

BAROMÈTRE 2017 DE LA MICROFINANCE



EN PARTENARIAT AVEC



CAISSE D'EPARGNE
FÉDÉRATION NATIONALE



EUROPEAN
MICROFINANCE
PLATFORM
NETWORKING WITH THE SOUTH



8^e Édition

LA MICROFINANCE FONCTIONNE-T-ELLE ENCORE ?

SOMMAIRE

PAGES 2-3

CHIFFRES CLÉS DE L'INCLUSION FINANCIÈRE DANS LE MONDE



PAGE 4-5

CHIFFRES CLÉS DE L'INCLUSION FINANCIÈRE EN EUROPE



PAGES 6-7

CHIFFRES CLÉS DE L'INCLUSION FINANCIÈRE EN FRANCE

PAGES 8-9

PERFORMANCE SOCIALE

PAGE 10-16

DOSSIER SPÉCIAL « MICROFINANCE & IMPACT INVESTING »

De gauche à droite et de haut en bas : © Gwenn Dubourthoumieu, © Gwenn Dubourthoumieu, © Hélène Grégoire/ACTED, © Gwenn Dubourthoumieu/ACTED, © Grameen Crédit Agricole Microfinance Foundation/Philippe Lissac, © The Mobile Marketing Magazine.

ÉDITORIAL



Jean-Luc Perron
Vice-président, Convergences & Conseiller, Yunus Centre

Difficile de rendre compte de l'état de la microfinance dans le monde, tant les institutions spécialisées sont diverses dans leur nature juridique, leur taille, leur offre de services, leur modèle d'affaires et le contexte dans lequel elles opèrent.

C'est le grand mérite du Baromètre de la Microfinance, réalisé par Convergences, que de jaloner année après année l'évolution du secteur, d'identifier les tendances

et d'ouvrir des débats. Que l'ensemble des auteurs qui ont contribué à cette 8^e édition en soient remerciés.

Cette nouvelle édition indique la poursuite d'une croissance soutenue, supérieure à 9%, du portefeuille global de prêts et du nombre d'emprunteurs actifs. Toutefois, ces chiffres doivent être confrontés à ceux des besoins insatisfaits –plus de 2 milliards d'adultes n'ont aucun accès à une institution financière– et des champs insuffisamment couverts. Je pense en particulier à la micro-assurance qui peut jouer un rôle efficace de protection des revenus et de l'outil de travail des plus pauvres, tout en contribuant à une meilleure qualité du portefeuille des institutions de microfinance (IMF).

Ce Baromètre confirme des tendances déjà observées lors des éditions précédentes : plus grande professionnalisation des IMF, diffusion des normes universelles de gestion de la performance sociale,

tendance à la concentration et à la transformation d'IMF matures en banques.

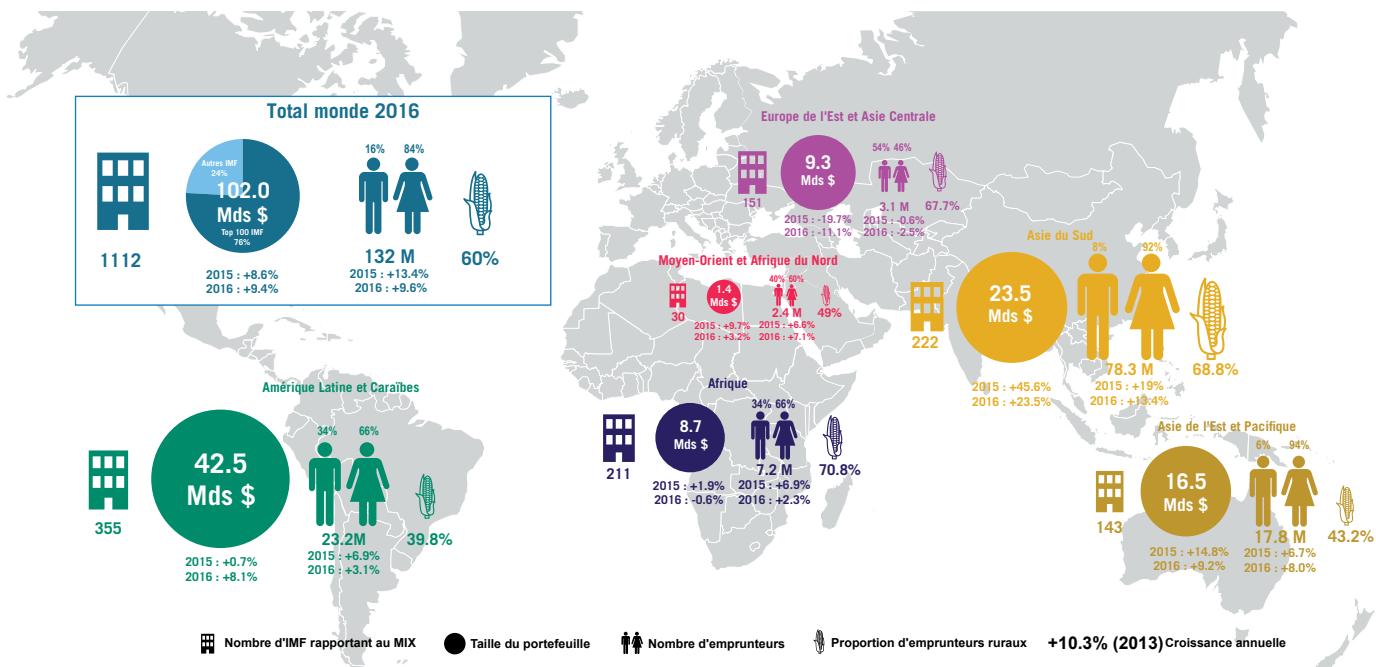
Pour ma part, je relève en outre deux événements significatifs auxquels l'ensemble du secteur de la microfinance se doit de prêter attention :

- La dévaluation brutale du manat azerbaïdjanais en 2016 et ses conséquences destructrices pour des IMF, plutôt bien gérées, mais excessivement exposées au risque de change, nous rappelle qu'un financement en monnaie locale par les bailleurs internationaux, qu'ils soient publics ou privés, devrait faire partie d'une politique d'investissement responsable.
- L'octroi par la banque centrale indienne, Reserve Bank of India, de 10 licences à des petites banques financières (« small finance banks ») s'inscrit dans le cadre d'une politique très volontariste des autorités du pays en vue d'une bancarisation universelle. L'inclusion financière des plus vulnérables ne passera pas uniquement par la microfinance.

Au regard de ce constat, cette 8^e édition du Baromètre met en lumière les synergies entre la microfinance et l'impact investing dans un dossier spécial qui leur est consacré. Le secteur émergent de l'impact investing, ou investissement à impact, a en effet beaucoup à apprendre de la microfinance qui a joué un rôle pionnier, notamment en matière de transparence, de gestion de la performance sociale et de structuration du secteur. Le CGAP, le MIX Market, la SPTF, les agences de rating, les formations diplômantes, pour ne citer que ces réalisations, pourraient inspirer utilement l'impact investing.

En conclusion, je ferai mien le propos de Stéphane Harpe, de Mastercard Foundation : « la microfinance rend leur dignité aux clients vulnérables marginalisés ». Elle doit rester fidèle à cette inspiration, qui remonte à son origine, il y a 40 ans dans les villages du Bangladesh.

CHIFFRES CLÉS DE L'INCLUSION FINANCIÈRE | MONDE



Chiffres globaux de la microfinance : les dynamiques d'un secteur en mutation

En 2016, les institutions de microfinance (IMF) ont atteint 132 millions de clients et un portefeuille de crédit de 102 milliards de dollars. Au niveau mondial, les IMF ont enregistré une croissance annuelle du portefeuille de crédit de +9,4% et du nombre d'emprunteurs de +9,6%.

Les 100 plus grandes institutions (classées par portefeuille de crédit) représentent 76% du marché global avec un portefeuille de crédit s'élevant à 77,1 milliards de dollars et une portée de 81,1 millions de clients dans le secteur de la microfinance.

Au cours de l'exercice 2016, les institutions financières non bancaires (IFNB) ont regroupé la plus large concentration d'emprunteurs avec 35%, suivis par les banques avec 33%. Les ONG ont enregistré la croissance d'encours la plus élevée avec +17,7%, bien que les banques continuent d'avoir la plus grande concentration de prêts (51%).

Zoom sur les régions

L'Asie du sud est au premier rang concernant le nombre d'emprunteurs (59%) et a enregistré la plus grande croissance en termes de prêts (+23,5%) et de clients (+13,4%). Bien que la région ait enregistré une croissance élevée, elle est restée plus basse qu'en 2015 qui a connu une croissance de +45,6% de prêts et +19% de clients.

L'Amérique latine et les Caraïbes ont réalisé 42% de l'encours avec une croissance de (+9,2%) et enregistré une croissance de +8% en termes de clients. Les IMF de cette région ont connu d'importantes fusions qui ont eu des conséquences différentes selon les pays. Ainsi au Pérou, les fusions ont été positives pour le secteur tandis qu'au Mexique, elles ont eu pour effet un ralentissement du marché.

En 2015 et 2016, les IMF d'Europe de l'est et d'Asie centrale ont vu leur portefeuille de crédit et leur nombre d'emprunteurs diminuer (-11,1% et -2,5% respectivement) en raison de la crise économique et de la fluctuation des taux de change, impactant les activités des IMF dans la région. Le pays le plus affecté était l'Azerbaïdjan où le nombre d'emprunteurs et le portefeuille de crédit ont continué de décliner comme en 2015 (-42,3% et -19% respectivement). Toutefois, une amélioration peut être espérée pour les IMF grâce aux mesures politiques prises pour lutter contre la crise économique.

En Afrique, les IMF ont accusé une croissance plus lente de leurs emprunteurs (+2,3%) et un déclin de leur portefeuille de crédit (-0,6%) en comparaison des deux dernières années. Le prêt moyen dans la région s'élevait à 425 dollars (le deuxième le plus bas après l'Asie du sud avec 220 dollars).

De tous les pays d'Afrique, le Kenya, la Tanzanie et le Nigeria ont eu l'encours le plus élevé, alors que le Nigeria, l'Ouganda et le Bénin ont connu la plus large clientèle.

Zoom sur les clients

Les femmes continuent d'être une cible privilégiée dans le secteur de la microfinance au niveau mondial, avec une couverture de 84% en 2016. L'Asie de l'est et le Pacifique ont eu la couverture de clients la plus élevée (94%), suivie de près par l'Asie du sud (92%). Les femmes représentaient

60% des clients dans les régions Amérique latine et Caraïbes, Moyen-Orient, et Afrique du nord, tandis que l'Europe de l'est et l'Asie centrale ont eu la couverture la moins élevée avec 46%.

En 2016, les emprunteurs vivant en milieu rural ont représenté 60% du marché global. Les ONG ont eu 81% de clients ruraux, suivies par les IFNB avec 63%. Enfin, les banques ont continué d'enregistrer la plus faible concentration de clients ruraux avec 26% en 2016.

Top 10 des pays par emprunteurs et par encours

Rang	Pays	Nombre et croissance des emprunteurs en 2016	Encours et croissance de l'encours en 2016
1	Inde	47.0m (+18.4%)	14.7md (+24.4%)
2	Vietnam	7.6m (0.0%)	7.4md (+0.2%)
3	Bangladesh	25.2m (+5.1%)	6.9md (+19.7%)
4	Pérou	4.6m (+12.4%)	10.8md (+16.3%)
5	Mexique	7.0m (+3.2%)	4.4md (-6.4%)
6	Cambodge	2.3m (-0.1%)	6.4md (+20.7%)
7	Colombie	2.8m (+0.4%)	6.0md (+12.5%)
8	Bolivie	1.3m (+2.4%)	7.4md (+13.1%)
9	Brésil	3.2m (0.0%)	1.9md (+11.8%)
10	Equateur	1.3m (-10.0%)	5.1md (-7.2%)

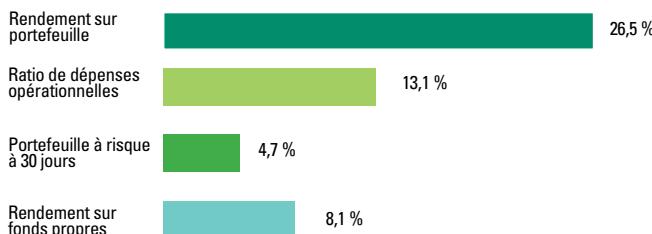
Le top 10 des pays répertoriés est défini en fonction de la taille du portefeuille de prêts et des emprunteurs enregistrés dans chaque pays en 2016.

Zoom sur les institutions de microfinance

La valeur médiane de la rentabilité des capitaux propres des institutions qui font un reporting à la plateforme MIX était de 8,1% en 2016 comparée à 7,9% en 2015 et 9,6% en 2014. Les ONG et les banques rurales sont les seules IMF, parmi le groupe de référence, à avoir connu une évolution positive en 2016. Le rendement sur l'encours brut de crédits réuni s'élève à 26,5% en 2016, presque identique à 2015. L'Afrique a un rendement de 34,3%, soit le plus élevé au niveau mondial, tandis que l'Asie du sud détient le plus faible rendement avec 22,8% durant l'année.

Le ratio des coûts opérationnels, un indicateur des coûts de prestation de services, s'est établi à 13,1% en 2016 au niveau global, inférieur à celui de l'exercice précédent (13,3%). Les IMF d'Asie du sud continuent d'afficher les plus bas coûts d'exploitation (9,1%) grâce à un modèle de prestation de services efficace, tandis que l'Afrique a rapporté les coûts les plus élevés (17,7% en 2016). Le portefeuille à risque (PAR) supérieur à 30 jours est globalement de 4,7% en 2016, taux légèrement en hausse par rapport à 2015 (3,9%). L'Asie du sud, qui avait le plus faible PAR en 2015, a désormais un PAR de 1,9%, soit la hausse la plus importante rapportée par les IMF. L'Afrique a subi une détérioration de son portefeuille, avec un taux de PAR de 6,9% en 2016.

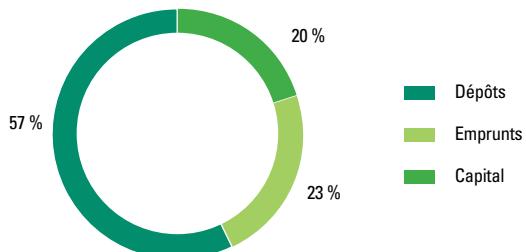
Figure 1 : Ratios de performance médians des IMF en 2016



Les dépôts, pilier principal du financement des IMF

La structure de financement dans le secteur de la microfinance repose sur les crédits, les dépôts et les capitaux propres. En 2016, les dépôts ont représenté la principale source de financement (57%), suivis par les crédits (23%) et les capitaux propres (20%). La région Amérique latine et Caraïbes continue d'afficher la meilleure couverture en matière de dépôts (29%) tandis que l'Europe orientale et l'Asie centrale ont la plus faible couverture (5%). Concernant la concentration par continent, l'Afrique a une plus grande couverture de dépôts (71%), suivis d'un taux de couverture de fonds propres de 17% et 11% de crédits. Le financement en d'Asie du sud vient principalement des crédits (43%). L'une des raisons à cela est la possibilité pour quelques établissements indiens de devenir de petites banques financières, ce qui leur permet d'avoir des structures à bas coûts grâce à l'acceptation des dépôts et d'élargir la portée de leur offre.

Figure 2 : Sources de financement des IMF en 2016



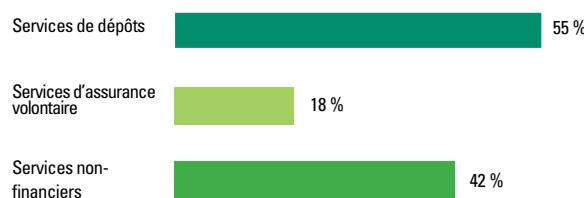
Concernant le type de fournisseurs de services financiers, les coopératives de crédit et les banques ont, comme prévu, les plus hauts niveaux de dépôts (77% et 67%), alors que les EFNB considèrent les dépôts et les crédits comme leur principale source de financement (42% et 37% respec-

tivement). La structure de financement des ONG présente une répartition similaire entre crédits et fonds propres, avec une part de dépôts peu élevée.

Au-delà des crédits : les services non financiers des IMF

Les produits non liés aux crédits les plus courants sont les services non financiers, les services de dépôts et les assurances. En effet, 42% des IMF offrent globalement au moins un service non financier, portant en particulier sur l'éducation, les services de santé, l'entrepreneuriat et l'autonomisation des femmes. Les banques ont une meilleure offre en termes d'assurance (30%) et de dépôts (92%) pour les clients.

Figure 3 : Offre de produits hors-crédit des IMF en 2016



Au Moyen-Orient et en Afrique du nord, la proportion des services non financiers représente environ 56% de l'offre des IMF, tandis que l'Asie de l'est et le Pacifique ont le plus grand nombre d'établissements offrant des produits d'assurance. Les dépôts sont offerts à grande échelle dans les régions d'Afrique, Asie de l'est et Pacifique, avec 85% des IMF offrant au moins un service de dépôt à leurs clients.

MOHITA KHAMAR
MARKET INTELLIGENCE LEAD
&
BLAINE STEPHENS
CHIEF OPERATING OFFICER
MIX MARKET

Méthodologie

Les calculs se basent sur des données fournies par des prestataires de services financiers au réseau MIX, disponibles sur www.mixmarket.org. Le MIX met tout en œuvre pour recueillir des données auprès des principaux acteurs de chaque marché de la microfinance afin de garantir la visibilité de tous les marchés. Toutefois, le MIX ne recueille pas de données sur tous les acteurs dans chaque pays.

Les chiffres concernant le nombre de clients et l'encours de crédit pour 2015 et 2016 sont basés respectivement sur les données fournies par 1036 et 1112 institutions. Les données de l'exercice financier 2016, à l'échelle mondiale et régionale, se basent sur toutes les institutions ayant fourni des données au MIX pour la période annuelle de l'exercice 2016 au 31 mars, 16 juillet, 30 septembre et 31 décembre 2016. Si des chiffres annuels de fin d'année n'étaient pas disponibles, nous avons pris les derniers chiffres trimestriels disponibles en commençant par le 31 décembre 2016, et en finissant par le 30 septembre, 30 juin ou 31 mars 2016.

Les estimations de croissance pour les valeurs des emprunteurs et des portefeuilles de prêts pour les exercices 2015 et 2016 sont issues d'une moyenne provenant de l'ensemble des établissements qui ont fourni des données à MIX pour chacun des exercices financiers 2014, 2015 et 2016.

Les données sur les financements proviennent des institutions de microfinance. Dans le cas de données manquantes, des estimations ont été calculées uniquement lorsque l'institution avait communiqué suffisamment de données dans un premier temps. A titre d'exemple, lorsque une institution n'a pas communiqué son taux de financement par capital, ce dernier a été estimé si les actifs et passifs de son bilan étaient disponibles. De même, les dépôts et les emprunts ont été calculés en supposant que le total du passif ne comprenait que des dépôts ou des emprunts et que deux de ces trois valeurs étaient disponibles.

Dans le contexte de crise économique et d'inégalités croissantes auquel l'Europe fait face ces dernières années, la microfinance est devenue un instrument politique important pour lutter contre l'exclusion sociale et financière, promouvoir le travail indépendant et soutenir les micro-entrepreneurs.

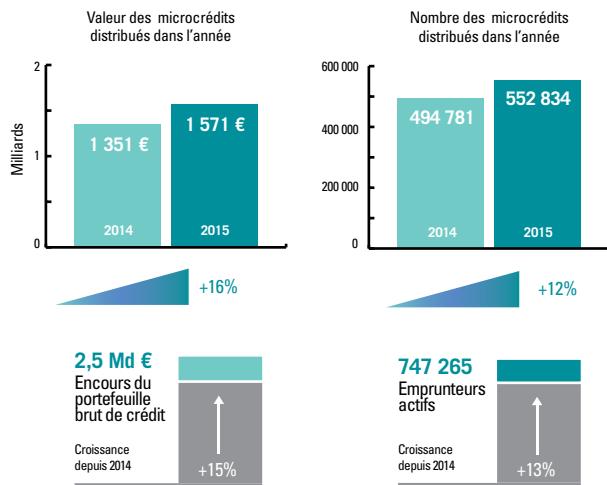
Cependant, il demeure à ce jour en Europe une forte demande non satisfaite pour les personnes et les microentreprises financièrement vulnérables. Le Rapport d'enquête 2014-2015¹ du Réseau Européen de la Microfinance (REM) et du Centre de la Microfinance (CMF) met en lumière la façon dont le secteur de la microfinance peut relever le défi et combler ce déficit de financement.

Les IMF européennes soutiennent un nombre croissant de personnes financièrement vulnérables

Selon ce rapport, qui porte sur 149 IMF dans 22 pays², le secteur de la microfinance a connu une croissance soutenue ces dernières années. En 2015, les Institutions de Microfinance sondées (IMF) ont accordé 552 834 microcrédits pour un total d'environ 1,6 milliard d'euros. Dans l'ensemble, en 2015, les IMF ont desservi 747 265 emprunteurs actifs, avec un encours du portefeuille brut de microcrédits de 2,5 milliards d'euros.

Ces indicateurs montrent une croissance à deux chiffres sur la période 2014-2015 et atteignent un taux de croissance supérieur à 50% sur une période de quatre ans (2012-2015).

Figure 1 : Tendances et portée de l'activité de microcrédit



Le microcrédit professionnel, principale activité des IMF (prêts inférieurs à 25 000 euros).

Les microcrédits professionnels soutiennent les autoentrepreneurs et les microentreprises économiquement fragiles tandis que les microcrédits personnels répondent aux besoins de particuliers vulnérables (logement, éducation, urgences personnelles, investissements en vue d'améliorer l'employabilité, notamment le financement de l'achat d'une voiture).

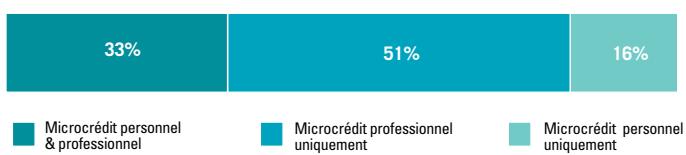
Du point de vue des IMF, la combinaison des produits destinés aux particuliers et aux professionnels dépend de la mission spécifique et du modèle économique, mais peut aussi résulter du cadre réglementaire en vigueur au niveau national. Ainsi, dans certains pays, les IMF ne sont autorisées à proposer que des microcrédits professionnels.

En Europe, la majorité des IMF octroie uniquement des microcrédits professionnels. Un tiers offre une combinaison de microcrédits destinés aux particuliers et aux professionnels et un nombre réduit d'IMF offre exclusivement des microcrédits personnels.

Malgré la récente croissance des microcrédits personnels, l'encours du portefeuille brut est en majeure partie destiné à des fins professionnelles (71%). Cela reflète la part importante d'IMF qui offre exclusivement des microcrédits professionnels. Cela reflète également le fait que le soutien de l'Union

Européenne (par ex. le financement) a traditionnellement été concentré sur les IMF qui financent des activités génératrices de revenus plutôt que des besoins personnels. En outre, l'écart important entre le montant moyen des microcrédits professionnels et personnels est aussi un élément important à prendre en compte.

Figure 2 : Répartition des IMF par type de microcrédit octroyé



En effet, les produits de prêts professionnels et personnels, conçus pour répondre aux différentes demandes des clients, ont des modalités et des conditions d'octroi qui varient énormément. En moyenne, les microcrédits personnels ont une taille moindre, des durées plus réduites et sont plus chers que les microcrédits professionnels.

Notons également que les modalités et conditions d'octroi des microcrédits varient beaucoup entre les pays européens. Le taux d'intérêt annuel moyen pour les microcrédits professionnels varie de 3% (Pologne, Finlande, France) à 28% (Serbie). L'éventail est aussi très large pour les prêts personnels, allant de 4% (Italie, France) à 41% (Royaume-Uni). Cela s'explique principalement par les différents cadres juridiques nationaux, notamment l'existence de lois sur l'usure (ou leur absence, comme au Royaume-Uni) ou d'un environnement réglementaire permettant la concurrence, ce qui n'est pas le cas en Serbie. Parmi les autres facteurs, citons le modèle économique choisi par l'IMF, le niveau de soutien public (très élevé en France), les coûts de refinancement et l'inflation.

Figure 3 : Modalités et conditions moyennes des microcrédits

	Microcrédit professionnel	Microcrédit personnel
Solde moyen des prêts	7 947 €	1 697 €
Terme moyen du microcrédit	41 mois	30 mois
Taux d'intérêt moyen annuel*	10,7 %	19%

*n'inclut pas les frais additionnel (frais moyens : 2,5%)

La comparaison du montant du prêt moyen révèle également un tableau très contrasté. En supposant que plus le montant du prêt est modeste (exprimé en pourcentage du Revenu National Brut par habitant), plus le client est vulnérable, les quatre pays affichant les plus bas ratios, et par conséquent, ceux où les IMF desservent les clients les plus pauvres sont l'Allemagne (6%), la France (11%), la Suisse (12%) et le Royaume-Uni (16%). A l'inverse, ce ratio moyen de prêt est supérieur à 100% en Hongrie et en Pologne. Ces résultats illustrent les différents groupes cibles desservis par le secteur de la microfinance en Europe, allant des populations financièrement exclues (mal desservies par les banques), aux microentreprises prometteuses financièrement, mais exclues en raison du sous-développement du secteur financier.

¹ La Microfinance en Europe : l'enquête des adhérents REM-CMF. Rapport 2014-2015

² Cet échantillon comprend des membres du REM et du CMF.

Au-delà des microcrédits : le rôle clé des services non-financiers

Les IMF en Europe étoffent également leur gamme de produits et services financiers. Après le microcrédit, les principaux produits et services proposés par les IMF sont les prêts professionnels plus élevés (plus de 25 000 euros aux microentreprises et aux petites et moyennes entreprises (PME)) et les produits d'épargne (principalement les banques et coopératives de crédit autorisées à accepter des dépôts). Les produits complémentaires proposés comprennent : l'assurance, les comptes courants, les comptes chèques, les prêts hypothécaires, la banque mobile et les services de transfert d'argent. Cependant, le pourcentage actuel d'IMF proposant ce type de produits reste limité.

Les services non financiers sont également un élément central de la microfinance en Europe. En effet, plus de la moitié des IMF sondées suit une démarche intégrée qui permet de fournir des produits et services financiers et non financiers. En 2015, les IMF ont atteint 205 943 clients avec leurs services non financiers, principalement à travers des services d'éducation financière et de développement des entreprises.

Etant donné le coût élevé des services non financiers traditionnels pour les IMF, l'absence de financements dédiés et la révolution numérique en cours, 40% des IMF sondées complètent actuellement leur offre de produits et services non financiers « en agence » par des services en ligne. Toutefois, la majorité des IMF (56%) continue d'offrir ces services non financiers. Seules quelques IMF (4%) offrent exclusivement des services en ligne au travers de plateformes dédiées.

Diversité institutionnelle des IMF en Europe

En analysant de plus près les principales caractéristiques institutionnelles des IMF présentes sur le marché européen, on découvre un tableau très hétérogène eu égard au modèle institutionnel, à la mission sociale, à la taille et au niveau de spécialisation dans les microcrédits.

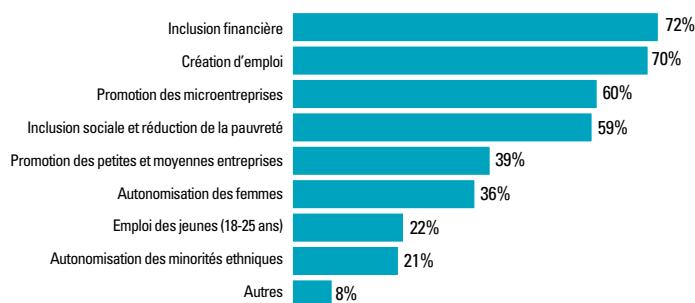
Les IMF adoptent des modèles institutionnels variés pour opérer sur les divers cadres légaux et réglementaires nationaux. Les IMF en Europe sont essentiellement des établissements financiers non bancaires (60%) et des ONG (31%). Cependant, d'autres formes juridiques existent comme les coopératives et les caisses populaires, les banques ou les organismes gouvernementaux.

En Europe, les motivations sociales des IMF sont également très variées. Toutefois, la plupart des IMF déclarent avoir pour mission principale l'inclusion financière et la création d'emploi. Seules quelques IMF affichent des objectifs visant les minorités ethniques et/ou l'autonomisation des immigrés, ou encore l'emploi des jeunes (18-25 ans).

Plus de la moitié des IMF est spécialisée dans le microcrédit, qui représente leur activité principale et contribue pour plus de 75% à leur chiffre d'affaires global. Enfin, en termes de taille, les IMF sont encore relativement petites : 42% des institutions ont moins de 10 salariés et seulement 20% des IMF sondées ont plus de 50 employés. Les grandes IMF sont principalement basées en Europe orientale.

Figure 4 : Répartition des IMF par mission

Les répondants ont sélectionné au moins une option pour décrire leur mission



Défis pour l'avenir : durabilité et mesure d'impact

En dépit de l'hétérogénéité et des niveaux de développement variés du secteur, les IMF européennes devront relever quelques défis communs dans les années à venir.

Bien que les performances financières et les tendances relatives à la qualité des portefeuilles montrent la viabilité économique croissante du secteur de la microfinance en Europe, la durabilité demeure un défi considérable, particulièrement en Europe occidentale. Le soutien public reste fondamental pour le maintien du secteur, les acteurs du marché montrant peu ou pas d'intérêt pour ce type d'investissement. De nouveaux philanthropes et investisseurs sociaux sont ainsi identifiés et certains fonds alloués aux IMF de premier plan.

Par ailleurs, la transformation numérique de l'économie offre de nombreuses opportunités aux IMF pour développer de nouveaux canaux de distribution, permettant notamment le partage instantané d'informations entre clients et financeurs ainsi que le renforcement de l'efficacité. Aujourd'hui, les IMF doivent développer des stratégies commerciales innovantes intégrant des solutions numériques et axées sur les clients vulnérables à large échelle, tout en préservant leur mission sociale.

Une plus grande professionnalisation du secteur et un effort d'innovation s'impose afin d'apporter des réponses aux nouveaux défis sociétaux cruciaux et de démontrer aux bailleurs de fonds (tant publics que privés) l'impact économique et social de la microfinance.

Les obstacles sont nombreux, mais les contraintes réglementaires qui limitent l'octroi des microcrédits ou les initiatives entrepreneuriales des clients de la microfinance restent parmi les principales barrières. Dans certains pays, une meilleure réglementation pour les IMF non bancaires, la simplification de la création des microentreprises et la reconnaissance du statut d'auto-entrepreneur sont fondamentales afin de permettre au secteur d'atteindre pleinement sa vocation de soutien des personnes financièrement et socialement exclues.

NICOLA BENAGLIO
CHARGÉ POLITIQUE ET RECHERCHE
RÉSEAU EUROPÉEN DE LA MICROFINANCE (REM)

Le microcrédit personnel

Le microcrédit personnel existe depuis 2005, date de la création du Fonds de Cohésion Sociale (FCS). Il faudra attendre jusqu'à 2015 pour passer la barre des 100 000 prêts, même s'il faut garder en tête que les demandes sont six à sept fois plus nombreuses que les prêts accordés. Le microcrédit reste avant tout un processus d'inclusion financière et sociale : il ne se limite pas au simple décaissement d'un prêt. En effet, il offre également la construction d'un diagnostic budgétaire, la réorientation ou l'ouverture aux droits, et lorsque que cela est possible, l'instruction d'une demande de prêt et

le suivi de l'emprunteur. On estime à 72% la part d'emprunteurs ayant monté leur projet durablement alors qu'ils étaient déjà employés. De leur côté, les demandeurs d'emploi sont 55% à mener à bien leur projet.

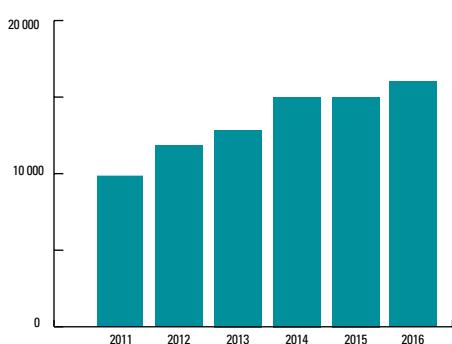
Quelques chiffres sur le microcrédit personnel fin 2016 :

- 100 229 microcrédits personnels octroyés depuis 2005
- 233,1 millions d'euros : montant nominal distribué depuis 2005
- 2 326 euros : montant moyen des prêts.

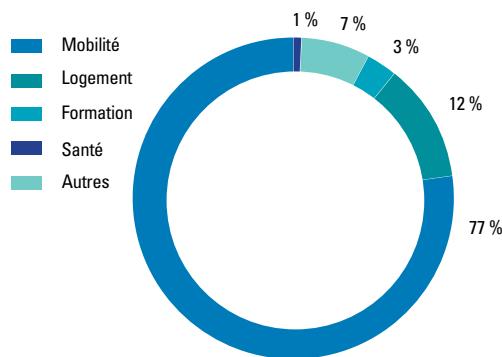


MICROFINANCE EN FAVEUR DE L'EMPLOI

Microcrédits personnels garantis distribués en France par an



Répartition des microcrédits personnels par objet



Le microcrédit professionnel

Sur le segment du microcrédit, le FCS intervient en dotation en faveur :

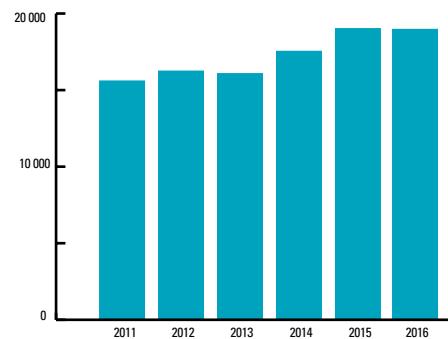
- des fonds d'Etat regroupés au sein du Fonds Solidaire de Garantie pour l'Entreprenariat Féminin et l'Insertion (FOGEFI)
- de l'activité de garantie des fonds territoriaux « loi Gal-land » gérés par France Active Garantie
- du Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (Nacre)
- des réseaux d'accompagnement de la création d'entreprise.

Le FCS a doté 17,3 millions d'euros en 2016 sur ces champs, dont 7,74 millions d'euros sur les dispositifs de garantie classiques et 8 millions d'euros en garantie de la ressource des prêts « Nacre », le solde étant affecté au financement des réseaux accompagnants.

Cette aide a permis au FOGEFI de réaliser 15 189 dossiers (en stabilité par rapport à 2015) pour un montant garanti de 75 millions d'euros, témoignant de l'augmentation du montant du ticket moyen de la garantie. Grâce au FOGEFI, le montant des prêts accordés à l'entreprenariat féminin, au microcrédit, principalement à l'Adie, ou à des entreprises d'insertion et des structures solidaires s'est élevé à plus de 120 millions d'euros.

De leur côté, 3900 garanties, soit 63 millions d'euros, ont été mises en place par les fonds territoriaux « loi Gal-

Microcrédits professionnels garantis distribués en France par an



land », co-dotés par les collectivités locales, et ont bénéficié autant aux très petites entreprises (TPE) qu'aux entreprises solidaires.

En 2016, la garantie des prêts « Nacre » a permis le décaissement de 10 500 prêts pour un montant total de 42 millions d'euros. En 2016, plus de 35 400 emplois ont ainsi pu être créés ou consolidés par l'action du FCS (hors Nacre) dans le secteur du crédit professionnel solidaire, principalement au sein des TPE.

Le microcrédit personnel en détail

En France, selon la loi, le microcrédit personnel doit financer des projets d'insertion professionnelle ou d'insertion sociale.

Cependant, c'est bien le premier objectif qui a pris l'ascendant : depuis 2005, trois microcrédits sur quatre ont servi à financer un projet d'accès ou de maintien dans l'emploi salarié.

Le microcrédit professionnel en détail

L'impact en termes d'emploi du microcrédit professionnel garanti par le FCS s'est chiffré pour 2016 à 35 432 emplois créés ou consolidés : 19 468 dans le secteur des TPE et 15 964 pour les entreprises solidaires.

Par ailleurs, en 2016, environ 9 511 entreprises ont été financées par un prêt Nacre. D'après les déclarations des porteurs de projet, cela pourrait générer 13 856 emplois en France.

DÉPARTEMENT DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE & ESS
GROUPE CAISSE DES DÉPÔTS

La microfinance en France : une success-story ?

La microfinance dans le monde a souvent été présentée comme une success-story, par sa capacité à contribuer au développement économique et à la réduction de la pauvreté, sur la base de résultats financiers pérennes. Les études d'impact menées ces dernières années et la clarification graduelle des modèles économiques des institutions de microfinance ont abouti à une vision plus réaliste du secteur, positive mais plus nuancée.

Outre l'activité de micro-assurance professionnelle, l'essentiel de la microfinance française repose sur le microcrédit.

Quel bilan tirer de l'activité en France ? Outre l'activité de micro-assurance professionnelle, portée par la Fondation Entrepreneurs de la Cité, l'essentiel de la microfinance française repose sur le microcrédit, qui s'est développé dans les années 1980 pour le microcrédit professionnel et à partir de 2005 pour le microcrédit personnel, date de création du Fonds de Cohésion Sociale¹.

Si l'on observe en premier lieu le volume d'activité, on note avec satisfaction que sa croissance annuelle est positive depuis l'origine, l'encours total² ayant progressé en moyenne de 10% par an ces dernières années. Si l'on s'intéresse au nombre de microcrédits accordés, on constate que la somme des microcrédits personnels, cumulée à l'activité professionnelle de France Active, d'Initiative France et de l'ADIE, représente un total de 56 000 microcrédits ou assimilés, dont les 3/4 sont le fait des banques coopératives. C'est un nombre important certes mais, et la nuance est là, il est encore inférieur de moitié au besoin estimé par l'Inspection générale des finances³.

60% des emprunteurs professionnels considèrent insuffisants les revenus tirés de leur activité et à peine plus du tiers des emprunteurs particuliers a vu sa situation budgétaire s'améliorer.

Les études de référence, menées par France Stratégie⁴ pour le microcrédit professionnel et par la Caisse des Dépôts⁵ pour le microcrédit personnel, confirment l'utilité sociale et économique du microcrédit en France. En témoigne le taux d'insertion professionnelle des emprunteurs, de l'ordre de 91% pour les entrepreneurs et de 65% pour les particuliers.

Pour autant, ces résultats ne doivent pas masquer le fait que 60% des emprunteurs professionnels considèrent insuffisants les revenus tirés de leur activité et qu'à peine plus du tiers des emprunteurs particuliers a vu sa

situation budgétaire s'améliorer. Un bilan à relier au contexte macro-économique et à la situation du marché de l'emploi en France, qui n'enlève rien à l'efficacité du microcrédit au plan micro-économique.

De façon réaliste et déterminée, les acteurs français du microcrédit tentent, chacun à leur manière, d'étoffer leur offre de services, de l'améliorer et de mieux la cibler, afin d'accroître son impact.

De façon réaliste et déterminée, les acteurs français du microcrédit tentent, chacun à leur manière, d'étoffer leur offre de services, de l'améliorer et de mieux la cibler, afin d'accroître son impact. Sans prétendre à l'exhaustivité, nous pouvons citer le programme « Cap'Jeunes » de France Active, les « initiatives remarquables » d'Initiative France ou encore la

« micro-franchise solidaire » de l'ADIE. Pour le microcrédit personnel, les Caisses d'Épargne et Renault, en partenariat avec l'Action Tank Entreprise et Pauvreté, ont mis au point une offre de location de voitures, financée par le microcrédit, afin de permettre aux emprunteurs d'accéder à un véhicule neuf et leur éviter ainsi les difficultés causées par des véhicules d'occasion en mauvais état.

Autant de preuves d'un secteur innovant et dynamique, dont le déploiement doit se poursuivre, loin de l'agitation médiatique des débuts.

¹Fonds de garantie géré par la Caisse des Dépôts.

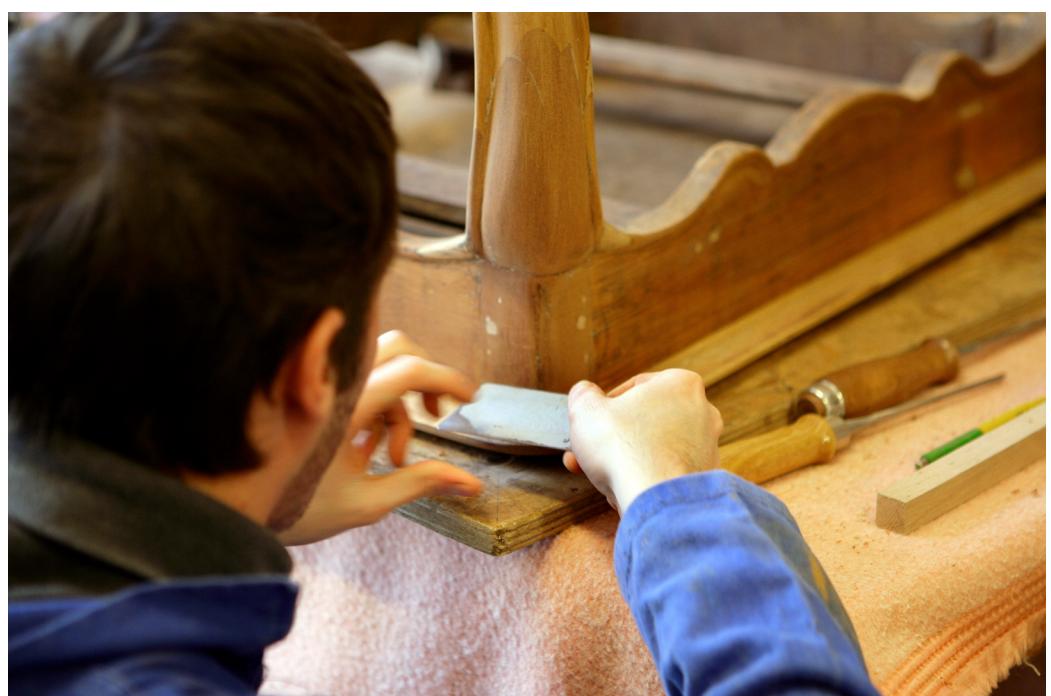
²Source : Observatoire de la microfinance (Observatoire de l'inclusion bancaire désormais).

³Source : Le microcrédit, rapport de l'IGF n°2009-M-085-03, 2009.

⁴Source : Microcrédit professionnel, étude BIT, France Stratégie et CSA, 2014.

⁵Source : Étude d'impact du microcrédit personnel, Caisse des Dépôts, 2010.

FLORENCE RAINEX
DIRECTRICE GÉNÉRALE
FÉDÉRATION NATIONALE DES
CAISSES D'ÉPARGNE



© FNCE

Le microcrédit améliore l'insertion professionnelle en finançant des projets d'accès ou de maintien dans l'emploi.

PERFORMANCE SOCIALE

Améliorer le fonctionnement de la microfinance grâce aux Normes Universelles et l'outil CERISE-SPI4

La microfinance fonctionne-t-elle toujours ? Le thème de la présente édition du Baromètre de la Microfinance est sans conteste provocateur. Cette question suppose que la microfinance a « fonctionné » par le passé et soulève une autre question : fonctionné dans quel sens, exactement ?

Cette question ne date pas d'hier. Beaucoup d'efforts (et d'argent) ont été investis pour tenter de démontrer l'impact de la microfinance au cours des deux dernières décennies, avec un succès relativement faible. Les problèmes de méthodologie, les coûts élevés et le manque de résultats applicables ont conduit de nombreuses organisations à abandonner leurs efforts pour prouver l'impact, et à se concentrer plutôt sur l'amélioration des pratiques. Cette approche est connue sous le nom de performance sociale et se base sur l'idée selon laquelle pour que la microfinance « fonctionne », il est nécessaire de définir ce que cela signifie et de pouvoir mesurer les progrès accomplis.

Pendant plusieurs années, l'essentiel des éléments mesurés dans la microfinance concernait la performance financière : les niveaux d'autofinancement opérationnel, le retour sur investissement, les frais de fonctionnement, le rendement... Au début de l'an 2000, un groupe d'institutions à vocation sociale¹ a commencé à exprimer ses inquiétudes. Bien qu'attachées à la viabilité financière, elles craignaient qu'à se consacrer exclusivement à la performance financière, elles fassent de l'ombre, voire éclipseront leur mission sociale. Ce groupe de travail s'est donné pour mission de définir des indicateurs pour mesurer l'impact pratique de la mission sociale de leur institution ; autrement dit, de s'assurer que la microfinance « fonctionnait ».

En 2003, le travail visant à définir la performance sociale a été écarté, jugé déraisonnable par les principaux donateurs multilatéraux (trop subjectif, trop difficile à définir, impossible à mesurer). Et pourtant, en 2005 la Social Performance Task Force a émergé à partir de plusieurs initiatives visant à mesurer l'impact². Il s'agit d'une organisation multipartite qui compte aujourd'hui plus de 3 000 membres dans le monde et qui a facilité le développement « par la base » des normes relatives à la performance sociale.

Lancées en 2012, les Normes Universelles pour la Gestion de la Performance Sociale constituent un ensemble

de pratiques de gestion définies collectivement par et pour les praticiens afin d'aider les fournisseurs de services financiers à atteindre leurs objectifs sociaux.

En 2015, la 3^e Enquête annuelle sur l'application des Normes Universelles démontre que ces standards étaient largement adoptés au sein du secteur de la microfinance.³

Les fournisseurs peuvent se mesurer aux Normes Universelles avec le CERISE-SPI4, un outil d'audit social gratuit. L'utilisation de cet outil ainsi que le poste de plus en plus courant de « Responsable de la Performance Sociale » tant dans les institutions de microfinance que dans les fonds d'investissement prouvent que la performance sociale peut être mesurée et surtout qu'elle est intégrée dans les opérations. Bien que cela ne soit pas suffisant pour confirmer que la microfinance atteint ses buts sociaux, cela montre clairement que le secteur se soucie de son impact.

Aujourd'hui, le secteur de la microfinance dispose d'un cadre objectif pour évaluer et comparer la performance sociale. En mai 2017, cet outil a été utilisé par plus de 300 institutions dans près de 90 pays dans le monde entier, créant une base de données de scores de performance sociale comme référentiels.

Ces référentiels ont été repris par des IMF pour se comparer à leur pairs, par des investisseurs pour analyser leur portefeuille de partenaires et développer des politiques d'investissement responsables, ainsi que par des réseaux, pour guider leur membre et informer les autorités de régulation⁴.

Au niveau régional, ces référentiels offrent une visibilité sur les tendances et lacunes du secteur, rendant ainsi possible l'identification des besoins en termes de soutien de réseaux, investisseurs et donateurs. Les référentiels révèlent les défis auxquels l'Afrique sub-saharienne est confrontée (région avec les scores les plus bas dans les six dimensions). Les analyses régionales font ressortir les effets positifs de la réglementation de la protection des consommateurs en Amérique latine (région ayant le score le plus élevé dans la dimension 4), et témoignent de l'importance de la réglementation dans le domaine de la protection des clients. Les rapports SPI4 ont aidé des organisations comme Responsible Microfinance Facility (fondé par



Source : Les Normes Universelles de Gestion de la Performance Sociale
un guide de mise en oeuvre, SPT, Leah Wardle

l'AFD), Opportunity International, ACEP, et des investisseurs comme REGMIFA, FEFISOL, GCAMF et I&P à identifier les risques sociaux et à définir une assistance technique ciblée.

Les études de marché sont d'autant plus utiles qu'elles sont complétées par des centaines d'audits individuels, qui ont tous été traduits en plans d'action pour s'attaquer aux lacunes en matière de performance sociale. Elles sont la preuve d'un véritable engagement non seulement pour que la microfinance fonctionne, mais pour qu'elle fonctionne mieux.

¹ Des IMF telles que Promujer et Crecer en Bolivie, Buusaa Gonofaa en Ethiopie, Vola Mahasoa à Madagascar, Kashf Foundation au Pakistan, Bina Swadaya en Indonésie, etc... soutenues par une Fondation (Charles Léopold Mayer) et l'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire - <http://www.alliance21.org/> se sont rassemblées sous l'Initiative des Indicateurs de Performance Sociale menée par CERISE.

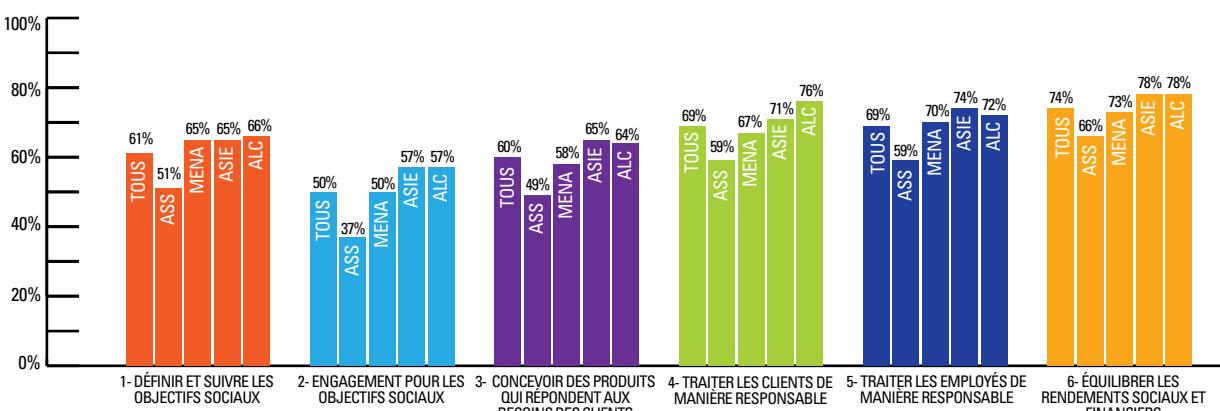
² Indicateurs de Performance Sociale - Cerise, Consortium Imp-Act, agences de notation, etc.

³ Baromètre de la Microfinance 2016, « Objectifs de développement durable : quels enjeux pour la microfinance », p.4

⁴ Voir les exemples de Jaida Morocco, Grameen Credit Agricole Microfinance Foundation, Finrural Bolivia ou Copeme Peru sur le site de CERISE SPI4 : <http://www.cerise-spi4.org/#/benchmarking/>

⁵ Défis identifiés grâce au travail accompli par la Facilité pour la Microfinance Responsable, projet financé par l'AFD, et des investisseurs tels que REGMIFA sous forme d'assistance technique en matière de GPS en 2016 pour ses partenaires en Afrique.

BONNIE BRUSKY
DIRECTRICE ADJOINTE
CERISE



Normes Universelles de Gestion de la performance sociale : Score moyen par région (SPI4 version 2.0)

Source: base de données CERISE - Mai 2017

L'évaluation de l'impact de la microfinance : retour sur l'expérience d'un investisseur social

Il y a deux ans, Ging Ledesma (Directrice Performance Sociale et Relations avec les Investisseurs d'Oikocredit), a commenté dans ce Baromètre les résultats de l'enquête 2014 sur l'application des Normes Universelles pour la Gestion de la Performance Sociale (NUGPS). Elle souligna que malgré une prise de conscience généralisée au sein du secteur, il demeurait un manque de rigueur dans la collecte et le reporting de données pertinentes concernant les clients, et ce pour la plupart des objectifs sociaux des institutions de microfinance (IMF)¹.

Elle a ensuite succinctement présenté une initiative de renforcement des capacités mise en place par Oikocredit en partenariat avec des IMF en Asie et en Amérique Latine : le Client Outcomes Programme (programme d'aide à la mesure d'impact sur la vie des clients). Ce programme comprend deux piliers : le premier propose un soutien à la formation des IMF partenaires pour définir les indicateurs,

améliorer la collecte des données sur les clients, analyser et établir des rapports, et adapter la gestion des systèmes d'information. Le second pilier comprend des travaux de recherche approfondis sur les effets de la microfinance sur les conditions de vie des emprunteurs.

Le but de ce programme est clair : analyser les changements au niveau des clients des IMF grâce à une gestion durable de données homogènes en utilisant, par exemple, des outils tels que l'Indice de sortie de la pauvreté (PPI). Après plusieurs années d'existence du Client Outcomes Programme, nous sommes en mesure de tirer des conclusions prudentes mais positives de cette expérience.

Le programme s'est élargi, passant de quatre IMF partenaires à 17 IMF début 2017, regroupant plus d'1,4 millions de clients finaux. L'équipe de gestion de la performance sociale d'Oikocredit a effectué des analyses économétriques des données provenant d'un

échantillon de 600 000 clients de plusieurs institutions partenaires, y compris ASKI aux Philippines². L'une des conclusions était que le pourcentage des emprunteurs d'ASKI vivant en dessous des seuils de pauvreté internationaux (avec moins de 1,25/2,5/3,75 dollars par jour) avait légèrement diminué entre 2010 et 2014.

Pouvons-nous aujourd'hui affirmer hardiment que le microcrédit a un effet positif et universel sur la réduction de la pauvreté ? Certes non, mais nous pouvons dire que le microcrédit a eu un effet mince mais significativement positif. Plus d'analyses, ainsi qu'une plus large collecte de données sont souhaitables. Le Client Outcomes Programme nous a toutefois appris que l'engagement des IMF en faveur de meilleures collectes, analyses et utilisations des données des clients comporte en soi un effet positif dans leurs opérations. Dans le cas d'ASKI, la création d'un tableau de bord permanent mesurant la pauvreté a permis d'augmenter le degré de sen-

sibilisation et les pratiques centrées sur le client et cela s'observe à différents niveaux au sein de l'organisation (management, audit interne, agences locales...).

Le suivi et l'analyse, non seulement des produits mais également des résultats, constituent un processus de transformation patient et qui devrait impliquer tous les acteurs, investisseurs et opérateurs du secteur de la microfinance. Et, dans l'intérêt des bénéficiaires à bas revenus, nous devrions tous rester humbles et continuer à redoubler d'efforts.

¹ Social Performance Task Force, Les Normes Universelles de Gestion de la Performance Sociale, <http://www.sptf.info/spmstandards/universal-standards>, Norme 1.B.

² « Effects of microcredit on the poverty of borrowers using the PPI: Evidence from two Asian MFIs » (Jain, Gravesteijn, Hoepner, 2015). Available at: <https://www.oikocredit.coop/l/library/download/urn:uuid:4503cd8f-8e75-4037-8828-f323581251d/clientoutcomesppt11-12-2015.pdf>

GAËL MARTEAU
DIRECTEUR FRANCE
OIKOCREDIT


Évaluation de la mise en place du SPI4 : le cas de KOMIDA

Depuis 2012, les Normes Universelles de la Performance Sociale visent à promouvoir des pratiques meilleures et plus responsables dans le secteur de la microfinance. En adoptant les Normes Universelles, les institutions de microfinance (IMF) placent les clients au cœur de leurs décisions stratégiques et opérationnelles. C'est dans cette optique que KOMIDA, la deuxième plus grande IMF en Indonésie, a mis en place le SPI4 (l'instrument d'évaluation des Normes Universelles). Voici un exemple de la mise en place d'une approche centrée sur le client.

KOMIDA offre six types de produits : prêts généraux, prêts aux microentreprises, prêts pour l'éducation, prêts pour les infrastructures d'eau et assainissement, prêts pour les ménages et prêts pour l'agriculture. Cette IMF sert 374 259 clients, qui sont tous des femmes. En 2015, KOMIDA a compris que les prêts n'avaient pas seulement un impact sur les conditions de vie de ses clientes, mais qu'ils avaient également des répercussions sociales sur leurs vies. Ainsi, KOMIDA s'est engagée à prendre en compte des indicateurs sociaux dans sa gestion et ses activités opérationnelles. L'utilisation des Normes Universelles pour

la gestion de la performance sociale a permis à KOMIDA de mieux cibler les clientes et de mieux comprendre leurs besoins et les effets sociaux des prêts.

Mise en place du SPI4

En un an, le SPI4 a amélioré la gestion de KOMIDA et lui a permis notamment d'atteindre le groupe ciblé, en connaissant précisément le type de produit adapté pour les clients, consolidant ainsi la croissance de l'institution. Des indicateurs des effets des programmes ont même connu une amélioration, tels que : le pourcentage des clientes dans les zones rurales et le pourcentage des

clientes sortant de la pauvreté. L'IMF suit aussi avec attention les effets sociaux sur les clientes, comme leur capacité à payer les frais de scolarisation de leurs enfants ou d'accéder aux soins de santé.

L'engagement de KOMIDA envers les Normes Universelles l'a placée au-dessus des moyennes asiatiques et mondiales, comme le montre le graphique.

L'impact de KOMIDA sur les clients

En 2015, KOMIDA a défini trois objectifs sociaux avec le soutien de l'ONG Opportunity International. En premier

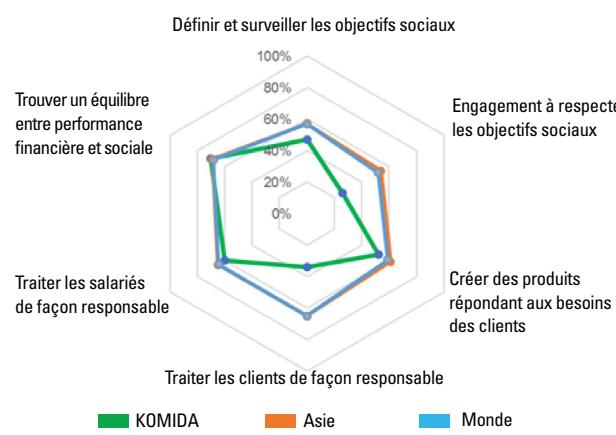
lieu, l'institution souhaite atteindre des femmes issues de ménages pauvres et financièrement exclus. De plus, l'IMF a pour ambition d'offrir une gamme de services financiers et non financiers de qualité, et d'améliorer les revenus des clientes, leur santé et leur éducation.

KOMIDA touche les personnes les plus pauvres. En effet, 66,6% de ses clientes vivent avec 2,25 dollars par jour et 62% sont financièrement exclues. Ainsi, parmi les clientes de KOMIDA :

- 89% ont accès à leur propre source d'eau potable
- 71% ont accès à des toilettes
- 97% ont accès à des soins de santé
- 74,4% des enfants en âge scolaire (6-18 ans) vont à l'école régulièrement

Grâce au SPI4, l'approche centrée sur les clientes de KOMIDA a démontré son efficacité pour améliorer ses produits financiers. L'IMF sait désormais qu'elle doit gérer sa performance sociale aussi judicieusement que sa performance financière afin d'atteindre ses objectifs sociaux.

Scores SPI4 de KOMIDA : décembre 2016



RUSLIANAH SYAFIE
MANAGER SPM & REPORTING
KOMIDA

Microfinance et Impact investing

De la microfinance à l'investissement d'impact : opportunités et défis

Un nombre croissant d'investisseurs classiques s'intéressent à l'impact investing. Cet article se focalise sur le groupe des 200 investisseurs d'impact communiquant leurs données au Global Impact Investing Network¹ (GIIN) et plus particulièrement aux 90 investisseurs opérant dans les marchés émergents (où la microfinance est en plein essor). Ils gèrent environ 30 milliards de dollars d'actifs. Il s'agit principalement de gestionnaire de fonds spécialisés, mais aussi de banques de développement, de banques commerciales et de fondations à but non lucratif. Ils opèrent depuis l'Europe et l'Amérique du Nord.

L'analyse de leurs investissements au cours de la dernière décennie montre que la microfinance et les autres services financiers ont systématiquement été les secteurs d'investissement les plus importants avec presque 60% des actifs (respectivement 40% et 17% en 2016). L'agriculture, l'énergie et la santé arrivent loin derrière (9%, 8% et 6% respectivement). Les autres secteurs sont marginaux en comparaison.

La plupart des investisseurs d'impact sont en train de revoir leurs stratégies en ligne avec les Objectifs de développement durable (ODD).

Toutefois, cette situation pourrait changer, et ce pour trois raisons. Tout d'abord, la plupart des investisseurs d'impact sont en train de revoir leurs stratégies en ligne avec les Objectifs de développement durable (ODD). Ils ciblent ainsi maintenant tout ou partie des 17 objectifs visant à éradiquer la pauvreté, protéger l'environnement, et garantir la prospérité

pour tous. Chaque objectif se décline en cibles concrètes qui nécessitent une forme d'investissement financier, et l'ONU estime que les besoins de financement s'élèvent à 2 500 milliards de dollars rien que dans les pays en développement. L'impact investing y joue un rôle majeur, en attirant des capitaux privés pouvant contribuer à résoudre un grand nombre de problèmes sociétaux : la création d'emploi, le changement climatique, les énergies renouvelables et l'agriculture font notamment l'objet de beaucoup d'attention.

Deuxièmement, le marché de la microfinance arrive à maturité : taux de bancarisation en forte croissance²; institutions de microfinance plus grandes avec plus de dépôts et plus concentrées sur le segment des PME ; concurrence accrue entre investisseurs, y compris les investisseurs locaux ; et réglementations plus strictes. La combinaison de tous ces éléments entraîne une baisse des taux et une croissance plus lente³, poussant les investisseurs en microfinance à se diversifier.

On observe une troisième tendance liée au concept de « bond technologique » (leapfrogging en anglais, c'est- à - dire l'adoption directe dans les pays en de technologies plus efficientes, comme les téléphones portables ou l'énergie solaire sans passer par les technologies moins avancées). Les investisseurs d'impact accordent beaucoup d'attention à ce type d'innovation. Mais, au-delà de la réalité de ces « bonds », il est évident que l'utilisation croissante des outils numériques influencera de manière significative le domaine de l'impact investing.

Le fait que les investisseurs en microfinance se tournent vers l'impact investing est tout à fait logique, étant donné que la plupart d'entre eux sont actifs dans les économies émergentes depuis 10 à 20 ans. Ils ont développé une expertise unique qui couvre des domaines tels que la connaissance des risques opérationnels

et financiers, la connaissance des marchés locaux et du secteur financier, les partenariats avec les bailleurs publics et les fonds d'impact investing disponibles.

(par ex : soutien aux institutions financières pour les produits d'éducation, de santé, de logement, de financement vert) que dans les investissements directs sur de nouvelles thématiques⁶.

Il est important que les investisseurs comprennent que cette nouvelle vague d'excitation autour de l'impact investing et de la diversification doit être soigneusement examinée.

Toutefois, il est important que les investisseurs comprennent que cette nouvelle vague d'excitation autour de l'impact investing et de la diversification doit être soigneusement examinée. Au niveau de la demande, il faudra un peu de temps avant que le marché à la base de la pyramide⁴ puisse absorber ces services innovants. Il faudra également du temps pour que les entrepreneurs sociaux trouvent les modèles adaptés, la demande et la taille pour prospérer.

Les investissements de plus grand ampleur dans l'infrastructure, les biens de grande consommation ou les projets agricoles demeureront sans doute la norme dans les marchés émergents. Mais, même s'ils contribuent grandement au développement de ces économies, ils ne répondent pas toujours aux besoins élémentaires des plus pauvres (par ex : amélioration des petites cliniques, augmentation de la productivité des petits agriculteurs, développement des systèmes off-grid⁵ pour accéder à l'énergie, etc...).

Par conséquent, nous pensons qu'à ce stade il y a plus de projets pour les investisseurs en microfinance dans le domaine de l'inclusion financière (par ex : financement des PME, fintech, leasing, assurance, retraite, affacturage, etc.) et des produits financiers thématiques

Afin de bâtir cette nouvelle génération d'entreprises sociales dans de nouveaux secteurs, nous proposons les recommandations suivantes : renforcer les capacités, connaissances et types de financements des investisseurs d'impact ; mettre en place des écosystèmes plus fluides et plus propices aux entrepreneurs sociaux et aux investisseurs d'impact ; réévaluer et relancer les partenariats public-privés et l'assistance technique ; promouvoir le capital patient ; réduire le coût des transactions (que certains considèrent relativement élevé dans le domaine de l'impact investing) grâce à plus d'harmonisation et d'économies d'échelle ; et enfin, promouvoir la standardisation des définitions et des indicateurs environnementaux et sociaux afin de prévenir toute dérive.

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 et à attirer plus de capitaux vers l'impact investing en général.

¹ GIIN 2017 Enquête annuelle de l'investissement d'impact, GIIN, 2017

² Base de données du Global Findex 2014 : Measuring Financial Inclusion around the World, Banque mondiale, 2015

³ Microfinance Funds : 10 Years of Research and Practice, Symbiotics & CGAP, 2016

⁴ The Fortune at the Bottom of the Pyramid : Eradicating Poverty Through Profits, C.K. Prahalad, 2004

⁵ Production autonome déconnectée du réseau électrique et donc indépendante des infrastructures centralisées comme les centrales nucléaires ou au charbon

⁶ <https://triodosimpactinvesting.com/sustainable-development-requires-inclusive-finance/>

MICHAËL KNAUTE
DIRECTEUR RÉGIONAL
AFRIQUE ET MENA
TRIODOS INVESTMENT MANAGEMENT

Et l'impact investing poussa la microfinance dans la cour des grands

La visibilité des pratiques de gestion financière à objectifs environnementaux et sociaux varie en fonction de cycles médiatiques. La microfinance et le commerce équitable ont fait les beaux jours des années 2000, ce qui a largement contribué à leur essor et l'on peut espérer que l'avènement récent de l'impact investing et des Objectifs de développement durable (ODD) va leur permettre de changer d'échelle.

L'impact investing n'est d'ores et déjà plus une niche : c'est la stratégie d'investissement responsable qui s'est développée le plus rapidement en Europe.

L'impact investing n'est d'ores et déjà plus une niche. C'est la stratégie d'investissement responsable qui s'est développée le plus rapidement en Europe comme l'explique dans sa dernière étude Eurosif, l'organisation européenne de promotion de l'investissement responsable. Elle fait état d'une augmentation de +385% entre 2013 et 2015. Selon le réseau mondial de l'impact investing (GIIN¹), près de 114 milliards de dollars étaient investis de cette façon fin 2016.

L'impact investing se définit comme l'ensemble des investissements dans des entreprises, des organisations ou des fonds qui ont l'intention de produire de l'impact social et environnemental et d'obtenir des bénéfices financiers dans des secteurs variés (microfinance, services financiers, énergie, logement, santé, alimentation, agriculture, éducation, etc.). L'une des caractéristiques dominantes

de ces placements est la mise en place de mesures de leurs impacts concrets. Les grands investisseurs qui s'engagent dans cette démarche en font un préalable indispensable.

Le mouvement a pris récemment une nouvelle tournure avec la mise en avant des Objectifs de développement durable.

Le mouvement a pris récemment une nouvelle tournure avec la mise en avant des ODD. En septembre 2016, les acteurs les plus mobilisés, en Suède et aux Pays-Bas, ont publié une déclaration d'engagement² à investir dans les ODD, et les deux grands fonds de pension néerlandais, ABP et

PFZW³, ont d'ores et déjà annoncé qu'ils consacreraient 58 milliards d'euros d'ici 2020 à la démarche. Ils ont aussi contribué au rapport adressé au gouvernement néerlandais, en décembre 2016, qui recommande la création d'instruments financiers adaptés pour attirer les grands investisseurs vers des projets à impact très positif. Cette dynamique est aussi nourrie par le développement des Sustainability bonds, émissions ciblant des projets environnementaux et sociaux. Selon HSBC, ils ont représenté 15,6 milliards de dollars pour les quatre premières années de leur existence (2010-2016).

Pour mieux identifier les acteurs qui comptent dans l'impact investing, il faut aussi s'intéresser aux promoteurs des Principes pour une finance à impact positif. Lancés en janvier 2017 par l'Initiative finance du Programme des Nations Unies pour l'Environnement (UNEP Fi), ils ont été signés par

plus de 20 banques gérant 6,6 milliards de dollars d'actifs. Ils apportent des lignes directrices pour analyser, suivre et publier des données sur l'impact environnemental, social et économique des produits et services financiers. Ils n'espèrent de rien moins qu'être les lignes directrices qui permettront de faire basculer des centaines de milliards de dollars gérés par les banques et les investisseurs vers une économie bas carbone et inclusive.

Si tous les signaux sont au vert pour le développement massif d'une finance à impact positif qui favorise le développement social, il faut rester vigilant.

Si tous les signaux sont au vert pour le développement massif d'une finance à impact positif qui favorise le développement social, il faut rester vigilant. La question de la mesure des impacts sociaux réels produits par toutes ces démarches et tous ces dollars investis dans des projets à vocation sociale reste cruciale. A ce jour, il manque encore beaucoup d'éléments indispensables pour que le financement de la lutte contre la pauvreté et les inégalités bénéficient des moyens nécessaires. Le manque de projets de qualité qui permettent d'allier bénéfice social et réussite économique, l'absence de définition commune et partagée à l'échelle mondiale de l'impact investing ainsi que l'expertise encore limitée d'évaluation des bénéfices concrets de ces démarches restent des handicaps importants. Mais si tous les grands investisseurs se donnent la main pour développer des méthodologies de mesure d'impact

solides et crédibles, on peut espérer que le risque de « social washing » sera évité. Les signataires des diverses initiatives récentes sont très conscients de son existence et c'est sans doute la prévention la plus efficace.

¹ <https://thegiin.org/>

² <https://www.pggm.nl/wie-zijn-we/pers/Documents/Institutional-investment-into-the-Sustainable-Development-Goals-statement.pdf>

³ <https://www.pggm.nl/wie-zijn-we/pers/Documents/Building-Highways-to-SDG-Investing.pdf>

ANNE-CATHERINE HUSSON-TRAORE

DIRECTRICE GÉNÉRALE

NOVETHIC

MEMBRE DU GROUPE D'EXPERTS DE HAUT NIVEAU DE LA COMMISSION EUROPÉENNE SUR LA FINANCE DURABLE

Microfinance et Impact investing

La microfinance peut-elle être une source d'inspiration pour l'impact investing ?

Microfinance et impact investing sont deux moyens d'innover financièrement pour innover socialement. Ce n'est pas un hasard si l'un des premiers Contrats à impact social (CIS) ou Social impact bonds labellisés par le gouvernement français est présenté par l'Adie, institution de microcrédit.

Dans une définition large de l'impact investing, la microfinance est incluse. Le Rapport 2017 du Global Impact Investing Network (GIIN) rapporte que sur les 114 milliards de capitaux sous gestion recensés en 2017, 12% soit environ 13 milliards sont dédiés à la microfinance. Pour la France, l'Association Française des Investisseurs pour la Croissance (AFIC) chiffre à 1,26 milliards d'euros les Fonds à impact social hors microfinance.

Les travaux pour la France du Comité Consultatif donnent une définition resserrée de l'Investissement à Impact Social (IIS) : « investissement qui allie explicitement retour social et retour financier sur investissement. L'investissement à impact social implique en conséquence l'établissement d'objectifs sociaux prioritaires et spécifiques, dont l'impact est mesurable par un processus continu d'évaluation. Ces investissements peuvent être réalisés dans tous types juridiques d'organisations ayant un modèle économique pérenne, et viser des niveaux de rémunération s'étendant de l'absence de rémunération à des rendements proches du marché ».

L'investissement à impact social peut apprendre de la microfinance, tant de ses réussites que de ses échecs, de ses impacts positifs que négatifs.

L'IIS ainsi défini est en phase d'émergence (74 CIS dans le monde pour 250 millions d'euros) tandis que la microfinance est un secteur d'investissement à (relative) maturité qui se chiffre en milliards. Cette antériorité conduit à répondre que la microfinance peut être une source d'observation pour l'IIS. D'observation plus que d'inspiration car l'IIS peut apprendre de la microfinance, tant de ses réussites que de ses échecs, de ses impacts positifs que négatifs.

L'investissement à impact social doit progresser sur ses indicateurs d'impact, bien que cela constitue une difficulté par rapport à la microfinance du fait de problématiques plus complexes.

Le premier sujet d'observation porte sur les modèles économiques : la microfinance s'est organisée dès sa création, notamment au Sud, pour atteindre des niveaux de rentabilité suffisants, assurant une stabilité inspirante pour l'IIS. Les IMF sont d'ailleurs elles-mêmes très souvent des entreprises sociales. Partant de ce principe, le Comité a spécifié que les organisations accueillant des investissements à impact social devaient avoir un modèle économique pérenne. Les coûts de la microfinance sont stables –autour de 2,2% des capitaux sous gestion. Mais il faut aussi poser des limites supérieures. Certaines IMF ont recherché des niveaux de rentabilité excessifs, débouchant parfois sur des enrichissements personnels sans cause, qui doivent inciter à deux réflexions pour l'IIS. La 1^{ère}, retenue dans notre rapport, consiste à chercher à réduire l'amplitude du

risque lié à l'investissement et, de ce fait, des amplitudes de gains pour les investisseurs à impact social. La seconde, afin de mitiger le risque de dérive lucrative du social, consiste à inciter les investisseurs à instaurer une proximité avec les entreprises sociales pour s'assurer de la sincérité et de la primauté de l'objectif social.

Une deuxième observation vient de l'origine des ressources. Les Objectifs de développement durable coûtent cher. Il faut inventer de nouvelles plateformes de financements institutionnels/privés et la microfinance l'a fait : les financeurs institutionnels représentent 47% des financements de la microfinance dans le monde. Les IMF prouvent donc l'effet de levier.

Une troisième observation tient à ce que le partage des indicateurs de performance (sociale et financière) a permis le développement du secteur de la microfinance (Microfinance Information Exchange, MIX). Un effort a été fait pour dégager indicateurs standards et outils de rating, ce qui a facilité la venue des investisseurs. L'IIS doit progresser sur ses indicateurs d'impact, bien que cela constitue une difficulté par rapport à la microfinance du fait de problématiques plus complexes (réinsérer des détenus, faire reculer l'échec scolaire, etc.).

Les fractures de nos sociétés révélées lors du Brexit ou des élections françaises doivent inciter à l'innovation financière pour apporter des solutions plus inclusives.

Enfin, la microfinance peut inspirer l'IIS par son modèle de mobilisation

de capitaux du Nord au profit du Sud en ayant recours à des outils de fonds propres, quasi fonds propres et dettes. Les outils d'IIS, s'inspirant de la microfinance, pourraient alors jouer un rôle d'investissement à « impact développement ».

Nous sommes au début de l'IIS. Les débats restent vifs. Tirer des enseignements de la microfinance peut permettre d'objectiver les arguments, de gagner du temps. Les fractures de nos sociétés révélées lors du Brexit ou lors des élections françaises doivent inciter à l'innovation financière pour apporter des solutions plus inclusives. Pendant sa campagne Emmanuel Macron s'est engagé à « poursuivre le déploiement de contrats à impact social, pour financer, grâce à des partenaires privés, des expérimentations de programmes sociaux de prévention innovants »¹. Chiche?

¹ <https://en-marche.fr/emmanuel-macron/le-programme/economie-sociale-et-solidaire>

HUGUES SIBILLE
PRÉSIDENT
COMITÉ FRANÇAIS SUR L'INVESTISSEMENT
À IMPACT SOCIAL &
FONDATION CRÉDIT COOPÉRATIF &
LABO DE L'ESS

Mesurer les résultats des clients : la frontière de la gestion de la performance sociale

Les outils de mesure de la performance sociale permettent d'assurer la durabilité de l'inclusion financière dans le marathon de l'investissement responsable. Les Normes Universelles de la Social Performance Task Force (SPTF) et les principes de protection des clients de la campagne SMART constituent des exemples de la remarquable boîte à outils créée par et pour le secteur de l'inclusion financière pour servir le bien commun tout en protégeant sa réputation. L'investissement d'impact peut bénéficier de la mise en place de mécanismes de contrôle similaires et, ce faisant, grandir en bonne santé et éviter de commettre quelques erreurs.

Cela dit, nous devons reconnaître que s'il est vrai que les moyens (ex : la conception d'un produit de prêt pour petites et moyennes entreprises) et les réalisations (ex : nombre de PME financées) sont bien suivis par les instruments de l'inclusion financière, les résultats (nombre d'emplois créés suite à l'obtention du prêt par la PME) font l'objet d'un intérêt plus récent. En fait, en ce qui concerne les résultats, l'inclusion financière peut trouver une source d'inspiration dans les inves-

tissements à impact plus jeunes. Le lien entre la société émettrice et les résultats finaux des clients dans des secteurs tels que l'énergie, l'éducation et l'agriculture est plus direct, tangible et à court terme que dans la finance, et les systèmes de mesure des résultats se développent assez rapidement dans les investissements d'impact.

Il est facile de confondre les résultats avec l'impact. Les résultats concernent les changements dans la vie des clients qui sont vraisemblablement liés aux services fournis par l'organisation. A la différence de l'impact, l'évolution des résultats ne doit pas nécessairement être attribuée scientifiquement à l'action de l'organisation. Pour autant, le terme « impact » est souvent utilisé à mauvais escient. Par exemple, utiliser le pourcentage des clientes en tant qu'indicateur de l'impact d'une IMF présume simplement (et incorrectement) que tout prêt accordé à n'importe quelle femme représente toujours un changement social positif. Parler d'« impact » est sexy, mais n'abusons pas de ce terme. Les gestionnaires de biens méritent une égalité de traitement, tout comme les détenteurs d'actifs méritent d'être en

mesure de comparer ce qui est comparable. Les résultats sont sans doute ce qui se rapproche le plus du concept de rendement social sur une échelle convenable.

Mesurer les résultats n'est pas une tâche facile, mais pas non plus impossible. Plusieurs organisations pionnières se sont penchées sur différentes manières de mesurer les résultats. Les Orientations pour la gestion des résultats sociaux pour les investisseurs¹ recensent leurs expériences. Certains gestionnaires d'actifs trouvent des moyens d'extraire les revenus totaux des clients au fil des prêts à partir des systèmes de gestion et d'information des IMF bénéficiaires. Certains prennent au sérieux la promesse de réduction de la pauvreté et mesurent les progrès dans les conditions de vie de leurs clients. D'autres fonds d'investissement réussissent l'impossible : une couverture totale des organismes bénéficiaires avec des indicateurs de résultats comparables. Les fonds mixtes trouvent des solutions créatives pour atteindre un équilibre entre les intérêts des investisseurs/conseils d'administration/IMF bénéficiaires des investissements

et les clients finaux. Ils peuvent se convertir au numérique, ou s'asseoir sous un arbre et organiser des discussions de groupe. Il n'existe pas de formule unique. Les Orientations identifient un processus en 10 étapes pour que chaque investisseur définitse sur mesure sa stratégie de gestion des résultats sociaux.

La microfinance fonctionne-t-elle encore ? Il est trop tôt pour le dire. Nous aurons une vision plus claire lorsque nous aurons intégré à nos instruments traditionnels de gestion de la performance les outils de mesure des changements dans le niveau de vie des clients.

¹ Lucia Spaggiari & e-MFP (2016). "Guidelines on Outcomes Management for Investors", Numéro 10 - Octobre 2016. MicroFinanza Rating & e-MFP/SPTF Social Performance Outcomes Action Group. <http://www.e-mfp.eu/resources/european-dialogue-no10>

LUCIA SPAGGIARI
DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT,
MICROFINANZA RATING
& COORDINATRICE DU GROUPE D'ACTION
« INVESTISSEURS », e-MFP



EUROPEAN
MICROFINANCE
PLATFORM
NETWORKING WITH THE SOUTH

La microfinance peut fonctionner : le cas exemplaire de Banco Da Familia

Du point de vue du prêteur responsable, une évaluation sociale, comprenant à la fois performance et impact social, fait partie de l'analyse intégrale devant être réalisée pour financer une nouvelle institution de microfinance (IMF) et suivre le portefeuille de microfinance. A titre d'exemple, BNP Paribas a financé une étude d'impact social réalisée au Brésil par (IM)PROVE¹ en 2017. Cette étude visait à évaluer l'impact social des activités de l'IMF Banco Da Familia (BDF). Pour ce faire, l'étude s'est focalisée sur les clients qui avaient accédé au moins à leur second cycle de prêt.

Il convient de souligner que 63% des clients n'avaient été financés que par BDF au cours de leur vie. Le recours à des sources de financement autres que les IMF pour les microentrepreneurs est assez limité : seuls 30% des clients ont obtenu un prêt auprès d'une banque.

L'échantillon comprenait 120 clients mais seuls 100 entretiens ont été conservés afin de constituer un échantillon représentatif. Les résultats sont frappants.

En termes d'activité financière, 79% des clients ont augmenté leurs revenus entre leur premier et leur dernier prêt. Cela représente une hausse moyenne des revenus de 273 euros



© Banco da Familia 2017

par an pour le client. Ainsi, la proportion des revenus consacrés au remboursement des dettes a diminué. Le développement des revenus a permis aux clients du Banco Da Familia de commencer à mettre de l'argent de côté puisqu'en moyenne, les clients ont épargné 104 euros par mois. Cependant, les prêts n'ont eu qu'un faible impact en matière d'emploi ; le nombre moyen d'employés par client a augmenté de 1,24 pour le premier prêt à 1,26 pour le dernier prêt.

87% des clients ont déclaré que leur niveau de vie avait augmenté depuis qu'ils avaient contracté leur premier microcrédit. Les clients ont expliqué qu'ils pouvaient investir dans leur entreprise, leur logement, subir moins de stress financier et améliorer leur état de santé. Toutefois, si les familles ne rechignent pas à payer les frais de scolarité, la situation financière des clients reste précaire. 50% d'entre eux ont du faire face à un imprévu important qui les a plongé dans une situation

financière particulièrement difficile. La moitié de ces clients a eu des problèmes de santé mais 76% d'entre eux ont décidé de ne pas contracter d'assurance santé, considérée comme « trop chère » par 63% des sondés.

Enfin, les microcrédits ont permis aux femmes d'atteindre une plus grande indépendance financière. Le gain de confiance en elles a eu un véritable impact sur leur relation avec leurs maris. 44% des femmes estiment qu'elles sont davantage impliquées dans les décisions du foyer. En outre, 25% des femmes sondées remarquent que leurs maris demandent leur avis plus fréquemment qu'auparavant.

¹ (IM)prove est une association française d'étudiants bénévoles ayant pour vocation le soutien aux entrepreneurs sociaux à travers le monde.

ALAIN LÉVY
DIRECTEUR MICROFINANCE
AMÉRIQUES ET ASIE
BNP PARIBAS

Microfinance et Impact investing

Le « pay-as-you-go » sur les terres du microcrédit



© M-KOPA Kenya™

Payer 0,50 shilling par jour pendant un an pour acquérir un panneau solaire, c'est ce que propose M-Kopa Solar au Kenya. Non, M-Kopa n'est pas une nouvelle institution de microfinance (IMF), mais une entreprise sociale dont le modèle économique repose sur le « pay-as-you-go » : le client paie par téléphone de petites sommes pour utiliser un bien et en devient propriétaire à l'échéance. Une sorte de micro crédit-bail 2.0. « A la différence du microcrédit traditionnel, nous n'exigeons pas de collatéral ni de garantie, autre qu'une pièce d'identité et un compte de mobile money valide. Notre sécurité vient de notre utilisation de la carte SIM intégrée dans chacun de nos systèmes d'électricité solaire », explique Chad Larson, cofondateur et Responsable Crédits de M-Kopa. Il s'agit d'un boîtier, livré en même temps que le panneau solaire, trois lampes, un chargeur de téléphone et une radio, qui communique à distance avec M-Kopa, se coupe automatiquement si le client n'a pas payé ses 50 centimes et se

relance immédiatement dès que le paiement a été effectué. Pas besoin de personnel de terrain pour collecter les remboursements et assurer le suivi, comme pour une IMF. Tout passe par M-Pesa, le portefeuille de monnaie électronique omniprésent au Kenya.

Les IMF aussi, proposent parfois des microcrédits pour acquérir des panneaux solaires, mais n'ont pas nécessairement la main sur la qualité du produit acheté, ni le service après-vente en cas de dysfonctionnement. M-Kopa, dont l'activité est d'abord de vendre des panneaux solaires avant d'octroyer des crédits, a au contraire mis au cœur de ses priorités la recherche de produits de qualité, la mise en place d'un vaste réseau de vendeurs mobiles et de centres d'accueil de la clientèle dans les principales localités kenyanes, sans oublier le savoir-faire marketing de plusieurs transfuges de M-Pesa.

Bien que n'étant pas une institution financière, M-Kopa déclare les

scores de crédit de 250 000 prêts de son portefeuille au CIS, la centrale de crédits récemment créée au Kenya. « 92 % de ces reportings sont dans une situation positive, les prêts ayant été remboursés ou n'enregistrant pas d'incidents. Cela permet aux clients d'accéder à de nouveaux financements, pour acquérir d'autres biens ou services, auprès de M-Kopa ou non », précise Chad Larson. 120 000 crédits complémentaires ont ainsi été accordés sur le même principe par l'entreprise pour acheter plus de lampes, une télévision, un smartphone, un réservoir à eau, un réchaud éco-efficient... le tout grâce à l'énergie fournie par ses panneaux solaires. L'entreprise sociale a calculé que ses 500 000 clients actuels économisent plus de 60 millions d'heures d'éclairage à la lampe au kérozène chaque mois, soit plus de 300 millions de dollars sur quatre ans.

Un impact chiffré qui séduit les fonds d'impact investing, comme la Gates Foundation ou ResponsAbility. Certains des financements

en dette de M-Kopa sont d'ailleurs garantis par les micropaiements de ses clients, une forme de « titrisation » qui lui a permis de lever 7 millions de dollars entre 2015 et 2016. Une entreprise sociale française, Sunna Design, qui a elle aussi développé une offre de « pay-as-you-go » autour de lampadaires solaires en Afrique de l'Ouest, s'est quant à elle essayé au crowdfunding pour lever des fonds : 500 000 euros ont été collectés auprès de particuliers sur la plateforme Lendosphère en novembre 2015, en échange d'un taux d'intérêt annuel de 6 % sur trois ans. Mais l'existence de ces « cash flows » ne fait pas tout lorsqu'il s'agit de lever des fonds, estime Chad Larson : « les investisseurs aiment les entreprises qui ont des objectifs d'activité et d'impact, et qui peuvent prouver qu'elles les atteignent ». Un savoir-faire que les IMF peuvent, elles aussi, mettre en avant.

SÉVERINE LE BOUCHER
JOURNALISTE
REVUE BANQUE

Plongée dans l'avenir de la microfinance

Réfléchir sur le rôle que la microfinance peut jouer dans la lutte contre la pauvreté revient à évaluer les progrès réalisés au cours des 20-30 dernières années dans le contexte des attentes passées et des réalisations actuelles.

Le potentiel des institutions de microfinance commercialement pérennes émanant de projets de microcrédit financés par des bailleurs de fonds, est apparu au début des années 1990. Ces IMF constituaient alors une alternative importante aux programmes de crédit dirigés et subventionnés ou aux projets de développement intégrés. La plupart du temps, les aides avaient du mal à atteindre les populations les plus pauvres ou les plus vulnérables. A mesure que les crédits ont commencé à afficher des bons taux de remboursement ou représenter une source de revenus potentiels, l'attrait des solutions fondées sur le marché pour répondre aux défis du développement semblait prendre de l'ampleur.

Des personnes auparavant exclues du système bancaire et marginalisées ont été habilitées, en tant que clients, à saisir des opportunités.

Pourquoi remettre en question les modèles de développement économique dominants si les principes fondamentaux du marché libre pouvaient continuer de régner, et la complexité des défis socio-économiques des pays pauvres être ignorés ? La microfinance a été défendue comme une méthode efficace pour mobiliser des capitaux commerciaux au service des populations vulnérables. Elle fut perçue comme une substitution aux financements des donateurs, permettant à des millions de microentreprises de prospérer et à des millions, voire des milliards,

de ménages à travers le monde de sortir de la pauvreté.

La microfinance a en effet touché des centaines de millions de microentrepreneurs à travers le monde. Des personnes auparavant exclues du système bancaire et marginalisées ont été habilitées, en tant que clients, à saisir des opportunités : utiliser des fonds épargnés ou prêtés pour développer une micro ou petite entreprise, ou encore constituer une épargne en cas d'imprévu. De plus, le secteur de la microfinance s'est développé avec des réglementations, des formations, des capitaux patients sociaux, et des références/stan-dards. Les IMF ont élargi la gamme des services offerts aux personnes se trouvant au bas de la pyramide, jouant ainsi efficacement un rôle d'intermédiaire des capitaux locaux.

Et pourtant... le bilan est mitigé. Certaines régions du monde sont parvenues à une combinaison optimale de régulations prudentes, de bonne gouvernance institutionnelle, de développement de produits et d'intégration avec les marchés financiers. Ailleurs, le secteur se caractérise par des coûts d'opération et des taux d'intérêts toujours trop élevés, des profits excessifs et même des faillites systémiques, ainsi que par une pauvreté croissante.

Quelles leçons pouvons-nous tirer de ces différentes expériences dans les marchés émergeants ?

Tout d'abord, la microfinance rend leur dignité aux clients vulnérables marginalisés et leur offre des opportunités. L'accès aux services financiers peut faire la différence entre la résilience et l'effondrement.

Deuxièmement, les secteurs de la microfinance commercialement viables, en particulier en Amérique latine, ont pu poursuivre leur croissance en se basant sur l'épargne locale ou les capitaux de gros, limitant ainsi le besoin de fonds supplémentaires de donateurs.

La microfinance ne peut pas résoudre tous les défis liés au développement. Il sera toujours nécessaire d'investir dans les secteurs de l'eau et de l'assainissement, l'éducation, la santé publique et dans le capital social.

Troisièmement, malgré ces qualités, la microfinance ne peut pas résoudre tous les défis liés au développement. Il sera toujours nécessaire d'investir dans les secteurs de l'eau et de l'assainissement, l'éducation, la santé publique et dans le capital social.

La situation actuelle laisse entrevoir deux trajectoires possibles pour poursuivre la lutte contre la pauvreté. Nous savons que le développement est complexe, avec la mise en œuvre de projets comportant plusieurs chemins vers la réussite ou l'échec. Nous ne pouvons plus prétendre financer, par exemple, un projet de microcrédits et espérer arriver automatiquement à des résultats durables d'une part et rapides d'autre part. Les services commerciaux de microfinance doivent par conséquent être considérés comme acteurs d'un vaste « éco-système » des marchés financiers du développement, en association avec plusieurs éléments d'infrastructure publique afin d'inciter les marchés financiers de manière plus générale à apporter des services aux populations vulnérables, directement ou indirectement.

Ensuite, au lieu de recenser le nombre de « non bancarisés » et de ceux qui possèdent à présent un compte bancaire, nous devons comprendre en quoi ces comptes sont vraiment utiles. Mettre le client au centre des stratégies des IMF garantira que les services fournis prennent en compte les besoins

des clients quant à la proximité, les bas coûts, la fiabilité et la flexibilité. Les IMF sont actuellement confrontées d'une part aux pressions des grandes banques commerciales à la recherche de nouveaux marchés et des sociétés technologiques financières (fintech) qui bousculent les modèles économiques conventionnels, et d'autre part, à des contraintes en termes de capacités institutionnelles pour anticiper et répondre à un environnement changeant.

Oui à la microfinance, mais à une microfinance qui s'appuie sur ses points forts historiques et qui adopte les changements nécessaires.

Dans cette perspective, il est aisément de voir comment les IMF peuvent, et doivent, être des acteurs importants dans le développement d'une économie durable pour réduire la pauvreté et permettre à chacun de réaliser pleinement son potentiel. Mais ceci n'est possible que si elles prennent véritablement conscience de leur rôle actuel et de ce qu'elles apportent aux populations financièrement vulnérables et aux populations marginalisées en général. En résumé, elles vont devoir concentrer leurs efforts sur trois axes : renforcer leur capacité de gouvernance/gestion, s'appuyer sur la technologie, et adopter une approche davantage centrée sur les clients. Oui à la microfinance, mais à une microfinance qui s'appuie sur ses points forts historiques et qui adopte les changements nécessaires pour garantir un apport sur le long terme à ceux qui en ont le plus besoin.

STEPHAN HARPE
DIRECTEUR ADJOINT INCLUSION FINANCIÈRE
MASTERCARD FOUNDATION



DOSSIER SPÉCIAL

Microfinance et Impact investing

Rencontre avec Jean-Michel Servet : microfinance, impact investing... et après ?

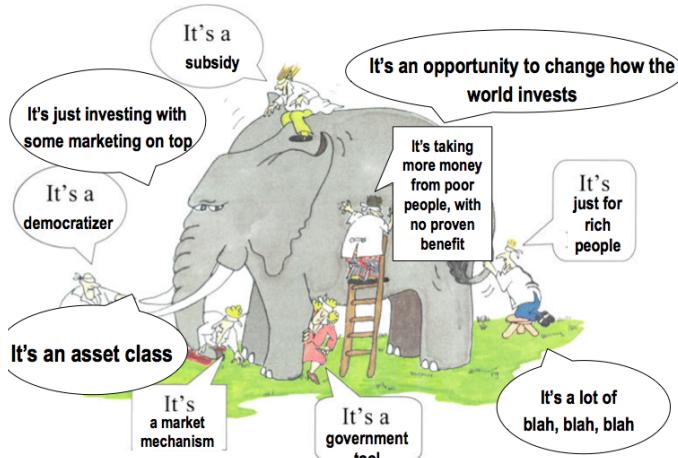
Jean-Michel Servet est professeur honoraire, Graduate Institute of International and Development Studies

Quelles synergies voyez-vous entre microfinance et impact investing ?

Des placements en microfinance peuvent aujourd’hui être considérés comme une partie de l’impact investing. Celui-ci comprend une gamme beaucoup plus diversifiée de placements dans la production de biens et services ayant des effets directs ou indirects sur le bien-être et les conditions de vie des populations (pour la fourniture d’énergie, en eau, de logements, la santé, etc.). Les sources de financement de la microfinance sont de leur côté elles-mêmes diversifiées. La microfinance a précédé l’impact investing par affichage d’une responsabilité sociale. Le fait que des leaders ou spécialistes du microcrédit se soient tournés au cours des dernières années vers l’impact investing illustre leur proximité. Ils ont apporté leurs expériences à son développement. Il peut être compris comme une volonté d’éliminer ce qui a été dénoncé comme une dérive du microcrédit, notamment à travers sa banalisation par certaines sociétés cotées en bourse.

L’impact investing correspond à la conviction qu’il est possible de faire le « bien » et que cette action peut non seulement couvrir ses coûts mais aussi dégager un profit. Cette compatibilité correspond à la reconnaissance de l’économie sociale et solidaire qui a transformé la définition traditionnelle de l’économie sociale. C’est l’action menée qui doit être considérée, et non le seul statut juridique. Le champ va ainsi de structures dites « capitalistes » à celles à statuts et finalités « sociaux ».

Impact investing is a strange elephant as well



© DR Catherine Clark

Le développement de l’impact investing peut s’apparenter à un placement de niches dans une période de baisse des taux d’intérêt et post-crise 2008, qui a contraint à une diversification des risques des placements, donc à trouver de nouvelles opportunités.

Quel bilan pouvez-vous faire de la microfinance et de l’impact investing ?

Pour ce qui est du microcrédit, on a assisté à une prise de conscience croissante quant aux limites de sa capacité à assurer seul un décollage économique. On a aussi vu, après une croissance effrénée, une baisse inattendue du nombre des clients, en particulier pauvres. L’accent a alors porté sur l’inclusion financière des populations grâce à une gamme élargie de services adaptés. On avait confondu les intentions affichées et les effets réels ; et beaucoup trop cru notamment que, par nature, les institutions de microfinance agissaient toujours pour le plus grand bien de leurs clients. S’interroger sur l’impact d’un investissement permet de mieux séparer le bon grain de l’ivraie.

Toutefois, la limite de l’impact investing est, comme pour la philanthropie, que ceux qui ont les moyens de les pratiquer fassent, ici par leurs placements, là par leurs dons, des choix certes utiles, mais que ces bonnes intentions ne se dirigent pas vers les besoins les plus essentiels ou les plus urgents. Certains secteurs d’activités, certains espaces de la planète, moins médiatisés, moins rentables, peuvent

se trouver délaissés du fait de ce libre jeu d’une logique strictement privée échappant à tout choix démocratiquement décidé. Le crowdfunding présente le même danger avec le public beaucoup plus vaste auquel il s’adresse qui risque de sélectionner les projets les plus séduisants et non les plus utiles. Tant que leur contribution dans la masse du financement du développement reste limitée, il n’y a pas péril. Mais cette inadéquation peut être dangereuse, particulièrement dans un contexte de restriction des budgets publics qui, eux, peuvent compenser ces biais.

Selon vous, quels sont les défis à relever pour ces deux secteurs ?

Pour l’impact investing comme pour la microfinance, il est nécessaire de prendre conscience que la mesure de l’impact d’une intervention se fait généralement sur la base d’une observation limitée et localisée à une organisation ; et qui plus est davantage sur la base de ses déclarations que sur des enquêtes multi-disciplinaires approfondies, dont le coût est consévable.

Et surtout, cette mesure d’impact peut difficilement connaître l’ensemble des effets systémiques d’une action menée, notamment sur toutes les parties prenantes locales. Si certains effets sont positifs, d’autres sont fortement négatifs. Une organisation peut difficilement être performante simultanément dans tous les domaines. Il y a des choix à opérer : par exemple, jusqu’à quel point la création d’emplois et la préservation de l’environnement sont-elles conciliables ?

Dans quelle direction la microfinance et plus largement la finance inclusive devraient-elles se diriger ?

Les opportunités de développement financier et les besoins sont considérables. Citons-en ici trois : la couverture des risques par des sociétés d’assurance ; les fonds de garantie pour mobiliser les ressources financières locales ; et ce qui est trop ignoré : la mise en place de systèmes de crédits interentreprises (type de la monnaie complémentaire WIR en Suisse ou du Sardex en Italie).



EN PARTENARIAT AVEC



AVEC LE SOUTIEN TECHNIQUE DE



Remerciements aux membres du Comité de pilotage du Baromètre et aux rédacteurs : ACTED (Caroline Pasquier, Adrien Tomarchio) ; BNP Paribas (Claudia Belli, Alain Levy) ; Center for the Advancement of Social Entrepreneurship (Catherine Clark) ; CERISE (Bonnie Brusky) ; Comité Français sur l’investissement à impact social, Fondation Crédit Coopératif & Labo de l’ESS (Hugues Sibille) ; Convergences & Yunus Center (Jean-Luc Perron) ; Crédit Municipal de Paris (Sandra Bythell) ; ESC Dijon (Djamchid Assadi) ; e-MFP (Gabriela Erice Garcia, Lucia Spaggiari, Niamh Watters) ; Fédération nationale des Caisses d’Epargne (Florence Raineix, Cédric Turini,) ; Favart (Yoann Geffroy, Phoiba Monteiro) ; Fondation Graemeen Crédit Agricole (Philippe Guichard) ; Fondem (Carla Recinos) ; Graduate Institute of International and Development Studies (Jean-Michel Servet) ; Groupe Caisse des Dépôts et Consignations (Frédéric Levet, Sébastien Poidatz) ; GrowTomorrow (Guilhem Dupuy) ; KOMIDA (Ruslana Syafie) ; Mastercard Foundation (Stefan Harpe, Roger Morier) ; MIX Market (Mohita Khamar, Blaine Stephens) ; Nantucket Capital (Sonia Trocmé-Le Page) ; Novethic (Anne-Catherine Husson-Traoré) ; Oikocredit (Gind Ledesma, Gaël Martreau) ; REM (Nicola Benaglio) ; Revue Banque (Séverine Leboucher) ; SPTF (Jürgen Hammer) ; Solidarité Internationale pour le Développement et l’Investissement (Laurent Chéreau) ; Triodos (Michaël Knaute).

Equipe de Convergences :

Camille Bleuse, Marie Bonraisin, Lucas Cousseau, Joséphine de Bartillat, Camile Fourré, Clémence Gbonon, Carolina Herrera, Maud Hetzel, Camille Jalinot, Mariane Perrin, Emilie Poisson, Fanny Roussey, Virginie Siaud, Baptiste Sibeude, Carine Valette.

Baromètre de la Microfinance 2017 / Convergences.

Conception éditoriale : Caroline Herrera

Conception graphique : Carine Valette

Impression : Imprimerie Centrale de Lens

À propos de Convergences :

Crée 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 social.

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 2017 – Convergences, 33 rue Godot de Mauroy, 75009 Paris – France // +33 (0)1 42 65 78 84

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

