



Les Midis de la Microfinance

La Microfinance: outil de lutte contre la pauvreté

18 Octobre 2006

Programme

12.00 Mot d'Accueil des Invités par Mr. Philippe Depoorter,
Banque de Luxembourg

12.10 Introduction par Mme. Véronique Faber, ADA

12.15 Mr. Jean-Louis Schiltz, Ministre de la Coopération et
de l'Action Humanitaire, Luxembourg

12.25 Mr. Fouad Abdelmoumni, Directeur AL AMANA, Maroc

12.40 Questions/Réponses

13.10 Déjeuner-buffet - Hall de l'Auditorium

14.00 Fin

Table des Matières

A. La Microfinance en quelques chiffres	2
B. Pourquoi la microfinance se révèle-t-elle être aussi importante pour des millions de personnes pauvres ?	3
a. Le client, la microentreprise, le secteur informel	
b. Qu'est-ce que la microfinance ?	
c. Quels en sont les acteurs ?	
C. La Microfinance sous son aspect économique	4
a. La microfinance peut-elle être rentable ?	
D. Les Limites de la Microfinance	4
a. Quand la microfinance n'est-elle pas un instrument approprié ?	
b. Pourquoi les taux d'intérêt du microcrédit sont-ils plus élevés que ceux pratiqués par les banques ?	
c. Comment des taux d'intérêt aussi élevés peuvent-ils être appliqués aux pauvres ?	
d. Les pauvres ne sont-ils pas trop pauvres pour épargner ?	
e. Evolution de la situation auprès des clients	
E. La Microfinance doit-elle se commercialiser au risque d'être détournée de ses objectifs initiaux ?	7
F. La Microfinance dans le Monde	7
a. Implantation régionale de la microfinance en Asie	
b. Implantation régionale de la microfinance en Amérique Latine	
c. Implantation régionale de la microfinance en Afrique subsaharienne	
d. Implantation régionale de la microfinance au Moyen-Orient et en Afrique du Nord	
e. Implantation régionale de la microfinance en Europe de l'Est et Asie Centrale	

Graphiques :

Graphique 1 : Répartition régionale de l'Accès à la Microfinance (2004)

Ouvrages clés et Sites web de référence

Annexe 1

- Note Biographique de Mr. Jean-Louis Schiltz, Ministre de la Coopération et de l'Action Humanitaire, Luxembourg

Annexe 2

- Note Biographique de Mr. Fouad Abdelmoumni, Directeur AL AMANA, Maroc

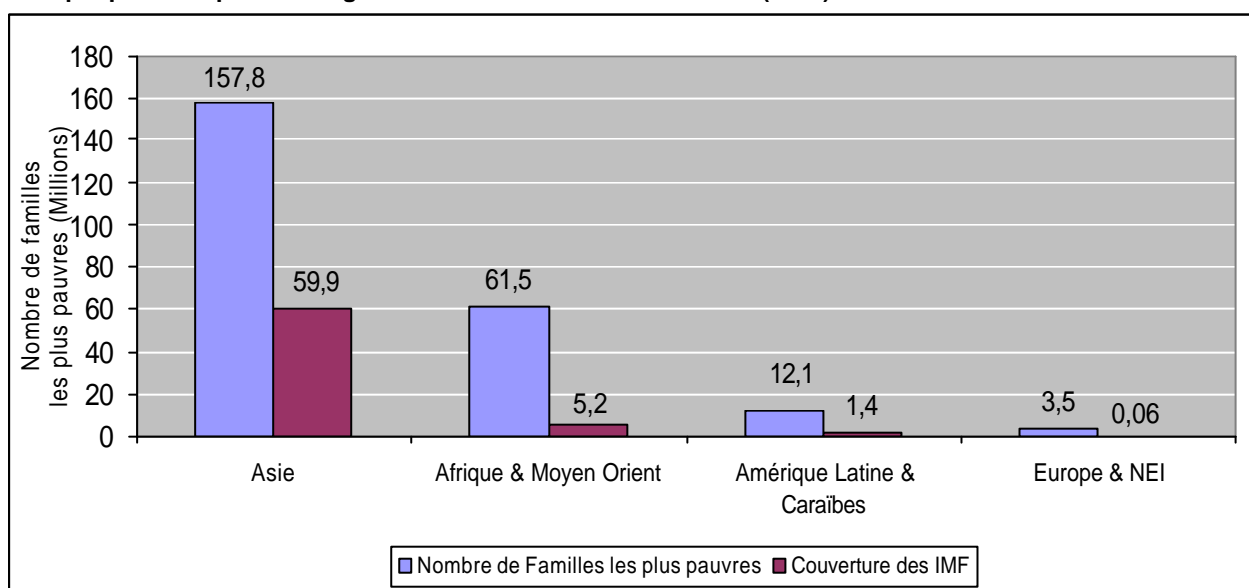
A. La Microfinance en quelques chiffres

La microfinance a connu un essor exponentiel depuis les années 90. Au niveau mondial, on a constaté un accroissement du nombre de clients des organisations de l'ordre de 36% par an pour la période 1997-2004. Ainsi le nombre d'emprunteurs auprès des institutions de microfinance serait passé de 13,4 millions en 1997 à 92,2 millions fin 2004.

Selon le Rapport 2005 de l'Etat de la Campagne du Sommet du Microcrédit, au 31 décembre 2004, 3.164 institutions de microcrédit ont rapporté qu'elles desservaient 92.270.289 clients, dont 66.614.871 faisaient partie des plus pauvres lorsqu'ils ont souscrit leur premier emprunt. Si l'on estime qu'il y a en moyenne cinq personnes par famille, les 66,6 millions de clients les plus pauvres desservis à la fin de 2004 ont affecté près de 333 millions de personnes.

Le graphique ci-dessous montre la relation entre le nombre de familles vivant dans un état de pauvreté absolue dans chaque région (c'est-à-dire ceux vivant avec moins d'un dollar par jour) et le nombre de familles les plus pauvres ayant été desservies par des institutions de microfinance dans chaque région à la fin de 2004.

Graphique 1 : Répartition régionale de l'Accès à la Microfinance (2004)



(Source : Rapport sur l'Etat de la Campagne du Sommet du Microcrédit, 2005)

Attention toutefois à ces chiffres ! En effet, il est très difficile aujourd'hui de mesurer avec exactitude l'ampleur du phénomène et surtout ses effets réels aux différents échelons micro, méso et macroéconomiques du fait de la très grande multiplicité des « formes » de la microfinance et de la myriade de micro-organisations ayant informellement des activités de microfinance.¹

Malgré cette mise en garde, il y a toutefois un consensus dans le milieu spécialisé sur les chiffres clés suivants :

De 7.000 à 10.000 institutions de microfinance dans le monde dont :

- environ 200 financièrement autonomes et qui se « refinancent » ou vont chercher des ressources sur le marché des capitaux pour financer leur forte croissance ;
- une quinzaine ayant un nombre de clients supérieur à 1 million de personnes.

De 90 à 100 millions d'emprunteurs et/ou de petits épargnants, dont les deux tiers peuvent être considérés comme pauvres, voir très pauvres, localisés essentiellement au Sud mais plus récemment au Nord également.

Malgré ces chiffres, la part de la microfinance dans l'aide publique au développement ne représente toutefois que 2 % environ aujourd'hui et à titre d'exemple la Banque Mondiale consacre moins de 1% de ses ressources au financement de microentreprises alors que le PNUD² contribue pour environ 3 % de ses fonds à la microfinance et l'USAID³ pour environ 2 %⁴.

¹ « Banquiers aux pieds nus », J.M. Servet, Septembre 2006.

² Programme des Nations Unies pour le Développement.

³ Agence de Coopération des Nations Unies.

⁴ « Banquiers aux pieds nus », J.M. Servet, Septembre 2006.

B. Pourquoi la microfinance se révèle-t-elle être aussi importante pour des millions de personnes pauvres ?

a. Le client, la microentreprise, le secteur informel

Orientée sur une cible nouvelle que sont les pauvres et les exclus, la microfinance reconnaît leurs talents, leurs besoins et leur capacité à rembourser les prêts. Au lieu de les éliminer, par avance, de la clientèle du crédit parce que les méthodes, les critères et les garanties ne sont pas adaptés à leur situation, la microfinance applique des méthodes et des garanties qui leur conviennent. Au lieu de leur imposer l'objet de leur prêt, elle est à l'écoute de leurs besoins. La microfinance investit dans les potentialités de chacun et permet ainsi de découvrir que les gens exclus du crédit bancaire sont, comme les autres, dotés de l'esprit d'entreprise, de la capacité de jugement et en plus, ils remboursent plutôt mieux que les riches.

Porter un intérêt à la microfinance implique avant tout de s'intéresser au profil du client qui bénéficie des produits et services microfinanciers. Dans la réalité, le client type des services de microfinance est une personne dont les revenus sont faibles et qui n'a pas accès aux institutions financières formelles faute de pouvoir remplir les conditions exigées par ces dernières (documents d'identification, garanties, dépôt minimum etc.). Il mène généralement une petite activité génératrice de revenus dans le cadre d'une petite entreprise familiale.

Ainsi distingue-t-on deux « types » de clients :

- dans les zones rurales, ce sont souvent de petits paysans ou des personnes possédant une petite activité de transformation alimentaire ou un petit commerce.
- dans les zones urbaines, la clientèle est plus diversifiée : petits commerçants, prestataires de services, artisans, vendeurs de rue, etc.

On les dénomme généralement sous le terme de microentrepreneurs et la plupart de ces microentrepreneurs travaillent dans le secteur informel ou non structuré. C'est donc aux individus qui composent ce segment de marché exclu ou mal servi par les institutions financières classiques (banques, assurances) que s'adresse la microfinance.

Malgré les nombreuses réticences qui peuvent être émises à l'encontre de la microfinance, la réalité du terrain ainsi que l'expérience de bon nombre d'acteurs démontrent que la microfinance aide les pauvres à :

- augmenter leur revenu,
- créer des entreprises viables,
- devenir productif pour sortir de la pauvreté.

Elle constitue, en outre, dans de nombreux cas un puissant instrument d'émancipation en permettant aux pauvres, et en particulier aux femmes, de devenir des agents économiques du changement.

En donnant accès à des services financiers, la microfinance joue un rôle important dans la lutte contre les nombreuses dimensions de la pauvreté. Par exemple, les revenus générés par une activité non seulement permettent à cette activité de se développer mais ils contribuent également au revenu du ménage, et par là même à la sécurité alimentaire, à l'éducation des enfants, à la prise en charge des soins de santé etc.

b. Qu'est-ce que la microfinance ?

Au départ, elle désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits (« microcrédit ») à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises.

Avec le temps et le développement de ce secteur particulier de la finance partout dans le monde, y compris dans les pays développés, la microfinance s'est élargie pour inclure désormais une gamme de services plus large (crédit, épargne, assurance, transfert d'argent etc.) et une clientèle plus étendue également. Dans ce sens, la microfinance ne se limite plus aujourd'hui à l'octroi de microcrédits aux très pauvres mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel.

c. Quels en sont les acteurs ?

Afin de répondre à cette demande grandissante en produits et services microfinanciers, on a vu se développer, au cours des vingt dernières années, de nombreuses organisations qui s'investissent dans la promotion de la microfinance comme outil de développement efficace en matière de lutte contre la pauvreté.

Au sein de cette multitude d'acteurs, trois courants essentiels coexistent dans cette démarche :

- **le premier, d'inspiration plus coopératif**, cherche à mettre en place ou à renforcer des organisations populaires où les microentrepreneurs sont à la fois épargnants et emprunteurs du système. Sa spécificité est de vouloir construire des institutions à partir de leurs membres, c'est en cela qu'on y retrouve un côté coopératif plus affirmé.

- **le deuxième consiste dans la mise en place d'ONG** ayant pour vocation de réaliser elles-mêmes l'intermédiation financière. Ainsi assiste-t-on à la création d'ONG de microfinancement qui, après s'être procuré des fonds, soit au travers de donations soit au travers d'emprunts, octroient elles-mêmes des crédits aux microentrepreneurs. Dans ce dernier cas, l'accent est surtout mis sur l'octroi de crédit, la collecte de l'épargne étant généralement interdite aux ONG. Certaines d'entre elles se transforment toutefois en une institution financière réglementée et supervisée leur permettant ainsi d'élargir la gamme de leurs produits.
- **le troisième, quant à lui, consiste à transformer une banque existante de manière à la spécialiser en direction des microentrepreneurs.** Dans ce sens, on doit souligner que depuis une dizaine d'années à peine, il existe aussi des cas de banques privées à vocation commerciale qui pour des raisons de stratégie propre, se sont orientées vers la microfinance.

Au sein du secteur, le terme institution de microfinance renvoie aujourd'hui à une grande variété d'organisations, diverses par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique (ONG, association, mutuelle/coopérative d'épargne et de crédit, société anonyme, banque, établissement financier etc.).

Selon les pays, ces institutions sont réglementées ou non, supervisées ou non par les autorités financières ou d'autres entités, peuvent ou ne peuvent pas collecter l'épargne de leur clientèle et celle du grand public.

C. La Microfinance sous son aspect économique

a. La microfinance peut-elle être rentable ?

Avec un nombre toujours plus impressionnant d'acteurs nationaux et internationaux qui s'investissent sur un marché à fortes potentialités touchant des millions de personnes pauvres et permettant de contribuer à un développement durable au sein des économies au développement, la question est évidente : la microfinance peut-elle être rentable ?

Contrairement aux idées reçues, certains investisseurs commerciaux considèrent aujourd'hui que la microfinance présente un niveau de risque faible pour un retour sur investissement acceptable. Bien entendu, cela concerne « le haut du panier » des institutions de microfinance, celles qui sont les plus développées, celles qui sont arrivées à maturité et qui travaillent dans des conditions de marché réelles.

Les rapports de rating et d'évaluation externe de performance de ces institutions attestent en effet des marges de rentabilité dégagées. Certains pensent d'ailleurs qu'il s'agit de la seule trajectoire à suivre si l'on veut avoir une croissance massive du nombre de clients. D'autres s'inquiètent par contre de ce qu'un souci excessif de la recherche du profit en microfinance pousse les IMF à changer leur segment cible de clients et à servir une clientèle plus aisée capable d'absorber des montants de prêt plus importants.

Dès lors, ces institutions ne rempliraient plus leur mission originale, c'est-à-dire de permettre aux pauvres de sortir de leur situation de précarité. D'où la tendance aujourd'hui de développer également des instruments de mesure des performances sociales de ces institutions en complément de ceux habituellement utilisés pour mesurer leurs performances financières.

D. Les Limites de la Microfinance

a. Quand la microfinance n'est-elle pas un instrument approprié ?

C'est surtout au niveau du crédit que la microfinance montre ses limites. En effet, tel qu'il est pratiqué aujourd'hui, le microcrédit, comme tout crédit d'ailleurs, doit être remboursé. Il nécessite donc au niveau de l'emprunteur une bonne capacité de remboursement, aptitude qui bien entendu s'amointrit si la personne est très pauvre, sans revenus fiables pour lui permettre de rembourser un prêt. Octroyer un prêt à de tels individus risque plutôt d'aggraver leur situation d'endettement et de pauvreté.

Souvent les gouvernements et les agences de coopération souhaitent utiliser la microfinance comme outil de résolution de divers problèmes sociaux. Victimes d'inondations ou d'autres catastrophes naturelles, réfugiés fuyant les conflits, nouveaux diplômés de la formation professionnelle, chômeurs, autant de types d'individus se trouvant dans une situation de précarité que les gouvernements sont tentés de vouloir aider par le microcrédit depuis que celui-ci a été « vendu » comme un excellent outil de réduction de la pauvreté. Les programmes de microcrédit conçus pour ce type de situation fonctionnent cependant rarement. Ils enregistrent le plus souvent des taux d'impayés ou de non remboursement très élevés. L'utilisation dirigée de la microfinance pour résoudre des défis de développement dans des situations où la base de la subsistance des populations est détruite ou très précaire a rarement été un succès.

Le microcrédit se révèle par contre le plus utile pour ceux qui ont identifié une opportunité économique et qui sont en situation de faire fructifier cette opportunité s'ils ont la possibilité de se procurer une petite somme d'argent au moment où ils en ont besoin.

Ainsi, les personnes pauvres qui travaillent dans des économies stables ou en croissance, qui ont démontré leur capacité à conduire les activités proposées dans un esprit d'entreprise et leur engagement à rembourser leurs dettes, sont les meilleurs candidats pour le microcrédit.

L'univers des clients potentiels s'élargit cependant de manière exponentielle si l'on prend en compte le concept plus large de la « microfinance ». Par exemple, au niveau de l'épargne ou de la sécurisation des petites économies, il est encore difficile aujourd'hui dans beaucoup de pays d'ouvrir un simple compte dans une institution bancaire faute de remplir toutes les conditions exigées (carte d'identité, dépôt minimum qui est souvent un maximum pour les populations pauvres etc.). De plus, les banques n'ont bien souvent de guichets ou d'agences que dans les capitales ou les villes secondaires importantes, ce qui exclut directement une bonne partie de la population.

b. Pourquoi les taux d'intérêt du microcrédit sont-ils plus élevés que ceux pratiqués par les banques ?

Parce que le coût d'un prêt de petite taille est proportionnellement plus élevé que celui d'un prêt important. Si le coût réel par prêt est de 25 \$, le coût proportionnel est de 0,25 pour cent pour un prêt d'un montant de 10 000 \$, mais de 25 pour cent pour un prêt d'un montant de 100 \$.

Le coût proportionnel d'administration des microcrédits est même plus élevé, car ils s'adressent à une clientèle sans historique de crédit ni garantie, souvent illettrée et située dans des régions isolées. Il est coûteux pour les IMF de se déplacer vers ces clients et de veiller attentivement aux remboursements.

c. Comment des taux d'intérêt aussi élevés peuvent-ils être appliqués aux pauvres ?

Un entrepreneur pauvre, surtout s'il exerce une activité commerciale, peut générer un bénéfice plus important par unité supplémentaire de capital qu'une entreprise bénéficiant de capitaux élevés, car elle ou il démarre avec très peu. Il ressort d'enquêtes réalisées en Inde, au Kenya et aux Philippines, que le rendement annuel moyen des investissements effectués par les microentreprises varient entre 117% et 847%.

Les taux d'intérêt facturés par les prêteurs privés, les usuriers sont infiniment plus élevés que ceux pratiqués par les IMF. Le taux d'intérêt réel imposé par ces prêteurs est souvent supérieur à 10% par mois – soit 120% par an. Citons le prêt « 5/6 » typique aux Philippines : qui emprunte cinq pesos le matin doit en rembourser six le soir . Ce qui correspond à un taux d'intérêt *quotidien* de 20% – soit 720% par an.

Fournir des services financiers à des personnes à revenus modestes revient cher, particulièrement en proportion des montants des transactions concernées. C'est d'ailleurs l'une des principales raisons pour lesquelles les banques rictroient pas de petits prêts. Un prêt de 100 €, par exemple, exige pour son traitement le même personnel et les mêmes ressources qu'un prêt de 10.000 €, ce qui augmente considérablement le coût par unité de transaction.

En microfinance, les agents de crédit doivent en effet rendre visite au client à son domicile ou sur son lieu de travail, évaluer sa solvabilité sur la base d'entretiens avec la famille, le voisinage, et une fois le prêt accordé, effectuer un suivi rapproché et fréquent par le biais de visites pour renforcer la culture de remboursement. **Les coûts de gestion d'une multitude de petits prêts sont donc très importants, ce qui oblige les institutions à appliquer un taux d'intérêt généralement plus élevé que celui du secteur bancaire.**

L'expérience prouve aussi que les clients sont prêts à payer des taux d'intérêt assez élevés pour s'assurer un accès permanent au crédit. En effet généralement, le retour sur les investissements réalisés grâce au capital obtenu peut s'avérer bien supérieur au taux d'intérêt du crédit. Ils reconnaissent aussi que les alternatives – faire appel par exemple aux prêteurs sur gages, aux usuriers du secteur financier informel – ou l'absence de toute source de crédit sont beaucoup plus pénalisants pour eux. A titre d'exemple, les taux d'intérêt dans le secteur informel peuvent atteindre 20 % par jour pour certains vendeurs sur le marché.

L'expérience montre aussi que sur les marchés très développés, là où plusieurs IMF sont sur le même marché, il y a une tendance à la baisse des taux due à la professionnalisation et à la concurrence.

Enfin, comme pour toute entreprise, la couverture des charges par les produits financiers est bien souvent pour les IMF gage de leur pérennité et réponse efficace aux besoins financiers de leurs clients.

d. Les pauvres ne sont-ils pas trop pauvres pour épargner ?

Les pauvres épargnent en permanence, même si cette épargne prend des formes moins « courantes » que l'argent

- bijoux en or,
- animaux domestiques,
- matériaux de construction, etc.

Après tout, ils font face comme tout individu aux mêmes événements imprévus ou récurrents qui nécessitent une somme d'argent urgente :

- maladie,
- frais de scolarité,
- agrandissement de l'habitat,
- enterrement, etc.

Certains de ces moyens informels d'épargne posent cependant problème. Il est en effet difficile de vendre par exemple un bœuf ou un zébu lorsque le ménage a soudain besoin d'une petite somme d'argent. Ou encore, si la femme a prêté son épargne à un membre de sa famille afin de la mettre à l'abri du vol (car la seule autre alternative est de la conserver sous son matelas), cet argent ne sera pas forcément disponible au moment où elle en aura besoin.

Les pauvres ont donc besoin d'une épargne qui soit à la fois sûre et liquide. Ils tiennent moins compte du taux de rémunération de leur épargne, car ils ne sont pas habitués à placer leur épargne dans des instruments financiers, mais accordent en revanche une grande valeur aux mécanismes leur assurant une épargne disponible en cas d'urgence ou d'opportunité d'acquisition de biens.

Ces services d'épargne doivent être adaptés pour répondre à la demande particulière des pauvres et à leur cycle de trésorerie. Le plus souvent, les pauvres ne souffrent pas seulement de la faiblesse de leurs revenus mais aussi de leur irrégularité.

Ainsi, pour optimiser l'épargne des pauvres, les institutions doivent proposer des dispositifs souples, à la fois en terme de montants déposés (à partir de quelques €) et de fréquence des dépôts et retraits. Pour les pauvres, le besoin d'épargne est tout aussi important que le besoin de crédit.

e. Evolution de la situation auprès des clients

D'après des études de cas mais aussi d'après de nombreux travaux empiriques, un nombre important d'effets peuvent être mis en évidence en termes d'impact de la microfinance sur les ménages. Deux entrées majeures en termes de résultats sur l'impact de la microfinance sont généralement prises en compte :

- l'impact sur les revenus et les activités productrices des clients et de leurs familles ;
- l'impact sur le niveau de vie des clients et de leurs familles.

Les effets complémentaires ne sont en effet pas négligeables :

- amélioration des revenus en équivalent monétaire, par intensification, extensification ou diversification des activités ;
- amélioration du capital humain (nutrition, éducation et santé) ;
- augmentation du patrimoine ;
- amélioration du « capital social ».

La microfinance contribue également au renforcement de la sécurité : par la création d'un matelas d'épargne, volontaire ou, quand elle est liée au crédit, quasi obligatoire, qui permet de faire face aux chocs ; par les mécanismes d'assurances intégrés au crédit en cas de décès ou d'invalidité permanente ; par la caution solidaire en cas de difficultés de remboursement ; par l'accès régulier à de nouveaux crédits pour tous les emprunteurs.

Le plus souvent, on observe que les revenus engendrés par les activités supportées par le crédit servent d'abord à diminuer les dépendances (aux crédits fournisseurs, crédits usuriers ou familiaux) et à améliorer les conditions de vie (diminution de la période de soudure, amélioration de l'alimentation, augmentation des frais d'éducation et de santé, achat de biens de consommation durable, amélioration de l'habitat).

Le taux de réinvestissement dans les activités économiques est très variable, selon notamment l'ancienneté du crédit et le niveau économique de départ. On peut alors parfois reprocher à la microfinance de n'apporter que des améliorations modestes, par des prêts de campagne ou des augmentations de fonds de roulement sans que les services permettent des investissements structurants par le financement d'équipements à moyen terme ou la capitalisation dans des activités économiques nouvelles.

E. La Microfinance doit-elle se commercialiser au risque d'être détournée de ses objectifs initiaux ?

L'approche commerciale, qui s'est imposée ces dix dernières années, laisse croire qu'elle est la meilleure voie pour développer la microfinance. Elle se caractérise avant tout par la volonté des institutions de couvrir tous les coûts, voire de chercher à générer du profit. Quitte à négliger les objectifs d'inclusion sociale ? Cette commercialisation de la microfinance présente au moins deux avantages :

- Premièrement, la croissance forte de l'offre de services. Lorsqu'une organisation est financièrement autonome et pérenne, son accès aux marchés des capitaux est plus aisé. Ce qui lui permet de mettre en place des programmes de mobilisation de l'épargne sans risque déraisonnable pour les épargnants. Considérant, au niveau mondial, l'importance de la demande encore insatisfaite de services microfinanciers, ce premier avantage ne doit pas être sous-estimé.
- Deuxièmement, s'il s'avère possible de faire de la microfinance pérenne sur un marché, il y aura tôt ou tard apparition de concurrence. Supervisée et régulée dans un cadre adapté et vigilant, une concurrence saine peut induire une amélioration de la qualité et du prix des services.

Quant aux inconvénients majeurs de la commercialisation, retenons -en trois :

- risque d'exclusion de certains bénéficiaires, souvent les plus pauvres,
- tendance à généraliser un type unique de « meilleures pratiques » au détriment d'adaptations fines et d'innovations locales,
- risque de tarification excessive dans les cas de monopoles ou d'oligopoles locaux,

Généralement, les pouvoirs publics et les acteurs de la coopération internationale recourent à 5 arguments pour justifier la commercialisation de la microfinance :

- elle permet la croissance du secteur (en desservant plus de personnes exclues du système financier classique), dans une perspective de lutte contre la pauvreté et de développement,
- elle assure une démocratisation de l'accès au financement,
- elle contribue à diminuer, à terme, la dépendance vis-à-vis de la coopération internationale,
- elle favorise l'innovation (de nouveaux produits et services),
- la définition claire de la propriété des institutions doit provoquer une amélioration des mécanismes de gouvernance et de contrôle.

F. La Microfinance dans le Monde⁵

Implantation régionale de la microfinance en Asie

Montant moyen du prêt : 413 US\$

Caractéristiques générales du secteur de la microfinance :

- Le secteur asiatique de la microfinance se caractérise par une forte orientation sociale.
- Les zones rurales à forte densité de population sont privilégiées.
- À quelques exceptions près, les institutions de microfinance offrent surtout du crédit aux entreprises (plutôt qu'une gamme diversifiée de services financiers).
- Le Bangladesh et l'Indonésie sont des géants du point de vue de la microfinance. Mais ils ont adopté des approches complètement différentes:
 - Au Bangladesh, les microcrédits dont bénéficient les 24,6 millions de clients de la microfinance proviennent en général d'institutions de grande taille qui privilégient l'aspect social de leur mission.
 - L'acteur principal du secteur de la microfinance indonésien est la BRI, la plus importante IMF du monde historiquement et à l'heure actuelle. La BRI est une société affiliée d'une banque publique restructurée, ayant fait récemment l'objet d'une privatisation partielle, et qui fonctionne sur une base plus commerciale.

Implantation régionale de la microfinance en Amérique Latine

Montant moyen du prêt : 1.286 US\$

Caractéristiques générales du secteur de la microfinance :

- L'Amérique Latine est la région du monde où la tradition de viabilité commerciale de la microfinance est la plus ancienne.

⁵ « La Finance pour tous », Helms B., CGAP, 2006

- La plupart des clients de microfinance de la région ont recours à des institutions soumises à la réglementation.
- Dans certains pays, la concurrence est intense, notamment en zone urbaine.
- Cette concurrence a entraîné une baisse notable des taux d'intérêt dans certains pays : en Bolivie, par exemple, les taux d'intérêt ont plongé de 50%, en moyenne, vers le milieu des années 1990, à 21% en 2004.

Tendances :

- Même si la majorité des institutions financières privilégient l'offre de microcrédits, les plus dynamiques mettent à la disposition de leurs clients une gamme de services financiers de plus en plus diversifiée, y compris l'épargne et la gestion de transferts d'argent internationaux et domestiques.
- En dépit du niveau de pénétration du marché et de la diversification des services offerts dans certains pays, les possibilités sont considérables dans les pays les plus vastes encore largement dépourvus d'activités de microfinance (Mexique et Brésil, par exemple), dans les villes d'importance secondaire et dans les zones rurales.

Implantation régionale de la microfinance en Afrique subsaharienne

Montant moyen du prêt : 201 US\$

Caractéristiques générales du secteur de la microfinance :

- D'une manière générale, le secteur africain de la microfinance affiche des coûts opérationnels plus élevés que dans les autres régions. Dans la plupart des pays d'Afrique, seule une très petite minorité de la population possède un compte bancaire. Même dans l'économie la plus développée, celle de l'Afrique du Sud, la moitié de la population adulte n'a pas accès aux services bancaires, et l'immense majorité des petits travailleurs indépendants des deux autres poids lourds économiques, le Kenya et le Nigeria, sont « non bancarisés ». Ils ne sont que 11 % et 10 % respectivement à posséder un compte bancaire dans ces pays.
- Les coopératives financières constituent le modèle dominant en Afrique francophone et touchent plusieurs millions de clients.
- En Afrique anglophone (en dehors de l'Afrique du Sud) et dans les pays lusophones, il existe également un grand nombre de coopératives financières, mais les ONG spécialistes de la microfinance y jouent un rôle plus important que dans les autres parties du continent.

Implantation régionale de la microfinance au Moyen-Orient et en Afrique du Nord

Montant moyen du prêt : 201 US\$

Caractéristiques générales du secteur de la microfinance :

- 70 % des IMF du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord sont des ONG et dépendent de bailleurs de fonds.
- La microfinance y est largement perçue dans une perspective caritative et non pas comme acteur du système financier général.
- Cependant, les banques commerciales de la région (notamment en Égypte) commencent à cibler le marché en lançant des produits destinés à la clientèle pauvre.

Tendances :

La microfinance est en expansion rapide et affiche un taux moyen de croissance annuelle de 50 %, même si l'essentiel de cette croissance concerne deux pays seulement : le Maroc, où deux IMF concentrent plus de 300 000 clients, et l'Égypte, où les banques commerciales cherchent à toucher des segments inférieurs de clientèle.

Implantation régionale de la microfinance en Europe de l'Est et Asie Centrale

Montant moyen du prêt : 423US\$

Caractéristiques générales du secteur de la microfinance :

- Dans les régions de l'Europe de l'Est et de l'Asie centrale on constate une domination des ONG et d'autres institutions privilégiant l'offre de crédit.
- La microfinance s'est développée de façon différente dans cette région par rapport au reste du monde. Un niveau plus élevé de revenu et d'instruction explique en partie la taille plus importante des prêts accordés dans la région. Il est intéressant de constater par ailleurs que les institutions ont pu y réaliser leur indépendance financière plus rapidement que dans le reste du monde.

Tendances :

- Les obstacles les plus importants à l'atteinte de la viabilité à l'avenir sont le niveau élevé des coûts et l'affranchissement de la dépendance vis-à-vis des bailleurs de fonds qui doit être remplacée par la mise en relation avec les systèmes financiers.
- Dans cette région, la microfinance offre encore des possibilités significatives d'expansion de la clientèle en faveur des segments de population plus pauvres et plus isolés.

Ouvrages clés :

- « **Banquiers aux pieds nus : La Microfinance** », Servet J-M., septembre 2006
- « **Rapport 2005 de l'Etat de la Campagne du Sommet du Microcredit** », Daley-Harris S., 2005
- « **La Finance pour tous** », Helms B., CGAP, 2006
- « **Construire des secteurs financiers accessibles à tous** », Nations Unies, 2006
- « **Comment les pauvres gèrent leur argent** », Rutherford S., Karthala & Gret, Paris, 2002
- « **La microfinance en questions** », Labie M., Luc Pire (co-édition avec la Fondation pour les Générations Futures), Bruxelles, 1999

Sites web de référence :

- ADA: www.microfinance.lu
- Portail de la microfinance en français : www.lamicrofinance.org
- Portail de la microfinance en anglais : www.microfinancegateway.com
- MIX-MARKET : www.themix.org/fr/index.html
- CGAP : www.cgap.org/direct

Annexe 1

- **Note Biographique de Mr. Jean-Louis Schiltz – Ministre de la Coopération et de l'Action Humanitaire, Luxembourg**

Élu pour la première fois à la Chambre des députés lors des élections législatives du 13 juin 2004, Jean-Louis Schiltz est depuis le 31 juillet 2004 ministre de la Coopération et de l'Action humanitaire. Depuis cette même date, il est en charge des communications et il assure à ce titre la promotion du site dans le domaine des télécommunications et des technologies de l'information. Le 22 février 2006, le ministre Schiltz s'est vu confier un troisième portefeuille ministériel, celui de la défense.

En sa qualité de ministre de la Coopération, le ministre Schiltz est pendant la Présidence luxembourgeoise du Conseil de l'Union européenne du premier semestre 2005 le principal artisan de l'accord engageant chacun des États membres de l'Union européenne à consacrer d'ici 2015 0,7% de leur produit intérieur brut à l'aide publique au développement. C'est également sous sa présidence que les négociations sur la révision de l'accord de Cotonou ont été menées à bonne fin, la signature de l'accord révisé de Cotonou ayant eu lieu à Luxembourg le 25 juin 2005.

Depuis le 6 septembre 2004, Jean-Louis Schiltz est gouverneur de la Banque asiatique pour le développement.

Jean-Louis Schiltz est depuis 1987 titulaire d'une maîtrise en droit privé de l'université Paris I Panthéon Sorbonne. En juin 1988, il décroche à la même université un diplôme d'études approfondies (DEA) en droit des affaires. En 1991, il réussit son examen d'avoué en tant que major de promotion.

Annexe 2

- **Note Biographique de Mr. Fouad Abdelmoumni, Directeur AL AMANA, Maroc**

Diplômé d'économie du développement de l'Université Mohammed V à Rabat, et ayant suivi le Cycle Supérieur de Gestion de l'ISCAE (Institut Supérieur de Commerce et d'Administration des Entreprises) à Casablanca, Mr. Fouad Abdelmoumni est actuellement directeur de l' « Association Al Amana pour la promotion des microentreprises », qu'il a contribué à fonder en 1997.

Mr. Abdelmoumni est également membre du Conseil d'Administration du réseau WWB « Women's World Banking». Il a été membre du Groupe des Conseillers des Nations -Unies pour l'Année Mondiale du Microcrédit et du groupe des conseillers pour les politiques du CGAP -Groupe Consultatif des bailleurs pour l'Appui aux Pauvres. Il a aussi contribué à fonder Sanabel, réseau des institutions de microfinance dans les pays arabes, dont il a été président entre 2003 et 2005.

Fouad Abdelmoumni a été par ailleurs en 1996 le principal fondateur de l'Espace Associatif (organisation visant la promotion du mouvement associatif) dont il est membre du présidium. Il a été membre dirigeant (1988-2004) de l'Association Marocaine des Droits Humains, dont il demeure un membre actif. Il a aussi été membre du Conseil National du Forum Vérité et Justice (FVJ) et a contribué à la création du Comité de Soutien à la Scolarisation des Filles Rurales (CSSF).

Il a été membre du premier groupe de conseillers pour AfriMAP (Africa Governance Monitoring & Advocacy project), et est membre du conseil d'administration de Trust Africa Fondation pour le renforcement des partenariats africains au service de la paix, de la démocratie et du développement, basée à Dakar et lancée officiellement le 6 juin 2006.