



Zoom microfinance

Sommaire

Les besoins de financement

Des produits adaptés,
mais à quel prix?

Comment financer
la finance rurale?

Vive les synergies!

Propositions d'amélioration

La microfinance et le financement rural

En 2005, année internationale du microcrédit, SOS Faim a délibérément choisi de travailler sur les questions de l'accès au financement dans le monde rural. Cette optique était largement conditionnée par le constat partagé que le monde rural reste le moins desservi par la microfinance, tout en présentant la plus forte concentration de populations vivant sous le seuil de pauvreté (75% des pauvres sont des ruraux).

La question de l'accès a été abordée à la fois du point de vue de l'utilisateur – quels sont ses besoins? quelles sont par conséquent les innovations souhaitables au niveau de l'offre? – et du point de vue des institutions de finance rurale – quels mécanismes privilégier pour leur assurer les ressources nécessaires? Pour terminer par la question cruciale des synergies et des alliances à créer entre les différents acteurs.

L'approche a privilégié trois axes de travail:

— Donner la parole au Sud et à ses praticiens: ceux-ci ont clairement manifesté deux attentes prioritaires: d'une part, discuter du monde rural et non du monde agricole et, d'autre part, travailler sur les articulations entre les acteurs.

— Réfléchir en relation avec les besoins de services financiers plutôt que par rapport à l'offre;

— Rassembler une diversité de participants pour en débattre: des organisations paysannes, des institutions de microfinance, des coopératives d'épargne et de crédit, des réseaux nationaux et régionaux, ...

Cette démarche s'est concrétisée par l'organisation d'un atelier sur la finance rurale dans le cadre de la Table Ronde luxembourgeoise pour la microfinance, réunie à l'initiative du Ministère des Affaires Etrangères durant 3 jours en octobre dernier. Une journée de présentation des résultats de l'atelier a ensuite eu lieu à Bruxelles.

Les besoins de financement

Un premier consensus s'est établi pour travailler sur le financement rural et non le financement agricole. En introduction, on a pu voir qu'il était peu intéressant et opportun de vouloir opposer tant le rural à l'urbain que le rural à l'agricole. La réalité est beaucoup plus complexe: on y observe un continuum entre le rural et l'urbain, avec des familles rurales dont certains membres se retrouvent dans des villes secondaires, dans la capitale ou encore migrent à l'étranger. De même, dans les zones rurales, rares sont les familles qui se consacrent encore exclusivement à l'agriculture.

Le défi pour le financement du monde rural est donc de s'adapter à une diversité de situations rencontrées dans des «familles - archipels», en regardant la demande non seulement du point de vue économique, mais également du point de vue social et familial. L'ensemble des activités de la famille, le rôle de chacun dans les activités principales et secondaires et leur caractère saisonnier doivent être considérés. Il a également été souligné qu'il ne faut pas octroyer des crédits à l'aveuglette, mais qu'il convient au contraire de partir d'un projet

réaliste porté par un usager ayant une vision de ce qu'il veut faire.

Les familles rurales sont le plus généralement amenées à diversifier leurs activités de production pour survivre: il est donc assez logique que les prestataires de services financiers suivent cette tendance en présentant des produits diversifiés, avec une approche par segment du marché. Cette segmentation se fera en fonction de différents critères: la localisation, le type d'activité économique, les besoins en capital et la rotation de celui-ci. L'une des meilleures façons d'y parvenir est certainement d'associer pratiquement les usagers à la définition de cette offre de services. En effet, une réponse adaptée aux besoins des clients est sans conteste un facteur de pérennité pour une institution de microfinance. Parmi les éléments les plus appréciés par les clients, la souplesse (des garanties et des échéances) et la facilité des formalités reviennent le plus souvent.

Par ailleurs, si on se met à l'écoute des usagers, on entend quasiment toujours la même plainte adressée aux institutions de microfinance - IMF - à propos des crédits proposés: trop courts, trop chers, trop faibles.

Segmentation du marché: l'exemple de MIDE⁽¹⁾ (Pérou):

Sur base d'une étude approfondie de ses clientes, MIDE a défini 3 segments:

- Les micro unités économiques rurales gérées par les femmes fonctionnent avec un faible capital à rotation rapide (environ 4 à 8 fois par mois) pour des activités telles que le petit élevage et l'achat et la vente de produits agricoles. Les femmes disposent généralement d'un capital inférieur à 200 €. Ce montant permet de mesurer à la fois la capacité d'endettement et de définir les besoins futurs en financement.
- Les micro unités économiques dans les chefs lieux de district et de province concernent des femmes souvent non organisées. Les activités sont la préparation et la commercialisation d'aliments et la collecte et la vente de produits industriels. Les femmes de ce segment passent d'une activité à l'autre selon la période. La rotation du capital est quasiment quotidienne.
- Les micro entreprises rurales et de chefs lieux de district: on y trouve des activités comme l'élevage à plus grande échelle et des micro entreprises (boulangeries, restaurants, pharmacies,...).

C'est cette segmentation qui permet à MIDE de définir des produits adaptés «sur mesure».



1) MIDE a fait l'objet du Zoom microfinance n°8 consacré aux études d'impact

Cependant, il ne faut pas se tromper de stratégie ! Les oppositions entre les organisations paysannes et les institutions de microfinance les affaiblissent politiquement vis-à-vis de pouvoirs publics dans leurs négociations pour un objectif qui devrait leur être commun: la mise en place de politiques adaptées pour le monde rural.

Les participants de l'atelier ont conclu que comme les besoins en financement rural dépassaient largement l'offre actuelle, les organisations paysannes et les IMF n'avaient d'autre choix que de dépasser leurs divergences et de travailler ensemble avec une vision partagée, de façon à rencontrer deux défis majeurs: le développement de capacités d'innovation en tirant les leçons des échecs passés (notamment celui des banques agricoles) et la transition de l'économie familiale de la survie vers le développement.

Des produits adaptés, mais à quel prix?

La présentation de deux expériences importantes (DECSI⁽²⁾) - Dedebit Credit and Savings Institution – en Ethiopie et FDL – Fonds de Développement Local – au Nicaragua) a permis de déterminer différents facteurs de réussite pour toucher massivement une population rurale très vulnérable:

- les services financiers sont clairement liés à un objectif de sécurisation alimentaire;
- le réseau présente un maillage rural serré;
- des alliances existent avec d'autres acteurs (ONG, organisations paysannes – OP, gouvernement local, ...) pour des services complémentaires: formations, assistance technique, garanties, ...
- les produits sont développés dans la proximité avec l'utilisateur;
- une démarche de taux préférentiels pour le crédit à l'agriculture existe;
- l'engagement de personnel local maîtrisant bien le contexte économique, social et culturel est prioritaire;
- les produits sont souples, notamment au niveau du calendrier des remboursements;
- l'analyse de la capacité de remboursement est basée sur l'unité familiale dans sa globalité.

Durant l'atelier de Luxembourg, un groupe de travail s'est penché spécifiquement sur la question de la maîtrise des coûts. En effet, financer le rural coûte plus cher en raison à la fois de la dispersion des clients et des risques plus élevés liés à certaines activités agricoles. Il faut donc trouver des mécanismes permettant malgré tout d'offrir des services financiers à un coût restant acceptable.

Le cas de BUUSAA GONOFAA (BG) en Ethiopie:

BG dessert en priorité des femmes des zones rurales. La grande dispersion des clientes a amené BG à prendre plusieurs mesures:

- l'organisation diversifie son risque et augmente la rentabilité de ses agents en combinant du microcrédit urbain au financement rural;
- certains coûts sont reportés sur les clients en travaillant par l'intermédiaire de groupes: le processus de sélection est allégé et le groupe constitue la garantie des crédits;
- toutes les décisions sont décentralisées au niveau des agences du réseau;
- des antennes mobiles s'ouvrent dans les petits centres urbains les jours de marché.

2) DECSI a fait l'objet de 2 précédents Zoom microfinance: Zoom microfinance n°3, consacré à une présentation générale de l'organisation et Zoom microfinance n°11, consacré aux études d'impact.



Les Sociétés populaires d'investissement en Equateur (SPI):

Les SPI sont des organisations indépendantes, de type «entreprise», au niveau local et populaire. Elles sont dirigées et contrôlées par les membres (entre 5 et 100). La SPI fonctionne selon le principe d'autogestion. Chaque membre apporte un capital initial et ensuite, il y a des apports mensuels fixés de commun accord. Le capital est prêté à des membres ou des non-membres (à un taux variant de 2 à 4% par mois).

La SPI présente l'avantage de coûts de transaction quasiment inexistantes et d'une vitesse de réaction immédiate.

Les coûts d'une SPI sont limités à quelques dépenses de papeterie et, éventuellement, de location partielle d'un local.

Les membres obtiennent ainsi un rendement élevé sur leur capital: généralement, une partie importante de ce rendement va en augmentation du capital.

Les SPI participent à la redynamisation des économies locales en injectant le capital récolté localement.

L'importance de deux outils a été soulignée à ce niveau: le développement à la fois de systèmes d'assurances pour protéger les emprunteurs et de mécanismes de garanties qui améliorent le risque encouru par le prêteur. Au niveau de l'assurance, de premières expériences existent pour la couverture des risques individuels (invalidité, décès) mais la question du risque climatique reste entière.

Comment financer la finance rurale?

Différentes pistes existent et l'atelier s'est attaché à explorer celles liées à l'épargne (locale et internationale) et au refinancement externe.

Les participants ont souligné le caractère fondamental de l'épargne. Elle doit de plus en plus être vue également comme un service aux clients ou aux membres; elle joue un rôle éducatif (gérer son budget, apprendre à épargner avant de bénéficier d'un crédit, ...) et contribue significativement à l'autonomie et à la pérennité des institutions de micro-finance. Il a ainsi été relevé que les plus importantes IMF présentes à l'atelier étaient

celles qui avaient développé avec succès un volet d'épargne. Des IMF consolidées peuvent ensuite ouvrir le service de l'épargne à des non-membres, plus aisés et susceptibles d'effectuer des dépôts plus importants. Cette diversification repose sur l'offre de rémunérations et conditions plus attractives que les banques.

Mais la collecte de cette épargne entraîne également des coûts autres que la rémunération des montants placés: leur gestion, leur sécurisation, l'ouverture régulière des agences pour les retraits ou les dépôts, ...

Le constat a été réalisé qu'épargner dans une IMF représentait plutôt une formule complémentaire par rapport à d'autres mécanismes d'épargne (en nature, tontines traditionnelles, ...).

Pour renforcer la part de l'épargne collectée par les IMF, il est nécessaire à la fois de générer un climat de confiance vis-à-vis du déposant (grande importance de la transparence) et d'offrir une rémunération attractive.

Un débat a également eu lieu sur le potentiel pour les IMF d'attirer les dépôts des migrants, avec la possibilité que ces fonds permettent des articulations avec des mécanismes de financement du développement local.



Pour plusieurs pays parmi les plus pauvres, les transferts de migrants représentent l'une des principales sources de devises.

En 2004, 40.000 millions de dollars ont ainsi été envoyés vers l'Amérique Latine et les transferts ont représenté plus de 20% du produit intérieur brut de pays comme Haïti et le Nicaragua. Parallèlement, le phénomène de migration qui s'est amplifié au niveau international est également présent à l'intérieur de pays comme le Pérou, la Bolivie ou encore le Brésil.

Les bénéficiaires de ces envois de fonds sont soit des femmes seules avec des enfants, soit des familles rurales pauvres. Les besoins de base (alimentation en premier lieu) représentent le principal usage des transferts.

Face à ce phénomène en croissance, les institutions de microfinance, comme FOLADE, sont confrontées au défi d'inventer des mécanismes permettant de faire le lien entre ces flux financiers et des initiatives locales de développement dans les communautés migrantes d'origine.

Le refinancement des institutions de microfinance reste bien évidemment une solution importante du point de vue quantitatif. Du point de vue des usagers, cette option présente une palette d'avantages:

- elle permet d'augmenter parfois significativement le volume des activités menées par l'IMF: dans le cas d'une IMF de crédit (par exemple FDL au Nicaragua qui «jongle» avec plus de 35 sources de refinancement ou CONFIANZA au Pérou qui compte 20 partenaires internationaux et 8 partenaires nationaux), le refinancement est un facteur clé de croissance; la diversification des sources est également une façon de préserver son autonomie; dans le cas d'une institution qui draine l'épargne (comme Kafo Jiginew au Mali³⁾, le refinancement est une façon de satisfaire

une demande de crédits en augmentation plus rapide que les dépôts des membres;

- elle permet également dans certains cas d'obtenir des ressources de plus longue durée qui favorisent à leur tour l'octroi de prêts sur le plus long terme. Il est par ailleurs significatif de constater que ce sont les institutions ayant la surface financière la plus importante qui réussissent à mieux diversifier leur offre de crédits en direction de prêts sur du plus long terme (de 3 à 5 ans);
- enfin, pour certaines institutions, le refinancement est une excellente manière d'aborder la question de la gestion d'une trésorerie fluctuante. L'exemple de Kafo Jiginew au Mali en est une illustration: cette IMF travaille beaucoup avec des membres producteurs du coton et on observe dès lors de fortes variations saisonnières en termes de dépôts (avec un pic en début d'année) et d'emplois (avec une augmentation à partir du deuxième trimestre et la nouvelle saison agricole).

Cependant, tout n'est pas rose dans le monde du refinancement. C'est ainsi que l'on a pu entendre à Luxembourg un certain nombre de questions, voire de plaintes quant aux taux d'intérêts demandés par des investisseurs sociaux dont on se demande s'ils sont restés fidèles à leur mission d'origine.

Les coûts d'opportunité élevés ont également été soulignés: monter un dossier pour se refinancer s'avère coûteux et il n'est pas rare qu'une IMF doive engager du personnel spécialisé à cette fin, de façon à remplir de manière adéquate les différents formats exigés.

Et enfin, la question du risque de perte d'autonomie a été largement évoquée: le risque de dépendre de quelques «refinanceurs» paraît plus élevé que les systèmes construits sur la collecte de l'épargne de milliers de membres. Les participants ont également souhaité que

3) Kafo Jiginew a fait l'objet des Zoom microfinance n° 4 et 10

les organismes de refinancement n'affectent pas leurs prêts à une utilisation précise (géographique ou sectorielle), de manière à parvenir à une administration plus souple et aisée de leur portefeuille de crédit.

Un nouveau type de financeur a été évoqué comme une piste potentiellement intéressante: la mise sur pied de structures financières nationales ou régionales de deuxième niveau: un projet en ce sens existe en Bolivie au sein de la fédération des IMF rurales, FINRURAL. En Afrique de l'Ouest, de telles expériences existent d'ores et déjà, avec la Banque Régionale de Solidarité (BRS) créée à l'initiative de l'Union Economique et Monétaire ouest - africaine (UEMOA) et la Banque Malienne de Solidarité (BMS). Une préoccupation quant à la cohérence des politiques de ces acteurs a cependant été émise, puisque les taux d'intérêts pratiqués sont sensiblement différents: on observe en effet une fourchette allant de 7 à 12%.

Vive les synergies !

Les synergies et articulations indispensables sont apparues comme le «fil rouge» de l'ensemble des débats tenus lors de la Table Ronde luxembourgeoise. Elles ont été abordées en conclusion sous des angles divers.

Et les Etats dans tout ça?

En microfinance, le rôle de promoteur, de régulateur et de contrôleur des Etats par le biais de législations spécifiques est unanimement reconnu comme nécessaire; il est cependant nécessaire que des règles spécifiques au secteur rural puissent être appliquées dans l'optique de démocratiser l'accès au financement. Une approche commerciale dominante de la microfinance ne fait en effet pas nécessairement bon ménage avec les spécificités

des zones rurales reculées qui requièrent des normes spécifiques.

L'absence des Etats dans la création d'un cadre favorable à la microfinance rurale (manque d'élaboration de politiques rurales fortes) a par ailleurs été vivement regrettée.

Quand les banques s'en mêlent.

Au Cameroun, une expérience intéressante d'alliance («linkage») entre une banque formelle (Afriland First Bank) et un réseau rural de micro banques (MC² - mutualités communautaires de croissance)⁽⁴⁾ appuyé par l'ONG ADAF permet des articulations à différents niveaux: entre ces institutions; entre les populations rurales et urbaines originaires des zones rurales; entre la tradition et le modernisme.

Cette démarche permet de tirer parti des avantages comparatifs de chacun des acteurs.

Du côté de la banque: des ressources relativement importantes, une palette de services, un accès au marché des capitaux, un personnel qualifié et des normes de sécurité élaborées. Du côté de la micro banque: la flexibilité des procédures, des garanties adaptées à la population visée et une bonne connaissance des contextes locaux.

Le développement du réseau des MC² est probant: il compte plus de 50 entités qui représentent plus de 330.000 membres (individuels ou via un groupe). Il a collecté plus de 13.000.000 € de dépôts.

Une organisation paysanne participe à la décision dans une banque agricole.

La FONGS (Sénégal), une fédération d'organisations paysannes locales et régionales, a décidé de prendre une participation dans la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal en 1987. Il s'agissait alors - dans un premier temps - de sécuriser le seul instrument de financement de l'agriculture disponible au Sénégal et d'essayer d'empêcher son

4) MC² a fait l'objet d'une présentation dans le Zoom microfinance n° 6.

démantèlement dans le cadre de la politique d'ajustement structurel. Grâce à sa participation au conseil d'administration de la CNCAS et en alliance avec d'autres organisations paysannes, la FONGS a ainsi obtenu une diminution progressive et sensible des taux d'intérêts demandés par la banque (de 18% à 7,5%).

La présentation de ces différentes expériences positives ne doit cependant pas occulter un certain nombre de difficultés et limites récurrentes rencontrées dans le financement du secteur rural et dans la mise en place de synergies. Ceci a mené à une réflexion plus politique qui illustre bien que la microfinance ne peut être un outil de création de richesses que si l'environnement y est favorable.

La question de la rentabilité de l'agriculture a ainsi été posée. Par quelle magie une activité de production agricole souvent peu rentable (moins de 10%?) peut-elle supporter des taux d'intérêts moyens de 25 à 30% par an?

Comment déployer une activité agricole productive rentable au Sud face à des agricultures développées subsidiées par les Etats au Nord?

Une piste pourrait être de protéger les agricultures nationales ou régionales, à l'instar des pratiques de l'Union Européenne, et de diminuer la dépendance vis-à-vis des importations.

Et ici encore, il convient de réaffirmer qu'une alliance réelle entre des acteurs issus de la société civile (organisations paysannes, institutions de microfinance, organisations d'appui, associations professionnelles, organisations de la société civile, ...) pourra, elle – seule, concourir à créer le rapport de force nécessaire à d'éventuels changements de politiques.

Propositions d'amélioration

Pour terminer, trois propositions concrètes venues du Sud et visant à améliorer à la fois le contexte général et l'accès au financement dans les zones rurales

Donner priorité au développement rural

Les pays du Nord devraient mettre le développement rural de leurs partenaires du Sud au centre de leurs préoccupations, en particulier des éléments tels que l'élaboration de politiques agricoles nationales et régionales, le renforcement du rôle des organisations de producteurs au niveau de certaines tilières, la création ou le développement de véritables banques agricoles, des infrastructures de désenclavement des zones isolées et l'amélioration de la souveraineté alimentaire grâce à des unités de transformation locales.

Systématiser les cadres de concertation

La mise en place de cadres de concertation spécifiques au financement rural devrait être promue. En effet, chaque acteur a un rôle à jouer et des compétences à faire valoir pour résoudre la question du financement du monde rural. Tous les acteurs (et pas seulement les organisations paysannes et les IMF) doivent pouvoir contribuer à la réflexion et les Etats partenaires du Nord pourraient déployer un certain nombre d'efforts pour assurer la création de tels lieux d'échanges et de concertations.

Créer un fonds d'appui aux initiatives rurales (FAIR)

Un besoin réel existe de promouvoir des expériences pilotes et innovantes en milieu rural. La création d'un fonds d'appui aux initiatives rurales – FAIR – compléterait utilement les outils d'appui à la microfinance existant déjà au Nord en s'adressant en priorité à des initiatives en phase de démarrage dans des contextes vulnérables. ■

Ce numéro de Zoom microfinance a été réalisé par Marc MEES; coordinateur du service d'appui aux partenaires de SOS FAIM. Les actes de la Table Ronde luxembourgeoise pour la microfinance sont disponibles auprès de SOS Faim Luxembourg.

SOS Faim et la microfinance

SOS Faim travaille depuis de nombreuses années dans le domaine de la microfinance et appuie les démarches de partenaires engagés dans ce secteur en Afrique et en Amérique latine. Comme tout outil de développement, la microfinance doit être interrogée dans ses finalités, ses modalités et ses conditions de mise en œuvre. C'est dans cet esprit que SOS Faim publie notamment "Zoom microfinance". Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site internet de SOS Faim Belgique: www.sosfaim.be

Les derniers numéros de Zoom microfinance ont concerné:

- les études d'impact – Zoom microfinance n° 8 et n° 11
- les politiques de taux d'intérêt – Zoom microfinance n° 9
- les crédits d'investissement – Zoom microfinance n° 10
- les expériences de microfinance en zone de conflits – Zoom microfinance n° 12
- l'efficacité de la microfinance dans la diminution de la pauvreté – Zoom microfinance n° 13
- la réglementation des institutions de microfinance au départ de l'expérience éthiopienne – Zoom microfinance n° 14
- le capital-risque en Bolivie: une alternative pour le financement rural? – Zoom microfinance n° 15
- le paradigme commercial en microfinance et ses effets sur l'inclusion sociale – Zoom microfinance n° 16
- les coopératives d'épargne-crédit au Pérou et en Equateur et le développement de services financiers ruraux – Zoom microfinance n° 17

Parallèlement à Zoom microfinance, SOS Faim édite une autre newsletter, "Dynamiques paysannes" consacrée aux enjeux rencontrés dans leur développement par les organisations de producteurs agricoles et les organisations paysannes. Vous pouvez aussi retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site internet de SOS Faim Belgique: www.sosfaim.be.

SOS Faim – Action pour le développement
Rue aux Laines, 4 – B 1000 Bruxelles – Belgique
Tél: 32-(0)2-511.22.38 – Fax: 32-(0)2-514.47.77
E-mail: info@sosfaim.be – Site internet: www.sosfaim.be

SOS Faim – Action pour le développement
Résidence "Um Deich" bloc C, 9 rue du Canal
L - 4050 Esch-sur-Alzette – Grand Duché du Luxembourg
Tél: 352-49.09.96 – Fax: 352-26.48.09.01
E-mail: info@sosfaim.org – Site internet: www.sosfaim.org

"Zoom microfinance" est réalisé avec le soutien de la Direction Générale de la Coopération internationale de Belgique et le ministère des Affaires étrangères luxembourgeois.

