours des 10 dernières années, soutenue par les Normes universelles de gestion de la performance sociale (GPS). Cette approche devrait être exploitée par l'univers des investissements à impact social. Elle est pragmatique et fédératrice sans être normative : les normes universelles n'indiquent pas quelle devrait être la mission sociale, mais comment l'accomplir au mieux.

L'approche GPS n'est pas difficile à appliquer, mais elle nécessite de regarder systématiquement ses activités sous l'angle de sa mission. CERISE, en collaboration avec

ses investisseurs à impact social partenaires, a développé l'Évaluation pour les investisseurs d'impact (IDIA) pour faciliter ce processus. L'IDIA est un outil d'évaluation rapide permettant aux investisseurs ou aux fonds de vérifier si la gouvernance et les systèmes internes sont en adéquation avec l'intention stratégique.

Mais CERISE n'est pas la seule à promouvoir la GPS auprès des investisseurs. En avril dernier, l'IFC (International Finance Corporation) a publié ses Principes opérationnels de la gestion de l'impact social² qui suivent en grande partie une approche GPS : définir l'intention, mettre en place des systèmes internes pour soutenir cette intention, suivre les progrès et réfléchir à la manière de maintenir l'impact. Ces Principes de Fonctionnement définissent les éléments communs auxquels les investisseurs doivent s'engager s'ils veulent véritablement avoir un impact.

Jusqu'à présent, ils ont rassemblé plus de 60 signataires. Ce que cela implique au juste n'est pas encore clair, bien qu'en théorie, les signataires s'engagent à diffuser publiquement et à procéder la vérification indépendante de leurs pratiques, pour démontrer qu'ils sont en phase avec ces principes. L'IDIA propose une méthode pour ce faire. Elle tire les leçons de la microfinance pour savoir comment accomplir sa mission. Parce qu'il est inutile de réinventer la roue.

1 https://thegiin.org/assets/2018_GIIN_Annual-Survey_ExecutiveSummary_webfile.pdf

2 https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Totopics/Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/

BONNIE BRUSKY
DIRECTRICE ADJOINTE
CERISE



Les acteurs privés de la microfinance se soucient-ils réellement de la performance sociale ?

Il y a plus de 10 ans, le prix Nobel de la paix Muhammad Yunus déclarait : « Je crois fermement que nous pouvons créer un monde sans pauvreté si nous y croyons collectivement. Dans un monde sans pauvreté, le seul endroit où vous pourriez voir la pauvreté serait dans les musées de la pauvreté. » Malheureusement, elle existe toujours.

Et elle continue d'exister, en partie parce qu'un grand nombre de personnes n'a pas accès aux services bancaires. Au niveau mondial, environ 1,7 milliard d'adultes étaient encore exclus des secteurs bancaires traditionnels en 2017, contre 2 milliards en 2014. La Chine possède la plus grande population non bancarisée du monde, suivie par l'Inde (190 millions), le Pakistan (100 millions) et l'Indonésie (95 millions). Ces quatre économies, ainsi que le Nigeria, le Mexique et le Bangladesh, regroupent près de la moitié des personnes non bancarisées dans le monde.

Ces chiffres montrent bien que le chemin vers un monde où chacun aura accès aux services financiers est encore long. Une marge de croissance existe donc pour les acteurs du secteur de la microfinance. Les grandes institutions privées de microfinance et les véhicules d'investissement en microfinance (VIM) peuvent jouer un rôle déterminant dans la lutte contre ces inégalités.

Mais dans un marché aussi rentable que celui de la microfinance¹, peut-on vraiment être assurés que leurs actions auront une orientation sociale ? Le secteur de la microfinance a été fortement délégitimé au cours des années 2000 en raison de la crise du surendettement, qui a semé le doute sur le caractère social de la microfinance. Le contexte actuel est-il meilleur ? Les parties prenantes privées ont-elles trouvé le bon équilibre entre rendement financier et performance sociale ?

Les investisseurs actuels se soucient davantage de leur impact social

Ces dernières années, des efforts ont été déployés en vue d'une plus grande transparence et d'une évaluation sociale qualitative. Les rapports tendent à montrer que cette préoccupation est désormais bien comprise par le secteur. Par exemple, le Financial Inclusion Compass 2018² produit par la European Microfinance Platform (e-MFP) démontre que la protection des clients est reconnue par les acteurs de la microfinance comme le critère le plus important pour atteindre les objectifs d'inclusion financière, alors que la gouvernance est classée en troisième position.

Cette préoccupation vaut également pour les investisseurs. L'enquête VIM 2018³ (effectuée par Symbiotics) montre que la plupart des investisseurs en microfinance et des gestionnaires de fonds tiennent compte de divers aspects en matière de performance sociale⁴. La plupart des fonds examinés dans cette enquête (77 fonds

sur 83 gestionnaires interrogés) ont montré qu'ils ciblaient à la fois les rendements financiers et sociaux. On sait aussi que lorsqu'un contrôle est effectué, ce qui ne pourrait n'être qu'une déclaration se transforme en un engagement plus concret. Et de fait, la majorité des VIM ont mesuré à la fois les rendements financiers et sociaux (64 sur 83), tandis qu'une minorité (6 sur 83) s'est concentrée exclusivement sur la mesure des rendements financiers.

L'enquête indique également que les évaluations des VIM ont été essentiellement établies à partir du recueil et de l'analyse d'indicateurs relatifs aux actions sociales menées par leurs sociétés émettrices. En outre, 67 % des VIM se sont appuyés sur des outils développés en interne pour évaluer la gestion de la performance sociale de ces sociétés. Enfin, 67 % des VIM attribuent en interne une note sociale aux IMF qui font partie de leurs portefeuilles.

Le portefeuille de microfinance de BNP Paribas, comme d'autres fonds, évalue également la performance sociale des sociétés émettrices dans le cadre de sa responsabilité civique, un des 4 piliers de sa stratégie RSE. Des missions de vérifications préalables des aspects sociaux sont proposées à titre bénévole aux IMF avec lesquelles BNP Paribas travaille. Pendant une semaine, des cadres à fort potentiel réalisent un audit SPI4 après avoir été formés par l'ONG Cerise. Notre portefeuille de micro-crédit a été comparé avec 286 autres IMF dans le monde évaluées selon la méthodologie SPI4, et les résultats sont concluants : les IMF financées par BNP Paribas ont un score largement supérieur à la moyenne. En effet, les 26 IMF auditées (sur 34 IMF financées) atteignent le score de 79/100, alors que le score global est de 64/100, ce qui prouve qu'un investisseur peut avoir un véritable impact avec les investissements qu'il réalise en microfinance.

Un triple objectif de résultat : financier, social et environnemental

La performance sociale est une composante fondamentale de l'ADN de la microfinance. La majorité des acteurs le savent bien et ils ont à cœur de l'afficher pour montrer qu'ils s'engagent efficacement dans la réalisation de leur mission sociale. Mais le marché de la microfinance est également confronté à un autre défi. La question de la performance environnementale (voir aussi p. 14-15) prend beaucoup d'importance, puisque 25 % des prêteurs financés par des VIM proposent des prêts « verts » spécifiquement conçus pour financer l'achat de produits respectueux de l'environnement, comme des panneaux solaires, des biodigesteurs ou des systèmes de cuisson écologiques. BNP Paribas s'est lui-même associé au Programme des Nations unies pour l'environnement et à Yapu - une start-up basée à Berlin qui développe une solution numérique pour une agriculture durable pour permettre à deux IMF, au

Sénégal et en Colombie, de tester un pilote de micro-crédits agricoles durables.

Parallèlement aux dimensions financières et sociales, la performance environnementale est en passe de devenir une nouvelle norme pour le secteur de la microfinance. Et ce triple objectif de résultat pourrait être une nouvelle occasion pour le secteur de démontrer sa légitimité et son impact.

1 Le rendement des portefeuilles des IMF a été évalué à 20,9 %, selon le Baromètre de la microfinance 2018

2 www.e-mfp.eu/sites/default/files/resources/2018/11/e-mfp_Financial%20Inclusion%20Compass_A4_def3-web.pdf an account, 56 percent of all unbanked adults globally (figure 2.2).

3 <https://symbioticsgroup.com/wp-content/uploads/2018/10/Symbiotics-2018-MIV-Survey.pdf>

4 Selon Symbiotics, le nombre moyen d'emprunteurs actifs financés par VIM était d'environ 494K par VIM, pour 91 VIM étudiés.

Alain Levy
Responsable microfinance et
entrepreneuriat social
Amériques et Asie
BNP Paribas



BNP PARIBAS



ACTEURS PRIVÉS ET PERFORMANCE SOCIALE

En 2018, la protection des clients est considérée comme le critère le plus important pour atteindre les objectifs d'inclusion financière par les IMF, selon le Financial Inclusion Compass produit par e-MFP. Comment cela se traduit-il concrètement ?

93%

des VIM examinés dans une étude réalisée par Symbiotics¹ indiquent cibler un objectif social et financier

67%

de ces mêmes VIM ont développé leurs outils de gestion de performance sociale

67%

d'entre eux attribuent une note sociale aux IMF de leurs portefeuilles

25%

de ces VIM proposent des prêts « verts » pour renforcer la résilience des IMF au changement climatique

¹ MIVsurvey, Symbiotics, 2018

Microfinance et inclusion financière : au-delà de la terminologie, quelle différence ?

Au cours des dix dernières années, la microfinance a graduellement évolué pour être intégrée dans un champ plus large, celui de l'inclusion financière. Ces deux termes peuvent-ils pour autant être confondus ? **Renée Chao-Beroff**, directrice de Pamiga, et **Isabelle Guérin**, chercheuse à l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD), apportent leurs réponses.

Depuis quelques années, les grandes organisations internationales font de plus en plus référence à l'inclusion financière, plutôt qu'à la microfinance. Pourquoi un tel changement dans les discours ?

Isabelle Guérin (IG) : Ce changement a tout d'abord une justification rhétorique. Les crises du microcrédit de la fin des années 90 ont entaché la réputation du secteur. Cela a nécessité un changement de vocabulaire afin restaurer la confiance et de renforcer la crédibilité de la microfinance, en adoptant dans la terminologie même un adjectif qui insiste sur la dimension positive de la finance.

Renée Chao-Beroff (RCB) : Face aux discours négatifs et polémiques, le changement de terminologie a été perçu comme une façon de redonner une dimension plus universelle à la microfinance.

Ce changement sémantique traduit également une volonté des acteurs de la microfinance, et notamment du Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), think tank réunissant les 32 plus grands bailleurs mondiaux en microfinance, d'embarquer les banques centrales. Pour les attirer vers la microfinance, il a fallu adapter les termes aux priorités des banques centrales. A partir des années 2010, c'est bien le potentiel d'inclusion financière (la quantification du nombre de personnes bancarisées) qui les intéressait dans la microfinance.

Selon vous, quelles sont les principales différences entre la microfinance et l'inclusion financière ?

RCB : La différence principale se trouve dans les objectifs implicites derrière chacun des termes. L'inclusion financière poursuit un objectif purement quantitatif, qui tend vers 100% d'inclusion bancaire. Mais cela ne dit rien sur l'utilisation du compte bancaire. Pour les acteurs pionniers de la microfinance ce n'est pas tant l'accès – bien sûr qu'il faut l'accès – mais l'impact, c'est-à-dire la capacité de changer la vie des gens par la finance, qui importe.

IG : L'inclusion financière comprend un plus grand nombre d'acteurs et de services, dont les fintech, et incorpore également le système bancaire classique, dont on parle moins. Dans un certain nombre de pays on a assisté au cours des dernières années à une massification considérable de l'inclusion bancaire, qui s'est faite notamment via les politiques de transferts sociaux, conditionnés ou pas. La microfinance n'a donc plus le monopole de l'inclusion financière, bien que celle-ci porte de manière générale une plus grande attention aux enjeux sociaux de l'inclusion financière.



L'arrivée de nouveaux acteurs dans le secteur de l'inclusion financière, comme les fintech et les acteurs du mobile-banking change-t-elle la donne pour la microfinance ?

IG : En théorie, les fintech permettent à des populations et des territoires très enclavés de bénéficier de services financiers potentiellement moins chers. Lorsqu'elles sont adossées à des politiques sociales, comme le versement de transferts sociaux, cela peut être une manière de faciliter la transparence et de limiter les risques de corruption.

RCB : Les fintech posent un réel problème aux IMF traditionnelles et donc à la microfinance. Jusqu'à l'arrivée de ces nouveaux acteurs, les IMF étaient les seules à opérer dans les régions isolées : elles créaient des caisses locales, formaient les caissiers locaux etc. Cela coûte très cher et a justifié pendant plusieurs années que les IMF soient subventionnées. Mais aujourd'hui, grâce à la digitalisation, les fintech et les banques ont les moyens de toucher ces clients sans créer aucun bâtiment et de collecter de l'épargne dans des villages où les banques n'allaient jamais jusqu'à présent.

Y a-t-il des risques à remplacer les acteurs traditionnels de la microfinance par des fintech ?

RCB : Je dirais que le risque principal est celui de la perte de sens de l'inclusion financière. La technologie permet d'entraîner les gens et de leur donner accès aux services sans que l'on ait besoin de les « toucher » individuellement et de passer du temps avec eux. Par exemple, l'utilisation du crédit de scoring permet aux fintech de créer un profil aux bénéficiaires sans qu'ils n'en aient rencontré aucun. Mais rien ne garantit que les

besoins du client soient réellement identifiés, et c'est en cela que les IMF gardent un intérêt dans ce contexte de digitalisation.

L'approche « high-tech / high touch », permet de bénéficier des avantages des technologies (« high tech ») tout en profitant de l'expérience terrain (« high-touch ») acquise par les IMF depuis des années.

Personnellement, je suis partisane d'une approche « high-tech / high touch », qui permet de bénéficier des avantages des technologies (« high tech ») tout en profitant de l'expérience terrain (« high-touch ») acquise par les IMF depuis des années.

IG : Je vois 3 autres risques majeurs. La promesse de réduction des coûts pour les clients est encore illusoire, alors que les profits pour les fintech sont relativement élevés. Il y a aussi la captation de données personnelles, avec la perspective d'inclure les « pauvres » dans la société de consommation alors que les services de base leur sont encore inaccessibles ; et enfin le contrôle de la vie privée, encore très mal régulé. La microfinance avait déjà du mal à tenir ses promesses, c'est encore plus vrai de l'inclusion financière. Il ne faut pas oublier que le problème principal des populations démunies reste l'exclusion monétaire, plus que l'exclusion financière.

**PROPOS RECUEILLIS PAR BAPTISTE FASSIN
CHARGÉ DE PUBLICATIONS &
GARANCE DIACONO
ASSISTANTE COMMUNICATION
CONVERGENCES**

La digitalisation de la microfinance : entre risques et opportunités

La révolution numérique transforme profondément le monde de la finance et force les fournisseurs de services financiers à s'adapter. Dans cet entretien **Graham Wright**, directeur exécutif de Microsave revient sur les enjeux, et les risques de cette transition nécessaire pour la microfinance.

Pour de nombreux experts, la digitalisation de la microfinance est essentielle à la survie du secteur. Selon vous, quels sont les avantages de celle-ci ?

La digitalisation présente au moins 4 avantages principaux.

Premièrement, elle permet aux IMF d'augmenter leurs revenus et de réduire leurs coûts. Le cabinet de conseil McKinsey estime que la transformation numérique des institutions financières permettrait d'augmenter de 45 % leurs revenus annuels nets : 15 % grâce à une meilleure pénétration des produits et 30 % grâce à une réduction des coûts d'exploitation. Selon l'International Finance Corporation, elle réduit le coût annuel du service client de 80 % et réduit de 18 % le coefficient d'exploitation (indicateur classique pour mesurer l'efficacité).

Deuxièmement, elle permet de renforcer les interactions avec les clients. Les IMF et les banques traditionnelles ont des avantages compétitifs importants par rapport aux fintech. Elles ont des relations historiques et privilégiées avec des millions de clients ; elles détiennent des données sur le comportement financier de leurs clients ; elles possèdent l'infrastructure nécessaire pour apporter la touche humaine que les clients à faible revenu recherchent. En outre, les institutions financières traditionnelles ont les autorisations réglementaires et la conformité nécessaires pour offrir des services financiers, ce qui fait souvent défaut aux fintech.

Troisièmement, elle permet aux IMF d'offrir une expérience client personnalisée. Les institutions financières traditionnelles doivent être conscientes de l'évolution du contexte démographique et culturel, à savoir l'arrivée de la génération Y et de la première génération mobile, pour développer et offrir une expérience utilisateur personnalisée de premier ordre. Une solide expérience utilisateur implique des solutions personnalisées. La manière dont elles sont présentées, doit refléter les comportements, les attitudes, et les habitudes des clients.

Enfin, elle permet d'offrir des services en renforçant l'objectif initial d'inclusion financière. À moyen terme la révolution technologique nous permet de répondre à la question que tout le monde se pose : l'inclusion financière, mais pourquoi ? La technologie permet de relier les services financiers purs à l'économie réelle. Par exemple, MSC travaille au développement de « l'agriculture de précision » en Inde. Dans le cadre de ce projet, les données sur la détention de terres par un agriculteur et la qualité du sol sont collectées, ainsi que sur les semences, les engrais et les pesticides achetés par les agriculteurs. Les chatbots fondés sur l'IA offrent un

coaching sur-mesure pour optimiser à la fois les rendements et les prix pratiqués par l'agriculteur sur le marché.

... Et quels sont les principaux risques ?

Je voudrais tout d'abord dissiper le mythe de la transformation numérique. Elle ne résout pas tous les problèmes organisationnels et ne convient pas à toutes les organisations. Il est crucial pour l'organisation d'évaluer réellement ses besoins et la manière dont la technologie peut y répondre.

Ensuite, les risques liés à la transformation numérique sont évidemment nombreux, le principal étant que dans le processus de transformation, les IMF se détournent des raisons sociales de cette transformation : améliorer le rôle social de la microfinance (en réduisant les coûts d'emprunt, en améliorant l'expérience utilisateur, etc.). Parmi les autres risques figurent la prolifération inutile de produits et de services, ainsi que la digitalisation totale des services d'emprunt sans maintenir d'échanges humains.

Compte tenu de l'importance de la digitalisation, existe-t-il une stratégie à adopter pour intégrer davantage d'outils numériques de manière pertinente et efficace dans le secteur de la microfinance ?

En fin de compte, une institution financière a besoin d'une stratégie de digitalisation globale et intégrée – puis de la décomposer en éléments gérables – afin de surfer sur la vague de la transformation numérique. Se concentrer uniquement sur les processus ou les canaux ne suffira pas.

Une fois la stratégie globale définie, il existe de nombreuses sous-stratégies. La première consiste à numériser les processus : les processus numériques sont plus rapides, plus efficaces et moins chers que les processus manuels. La deuxième sous-stratégie consiste à numériser les produits et services eux-mêmes. L'arrivée (et la flexibilité) du mobile banking par exemple, impose aux IMF d'adapter leur produit pour satisfaire cette nouvelle demande. Pour autant, il convient de développer de manière flexible de nouveaux produits numériques et de les adapter aux préférences clients.

La troisième sous-stratégie consiste à numériser les canaux, en utilisant des plateformes technologiques adaptées pour améliorer l'acquisition de clients et l'expérience utilisateur. L'émergence des plateformes numériques et des canaux alternatifs a profondément modifié la façon dont les clients procèdent à leurs opérations bancaires. Les clients préfèrent désormais les plateformes technologiques en libre-service qui leur offrent liberté, choix et contrôle. En 2018, les clients d'Equity Bank Kenya ont par exemple

Les étapes clés de la transformation digitale



Source : Winter is coming: key lessons on digital transformation for financial institution, Microsave, 2018.

réalisé 97 % de leurs opérations en dehors des agences bancaires.

Selon vous, les IMF doivent-elles nécessairement se digitaliser pour ne pas disparaître ?

Les IMF sont confrontées à une menace existentielle provenant de la technologie numérique, car les fintech perturbent les marchés traditionnels des services financiers, en créant de nouveaux services financiers plus efficaces et capables d'atteindre des populations généralement servies par les IMF.

Les IMF doivent donc embrasser la révolution technologique tout en exploitant le potentiel de leur expérience et de leurs relations. Elles doivent travailler avec les fintech pour fournir des services personnalisés et numériques. Et les IMF doivent apporter la touche humaine et l'assistance que tant de personnes recherchent par le biais de leur personnel et de leurs agents.

La révolution numérique permet de fournir des services financiers et sociaux rapides, réactifs et différenciés aux personnes à faible revenu, ce qui est une première. Dans ce contexte les IMF ont une réelle valeur ajoutée, car elles connaissent très bien leurs clients et leurs zones d'activités. A elles d'arriver à valoriser cette expertise, afin de s'assurer que la révolution digitale soit high tech et high touch.

**PROPOS RECUEILLIS PAR
BAPTISTE FASSIN
CHARGÉ DE PUBLICATIONS &
SARAH ZEKRI
ASSISTANTE COMMUNICATION
CONVERGENCES**

Transformation digitale : quels enjeux pour la microfinance ?

Le point de vue d'Advans

L'essor de la digitalisation dans les pays en développement, en particulier sur le continent africain, est l'un des principaux facteurs à l'origine de l'augmentation de l'inclusion financière observée ces dix dernières années. En Afrique subsaharienne par exemple, 42,6 % de la population adulte possédait un compte en 2017 contre seulement 23,2 % en 2011, et près de 21 % des adultes avaient un compte bancaire mobile, d'après les données du Global Findex. Cette tendance représente une opportunité unique pour les fournisseurs de services financiers (FSF) de mieux accomplir leur mission et de toucher davantage de clients.

La technologie peut aider les institutions de microfinance traditionnelles à surmonter les défis tels que les coûts d'exploitation élevés (en forçant les IMF à se concentrer sur des centres urbains à haute densité) où les risques opérationnels importants (en raison des processus manuels et basés sur papier). Il ne fait aucun doute que la digitalisation de l'inclusion financière n'est pas un choix mais une nécessité. Une question demeure cependant : comment les acteurs de la microfinance peuvent-ils surfer sur la vague de la digitalisation de manière intelligente et surtout responsable ?

Au cours des dix dernières années, Advans a su mettre en œuvre et tester de multiples technologies digitales pour améliorer l'expérience de l'inclusion financière de ses clients. En Côte d'Ivoire par exemple, une solution bancaire mobile USSD¹ a permis à plus de 19 000 producteurs de cacao présents dans des zones reculées d'ouvrir un compte d'épargne. Parmi ces clients, 1 120 ont également bénéficié de prêts pour payer leurs études, pour un montant de 180 000 euros en 2018.

Au Ghana, les canaux digitaux ont particulièrement favorisé l'utilisation de comptes bancaires : 33 % des interactions avec les clients passent par le service bancaire mobile USSD Advans et en moyenne 4,3 transactions sont effectuées par mois par client actif.

Par ailleurs, au Cameroun, la mise en place d'un réseau d'agents sur

l'ensemble du territoire a permis à Advans d'offrir des services de proximité à ses clients et de réduire la congestion dans les agences. Enfin, cette année au Nigeria et au Cambodge, les filiales d'Advans lancent des applications mobiles permettant aux clients de gérer toutes leurs transactions instantanément en ligne. Au Nigeria, on estime que les services bancaires mobiles contribueront à faire croître le portefeuille de 5 % en 2020 et ensuite de 10 % par an à partir de 2021.

Comprendre les comportements, les attentes et l'utilisation que font les clients de ces technologies sont des étapes essentielles de la réflexion sur le développement d'un nouveau service à son déploiement.

Ces expériences ont apporté leur lot de difficultés et ont appris à Advans un certain nombre de leçons précieuses en termes de transformation digitale.

Premièrement, un modèle « unique » n'est pas viable : les marchés et les clients évoluent à un rythme différent. Même si l'expérience d'Advans est différente d'une filiale à l'autre, elle suit toujours le même modèle de pilotage, de test, puis de déploiement des produits ou des canaux. Ainsi, les services digitaux tiennent compte de l'évolution des besoins et

des attentes des clients. Comprendre les comportements, les attentes et l'utilisation que font les clients de ces technologies sont donc des étapes essentielles de la réflexion sur le développement d'un nouveau service à son déploiement. Le suivi permanent de la performance des services est primordial pour identifier les axes d'amélioration.

Deuxièmement, les clients du secteur de la microfinance restent une cible spécifique, avec une utilisation moins répandue des technologies, une maîtrise financière plus faible et des questions de confiance à prendre en considération. Dans ce contexte, les outils digitaux à eux seuls ne suffisent pas à créer une relation durable avec les clients.

En effet, il faut également assurer une présence sur le terrain afin de permettre l'adoption des nouvelles technologies et la prise en main des fonctionnalités qu'elles offrent aux clients : en Côte d'Ivoire, des agents de bancarisation ont par exemple aidé les producteurs de cacao à utiliser le service USSD qui leur était proposé. Tous ces éléments permettent de s'assurer que les clients bénéficient pleinement des services financiers. En résumé, tout FSF souhaitant mettre en œuvre un processus de digitalisation de manière responsable doit commencer par comprendre les besoins de ses clients pour concevoir et proposer des services en phase avec leur réalité quotidienne.

La transformation digitale d'Advans est en marche. Maintenant que le groupe a développé un ensemble de

canaux et de modèles économiques, l'ambition est de déployer ce qui fonctionne le mieux en ajustant ce qui doit l'être aux réalités des filiales du groupe. Dans toutes les filiales où cela serait viable, Advans a pour objectif de lancer ou d'adapter selon les priorités une combinaison de canaux digitaux pour faciliter l'interaction avec les clients. Cela permettrait à Advans de rester au plus près de ses clients qui utiliseront les canaux et les services de leur choix facilement et en bénéficiant de faibles coûts de transaction.

En plus de conjuguer points de contact physiques et digitaux, Advans créera de nouvelles propositions digitales et travaillera en partenariat avec des acteurs du secteur pour saisir les opportunités à venir sur ses marchés.

Compte tenu du rythme des changements qui nous entourent, la clé du succès pour les FSF repose sur la capacité à rester agile : être à l'écoute du marché et des clients, réagir en temps utile et saisir les opportunités lorsqu'elles se présentent.

1. Unstructured Supplementary Service Data

FANNY SERRE
DIRECTRICE MARKETING ET
EXPÉRIENCE CLIENT &
ANNE-LAURE ASBOTH
DIRECTRICE BUSINESS
DEVELOPMENT
ADVANS GROUP

ADVANS
Growing together

(Micro)financement de la résilience : aider les clients à s'adapter au changement climatique

Le défi du changement climatique

De nouvelles données sur le changement climatique continuent de faire leur apparition, et elles sont rarement bonnes. Les niveaux de CO₂ ont atteint des sommets historiques. Les glaciers continuent de fondre. Les catastrophes naturelles liées au climat, comme les ouragans ou la sécheresse, augmentent tant en fréquence qu'en gravité.

L'humanité a cependant toujours été confrontée à d'énormes défis, depuis les pandémies jusqu'aux conflits mondiaux. Tout en constituant une menace existentielle pour notre espèce et à notre environnement, le changement climatique est légèrement différent : c'est une crise qui avance lentement, et que nous pouvons affronter avec des innovations dans le domaine de la science, de la technologie et l'innovation.

Les gouvernements et les entreprises commencent lentement à adopter des politiques d'*atténuation* face au changement climatique – en promouvant notamment l'utilisation de carburants plus propres et renouvelables. Bien que cela soit nécessaire, ce n'est pas suffisant. Nous devons également concentrer nos ressources sur une *adaptation*¹ menant à la *résilience*², ce qui est particulièrement crucial pour les populations les plus sensibles aux effets du changement climatique : les communautés vulnérables (et plus particulièrement rurales), exclues financièrement, vivant dans des pays à faible revenu.

Le problème se compose d'au moins quatre facettes. Premièrement, les moyens de subsistance de ces communautés proviennent des activités les plus touchées par le changement climatique (l'agriculture, la sylviculture, la pêche etc.). Deuxièmement, leurs pays et régions seront les plus touchés par les facteurs de stress climatique, comme les inondations, l'élévation du niveau de la mer, la sécheresse, les tempêtes extrêmes, l'érosion et les épidémies. Troisièmement, cette vulnérabilité directe est souvent exacerbée par les faibles capacités économiques et institutionnelles des pays les plus tou-



chés. Et quatrième, toutes ces conséquences sont multipliées par le risque croissant de migration induite par le changement climatique, qui pousse les populations affectées vers les zones urbaines et au-delà des frontières en tant que réfugiées.

Dans les secteurs de l'agriculture, de l'élevage, de la sylviculture et de la pêche, de nombreuses solutions émergent afin de renforcer la résilience des groupes vulnérables face au changement climatique grâce à l'adaptation à des environnements en constante modification (ex : réduction des eaux pluviales, décalage des saisons ou encore températures plus élevées).

Une telle adaptation est possible grâce aux diverses activités et techniques (comme des techniques d'agriculture et d'élevage innovantes) qui permettent d'augmenter la productivité dans des contextes difficiles. Cette adaptation peut également prendre la forme d'une anticipation croissante des chocs futurs, par l'utilisation de matériaux résistants pour protéger les maisons, les entreprises et les terres, sans pour autant recourir à des stratégies d'adaptation coûteuses (dettes insoutenables, vente de moyens de production etc.). Dans ces deux cas, l'accès aux services financiers et non financiers peut aider les ménages à s'adapter.

Microfinance et résilience face au changement climatique

Le rôle du secteur de la microfinance dans l'augmentation de cette résilience est vaste : des prêts pour financer des investissements dans l'irrigation, des semences résis-

tantes à la sécheresse ou d'autres solutions adaptatives ; des polices d'assurance pour garantir une meilleure résistance aux chocs ; des services de transfert et d'envoi de fonds pour apporter de l'aide suite aux catastrophes naturelles liées au climat ; ou la facilitation de la planification financière à long terme des clients, y compris par le biais de produits d'épargne, pour les aider à créer des activités économiques plus adaptables.

En outre, les institutions au service de ces clients sont également souvent vulnérables aux effets du changement climatique. Pour renforcer leur résilience, ces institutions doivent être résilientes *elles-mêmes*. Ceci exige de s'adapter à l'évolution de la situation économique de leurs clients (y compris leur capacité à rembourser leurs dettes), et de mettre en place des systèmes qui permettent d'apporter des réponses rapides et efficaces aux catastrophes climatiques (inondations, ouragans, etc).

Enfin, les services financiers peuvent être complétés par des produits et des services non financiers capables de combler les lacunes en matière de capacité, tels que la sensibilisation et la compréhension des risques climatiques par le biais d'une assistance technique et de la formation ; la promotion de normes de construction qui augmentent la résilience face aux inondations et aux vents violents ; l'intégration, dans la planification institutionnelle, d'évaluations des risques climatiques et des conditions météorologiques extrêmes - aidant ensuite les clients à utiliser ces données dans le cadre de leurs activités économiques.

Toutes ces activités peuvent être davantage exploitées grâce à des partenariats avec notamment des compagnies d'assurance, des chercheurs, des fintech ou d'autres fournisseurs de services techniques spécialisés dans les causes et les conséquences du changement climatique pour les populations vulnérables, et des solutions pour en atténuer les effets.

Le Prix européen de la Microfinance 2019 « *Renforcer la résilience au changement climatique* », co-organisé par la Plateforme européenne de la Microfinance (e-MFP), a lancé un appel à candidature pour les organisations travaillant sur cet enjeu et a reçu la candidature de 42 organisations issues de 27 pays, dont 18 institutions financières non bancaires, 5 banques, 4 ONG et 15 autres de catégories diverses. Parmi ces candidatures figurent des innovations en matière d'assurance indiciaire, d'amélioration des pratiques agricoles, de développement de la chaîne de valeur, d'amélioration de la nutrition, d'éducation, d'énergie propre, d'utilisation de technologies telles que les données de géolocalisation et la préparation aux catastrophes, etc.

La portée et l'étendue des réponses que ces candidatures représentent soulignent l'ampleur du rôle que le secteur peut jouer pour aider les personnes exclues financièrement à s'adapter à un climat en mutation. Et ce n'est que le début.

1 Le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) définit « l'adaptation » comme « une démarche d'ajustement au climat actuel ou attendu, ainsi qu'à ses conséquences. »

2 « Résilience » fait référence à des systèmes dont l'efficacité climatique est démontrée pour l'avenir. Il s'agit de la capacité des systèmes écologiques, sociaux ou économiques à s'adapter aux perturbations climatiques réelles ou attendues et à leurs effets ou impacts.

DANIEL ROZAS
EXPERT EN MICROFINANCE
SENIOR &
SAM MENDELSON
SPÉCIALISTE DE L'INCLUSION
FINANCIÈRE
EUROPEAN MICROFINANCE
PLATFORM (e-MFP)



EUROPEAN
MICROFINANCE
PLATFORM
NETWORKING WITH THE SOUTH

Comment la microfinance peut-elle s'adapter au risque climatique ?

Bien avant que le réchauffement climatique n'atteigne son niveau actuel de priorité, les institutions de microfinance ont commencé à prendre des mesures locales contre les catastrophes naturelles qui en résultent.

En tant que 3^e zone la plus à risque au monde, avec plus de 60 % de sa superficie exposée à de multiples dangers et 74 % de sa population considérée comme vulnérable, les Philippines font partie de ces pays précurseurs ayant agi pour améliorer la résilience des personnes et des institutions face aux catastrophes naturelles.

Pour les institutions de microfinance locales, le fait de contribuer au renforcement de la résilience de leurs clients tout en maintenant leur propre continuité opérationnelle constitue un pas naturel vers une réponse plus proactive aux catastrophes répétées.

Oikocredit a choisi les Philippines comme zone pilote pour son programme de gestion des catastrophes naturelles en 2014, après des années de soutien à ses partenaires locaux affectés, par le biais d'un fonds de solidarité. En partenariat avec Corporate Network for Disaster Response, une formation sur la Réduction et la gestion des risques de catastrophes (RGRC) a été proposée aux institutions de microfinance bénévoles philippines.

Ce projet pilote a été divisé en 2 parties. La première visait à améliorer les connaissances de base des concepts RGRC et la seconde consistait en un atelier de formation sur les « bases de la continuité des activités », afin d'équiper les IMF partenaires d'outils pour qu'elles puissent élaborer leur propre Plan de continuité des activités (PCA).



Ce projet pilote a été déployé dans d'autres pays d'Asie du Sud-Est et a permis de concevoir une feuille de route pour la résilience face aux catastrophes.

Plusieurs IMF et clients locaux utilisant cette feuille de route ont déjà constaté une réduction des pertes, une assistance plus rapide et une meilleure continuité des activités en cas de catastrophe au cours des dernières années.

Fin 2018, ce travail a été mis à la disposition de tous par la publication conjointe avec ASKI, une IMF philippine, d'un Guide sur la réduction des risques de catastrophes et la planification de la continuité des activités pour les institutions de microfinance. Ce guide propose 12 étapes clés pour constituer

un RGRC et un PCA, synthétisé en 5 étapes : la compréhension des risques (1) la création d'un plan d'urgence en cas de catastrophe (2) la mise en place de mesure de continuité des activités (3), et enfin les tests (4) et revues (5) des pratiques mises en œuvre.

Plus les institutions s'approprient ce guide (ainsi que les autres outils de gestion des risques de catastrophes), plus il y aura de données disponibles à l'avenir pour mesurer avec précision les résultats positifs sur la vie des clients exposés aux risques climatiques.

Gael Marteau
DIRECTEUR
OÏKOCRÉDIT FRANCE

Au Nicaragua, Financiera FDL contribue à la diffusion de l'agroécologie

Face à un changement climatique pour l'essentiel déjà à l'œuvre, le Nicaragua, et en particulier ses zones rurales, doit s'adapter. La hausse locale des températures perturbe par exemple la production de café à basse altitude et impacte directement les revenus des caféiculteurs. Pour répondre à ces problématiques, l'institution de microfinance Financiera FDL est en première ligne. Près de 80% de ses clients vivent en zone rurale, et elle consacre 37% de son portefeuille de crédit à l'agriculture. Depuis plus de 20 ans, elle a choisi de s'engager dans la microfinance verte.

Tout d'abord, l'IMF a progressivement développé une série de produits pour accompagner les producteurs vers des pratiques culturales plus résilientes. Elle promeut par exemple la plantation d'essences de bois de chauffage autour des parcelles, et développe des crédits à l'équipement photovoltaïque. Financiera FDL propose également des produits innovants tels le « credito ambiental » (crédit environnemental). Ce crédit de long terme, qui est associé à un appui technique, voit son taux d'intérêt dimi-

nuer au bout d'un an si le producteur adopte des pratiques agricoles durables. L'IMF considère que cette incitation constitue une rémunération pour « service environnemental rendu ».

Le dernier produit de crédit lancé par Financiera FDL, Ecomicro, concerne spécifiquement les mesures d'atténuation des risques climatiques subis par les clients. Il s'agit par exemple de financer des citernes à eau, des puits, des systèmes de micro-irrigation ou encore de la plantation d'arbres dans les pâtures, le sylvo-pastoralisme.

Par ailleurs, l'IMF adopte des pratiques responsables : elle exclut de ses activités le financement de projets contigus de zones protégées, l'acquisition d'équipements polluants, ainsi que l'achat de terres, dans un contexte où beaucoup de producteurs visent l'augmentation de leur revenu par l'achat de parcelles plutôt que par l'amélioration des rendements. En effet, l'IMF constate que localement, la production extensive exige de déforester. À l'inverse, un modèle intensif tel que l'agroforesterie se révèle parti-

culièrement productif, et écologiquement soutenable.

L'accompagnement au changement de pratiques culturales étant coûteux, une des principales difficultés de l'IMF est de trouver des financements externes. Malgré ce défi, Financiera FDL s'est résolument tournée vers une finance verte, pour s'attaquer aux causes du changement climatique, en essayant d'agir sur l'impact environnemental de ses clients, comme à ses conséquences, par des mesures d'adaptation au risque climatique.

En l'espèce, le credo de la Financiera FDL est de proposer des solutions « gagnant-gagnant », puisque la réduction des risques climatiques au niveau des producteurs induit une réduction des risques pour l'IMF. Celle-ci va même jusqu'à considérer que la transition écologique est une nécessité pour assurer la pérennité de ses services, donc sa survie.

Laurent Chéreau
RESPONSABLE COMMUNICATION
SIDI

Accompagnement des réfugiés : 5 recommandations clés pour les fournisseurs de services financiers*

Le nombre de personnes déplacées de force dans le monde a atteint le chiffre record de 70,8 millions en 2018, comme le montrent les données récemment publiées dans le rapport annuel du Haut Commissariat aux Réfugiés (HCR). Au sein de ce groupe, le nombre de réfugiés (définis comme des personnes déplacées en dehors de leur pays d'origine à cause de la guerre, des persécutions et des conflits) a atteint 25,9 millions, soit 500 000 de plus qu'en 2017.

Dans ce contexte, l'intégration socio-économique des réfugiés représente l'une des principales solutions durables à la crise migratoire. Le secteur financier a un rôle fondamental à jouer pour garantir que les réfugiés ont accès à toute une gamme de services financiers et non financiers. Pourtant, très peu de fournisseurs de services financiers (FSF) ont jusqu'à présent étendu leurs services à cette population défavorisée, la considérant souvent comme un segment de marché « trop risqué ».

Pour mieux comprendre les besoins financiers des réfugiés, la Fondation Grameen Crédit Agricole (FGCA) a commandé une étude de marché en Jordanie et en Ouganda, réalisée par le cabinet de conseil Microfinanza. Cette étude constitue la première étape de la mise en œuvre d'un programme conjoint entre l'Agence suédoise de développement et coopération internationale, le HCR et la FGCA, destiné à élargir l'accès aux services financiers et non financiers pour les réfugiés et les communautés d'accueil en Jordanie et en Ouganda.

Les conclusions de cette étude mettent en lumière cinq recommandations principales à l'attention des fournisseurs de services financiers (FSF) qui souhaitent contribuer à l'inclusion financière des réfugiés.

1. Les réfugiés n'ont pas besoin de produits financiers spécifiques.

Cette recommandation peut sembler surprenante, car les réfugiés sont souvent considérés comme une catégorie sociale distincte avec des besoins spécifiques. Pourtant, l'étude démontre que de nombreux produits financiers sur le marché répondent déjà aux demandes identifiées auprès de clients réfugiés. Les IMF peuvent ajuster leurs politiques et procédures internes par rapport aux exigences en matière d'identité et de garanties, mais il n'est pas nécessaire d'avoir des « produits pour réfugiés »

exclusifs pour répondre correctement à la demande.

2. Comprendre de quel type de crédit les réfugiés ont besoin dans un domaine précis, et de quel montant.

Si les réfugiés ougandais et jordaniens empruntent régulièrement auprès de groupes d'épargne, de leurs amis et de leur famille, ils ne sont pas en mesure d'emprunter suffisamment pour couvrir leurs besoins professionnels. Nombre d'entre eux souhaitent avoir accès à un crédit officiel, préfèrent des emprunts individuels, et la plupart sont prêts à payer des intérêts.

L'enquête a également révélé la nécessité de financer les produits d'énergie verte dans les camps, et mis en évidence le potentiel des services financiers numériques, déjà utilisés par les réfugiés dans les deux pays. En Ouganda, où les terres sont raisonnablement disponibles pour les réfugiés, il existe également une demande de produits agricoles, tant pour les particuliers que pour les entreprises à la recherche de produits agricoles bruts. Comme pour les clients réguliers, il est essentiel que les IMF interagissent étroitement avec les réfugiés pour mieux comprendre leurs besoins et leurs préférences.

3. Examiner les projets entrepreneuriaux des réfugiés.

En Ouganda, 78 % des réfugiés interrogés envisagent de créer ou de développer leur propre entreprise, et 60 % ont déjà fait les premières démarches - en se servant de leurs économies, en empruntant de manière informelle et en s'inscrivant à des formations professionnelles. En Jordanie, la plupart des réfugiés préfèrent créer leur propre entreprise plutôt que de chercher un emploi dans les quelques secteurs ouverts aux non-Jordaniens. En termes de segmentation entre les genres, environ une femme sur quatre interrogée en Jordanie a un projet solide pour démarrer ou développer sa propre entreprise, principalement basée à domicile. Ce chiffre est encore plus élevé en Ouganda, où une femme sur trois souhaite créer sa propre activité.

4. Surmonter la crainte que les réfugiés partent. Les données montrent qu'ils se réinstallent rarement ailleurs.

Le risque de départ est une préoccupation souvent évoquée par les IMF lorsqu'il s'agit d'envisager les réfugiés comme un

marché cible potentiel. Toutefois, notre étude montre que la grande majorité des personnes interrogées n'avaient pas l'intention de retourner dans leur pays d'origine ou de se réinstaller dans un autre pays. Les réimplantations dans le même pays sont également rares, d'après cette étude. Les réfugiés aspiraient plus à accéder à l'indépendance économique qu'à s'installer dans un nouvel endroit. Entre 2014 et fin avril 2018, seuls 5 % de la population de réfugiés enregistrée en Jordanie et 1 % en Ouganda se sont réinstallés ailleurs¹.

5. Envisager de fournir des services non financiers pour compléter l'offre de crédit.

Dans les deux pays, les services non financiers (principalement l'éducation financière et l'accompagnement à la gestion d'entreprise) sont particulièrement utiles aux réfugiés ayant une expérience limitée ou inexistante du crédit ou de la gestion d'une affaire. Les IMF doivent appliquer leurs procédures de segmentation des clients pour évaluer quels réfugiés peuvent avoir besoin d'une prestation de services non financiers. Pour mieux comprendre leurs besoins, il est très important que les IMF s'associent à des ONG spécialisées qui proposent ces services.

Les études démontrent clairement que le nombre croissant de réfugiés devrait être considéré par tous les acteurs de la microfinance comme un nouveau marché et une réelle opportunité de promouvoir l'inclusion financière. Pour les réfugiés eux-mêmes, ce pourrait être l'assurance d'être pleinement intégrés dans l'économie de leur pays d'accueil.

1 UNHCR resettlement data, http://www.unhcr.org/resettlement-data.html#_ga=2.19545528.1017050701.1540310607-1116228831.1539297281

* Cet article est tiré d'un blog écrit par les auteurs et publié sur le site de PortailFindex.

MICOL PISTELLI
COORDINATEUR PRINCIPAL DE
L'INCLUSION FINANCIÈRE
HCR &
PHILIPPE GUICHANDUT
DIRECTEUR DÉVELOPPEMENT
FINANCE INCLUSIVE
FONDATION GRAMEEN
CRÉDIT AGRICOLE

 **FONDATION GRAMEEN**
CRÉDIT AGRICOLE
Microfinance & Social Business



EN PARTENARIAT AVEC

ADVANS
Growing together

 **BNP PARIBAS**

 **EUROPEAN**
MICROFINANCE
PLATFORM
NETWORKING WITH THE SOUTH

 **FONDATION GRAMEEN**
CRÉDIT AGRICOLE
Microfinance & Social Business

AVEC LE SOUTIEN TECHNIQUE DE

 **OXUS**  **ACTED**  **miX**

Remerciements aux membres du Comité de pilotage du Baromètre et aux rédacteurs : Katherine Brown, Aurélie de Fonvielle, Fanny Serre) ; Banque de France (Mark Béguey, Marie-Laure Hie, Béatrice Raoult-Texier, Stéphane Tourte) ; BNP Paribas (Claudia Belli, Alain Levy) ; Centre Yunus (Jean-Luc Perron) ; CERISE (Bonnie Brusky) ; Crédit Coopératif (Cyrille Langendorff) ; Crédit Municipal de Paris (Sandra Bythell) ESC Dijon (Djamchid Assadi) ; e-MFP (Gabriela Erice Garcia, Gemma Cavaliere, Sam Mendelson, Daniel Rozas) ; Finansol (Frédéric Fourrier) ; Fondation Grameen Crédit Agricole (Philippe Guichandut, Carolina Herrera) ; HCR (Micol Pistelli) ; IRD (Isabelle Guérin) ; Microsave (Graham Wright) ; MIX Market (Mohita Khmar, Blaine Stephens) ; Oikocredit (Gaël Marteau) ; PAMIGA (Renée Chao-Beroff) ; SIDI (Laurent Chéreau) ; SPTF (Jurgen Hammer) ; Symbiotics (Sébastien Duquet).

Equipe de Convergences :

Paul Constantin, Garance Diacono, Baptiste Fassin, Clara James, Thibault Larose, Gabrielle Lecornu, Jennifer Linares, Lucas Magnani, Sarah Plot, Fanny Roussey, Carine Valette, Manon Vigier, Sarah Zekri.

Baromètre de la Microfinance 2019 / Convergences.

Conception éditoriale : Baptiste Fassin, Carine Valette

Conception graphique : Baptiste Fassin,

Carine Valette

Impression : Imprimerie Centrale de Lens

À propos de Convergences :

Créée en 2008, Convergences est la première plateforme de réflexion, de plaidoyer et de mobilisation en Europe en faveur des Objectifs de développement durable (ODD) et de la construction d'un monde « Zéro exclusion, Zéro carbone, Zéro pauvreté ». Sa mission est de susciter la réflexion et l'action, de diffuser des bonnes pratiques et de favoriser la co-construction de partenariats innovants à fort impact sociétal. Convergences s'appuie sur plus de 200 organisations partenaires représentées au sein de ses Groupes de travail pour co-construire le Forum Mondial Convergences qui réunit chaque année à Paris près de 5 000 participants, réaliser des publications, développer des projets autour de la jeunesse et du numérique, et organiser des débats et rencontres tout au long de l'année. www.convergences.org

Copyright Convergences Août 2019 – Convergences, 33 rue Godot de Mauroy, 75009 Paris – France // +33 (0)1 42 65 78 85

Pour plus d'informations : contact@convergences.org ou www.convergences.org