

MICROFINANCE

# La face méconnue de la place financière suisse

© DR



On le sait, la place financière suisse occupe une position de leader mondial dans un certain nombre d'activités au premier rang desquelles le private banking ou encore le financement du commerce international. On le sait moins, la Suisse fait également figure de leader dans le domaine émergent de la microfinance, une activité qui regroupe différentes spécialités au premier rang desquelles le micro-crédit, la petite épargne, la micro-assurance ou encore les transferts de fonds. On recense environ une cinquantaine d'organismes, à but lucratif ou non, impliqués dans la microfinance, avec des encours financiers de l'ordre d'un milliard de francs qui représentent un quart des investissements mondiaux du secteur. Certes, les chiffres peuvent paraître dérisoires quand on les compare aux autres segments de la place financière suisse, mais les rendements servis par les fonds spécialisés et l'effet de levier en termes de développement méritent largement qu'on s'y intéresse. C'est ce qu'a fait *Banque & Finance* dans le dossier qui suit en laissant la parole à la Fondation RAFAD (Recherche et Applications Alternatifs au Développement) et au FIG (Fonds International de Garantie).

*Dossier préparé par l'équipe de RAFAD-FIG, Jean Pouit, directeur, Anne-Madeleine Kropf, analyste, et Estelle Gitta, chargée de communication.*

# La Suisse, place forte de la microfinance

La microfinance comprend toute une palette de services financiers destinés aux couches de population défavorisées, tels que les microcrédits, la petite épargne, les micro-assurances, ainsi que les transferts de fonds. Ce secteur connaît une croissance extrêmement rapide dans le monde. La Suisse, très active en la matière, regrouperait un quart des investissements mondiaux en microfinance. Panorama.

**Anne-Madeleine KROPF**  
Analyste  
Fonds International de Garantie

**P**our les couches de population jugées non solvables par le secteur bancaire formel, l'alternative aux services financiers traditionnels est essentiellement fournie par les usuriers à des taux d'intérêt exorbitants. Aux Philippines, on peut citer l'exemple des prêts nommés «prêts 5/6», où l'usurier prête seulement 5 pesos le matin si l'emprunteur rembourse 6 pesos le soir même, ce qui représente un taux d'intérêt de 20% par jour.

Bien que le taux d'intérêt annuel demandé généralement par les institutions de microfinance (IMF) compris entre 40% et 50% semble élevé pour un micro-entrepreneur, il faut le comparer aux alternatives proposées ainsi qu'aux gains possibles grâce à ces

**Les membres presentis de la plateforme nationale de la microfinance**

	BAN	BOL	BRA	CAM	CHI	COL	CRI	CUB	ESP	ETU	FRA	GUA	IND	KEN	MAL	MEX	NIC	UGA	PHI	REP	RWA	SUI	TGO	TUN	URY	VIE	ZAM
Prêts	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Investissements/ Gestion de fonds	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Gestion de fonds	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Assistance technique/ Formation	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

prêts. Au Bangladesh par exemple, un taux d'intérêt dans le secteur informel peut varier entre 180% et 240%, mais au fur et à mesure que le marché se développe il est fort probable, qu'en raison de la compétitivité, les taux baisseront significativement. Selon une étude sur le Chili, la Colombie et la république Dominicaine, un taux d'intérêt de 6% par mois représente seulement entre 0,4% et 3,4% du coût total de la micro-entreprise. Une autre étude en Inde, au Kenya et aux Philippines, relève que le retour sur investissement moyen dans les micro-entreprises se situe entre 117% et 847%.

La Suisse est leader en matière d'investissement privé de microfinance avec de grands fonds comme BlueOrchard et Responsibility, mais regroupe également des acteurs spécialisés tels que Symbiotics et le Fonds international de garantie (FIG). Les investissements suisses connaissent une croissance rapide tant au niveau du volume qu'au niveau du nombre d'organisations ou de fonds. Les acteurs principaux de la Suisse ont récemment décidé de créer, à la rentrée 2007, une plateforme nationale de la microfinance et sont sur le point de se constituer en association, à l'instar de ce qui se fait au niveau européen ([www.microfinance-platform.eu](http://www.microfinance-platform.eu)) ou, par exemple, aux Pays-Bas ([www.microfinance.nl](http://www.microfinance.nl)).

Plus d'une trentaine de membres sont presentis pour rejoindre cette plateforme qui inclut une large variété d'institutions, telles que les institutions d'investissement socialement responsable, des organisations non gouvernementales (ONG), internationales (OI), du secteur public et privé (voir tableau ci-dessus). L'offre suisse de microfinance se caractérise par des services d'assistance technique et des financements destinés à la microfinance dans les pays en voie de développement.

## Swiss Microfinance Platform

Initiée à Genève en mai 2005 lors de l'Année internationale du microcrédit, la Swiss Microfinance Platform réunit une cinquantaine d'acteurs professionnels et praticiens du secteur privé et public, local, national et international, d'orientation commerciale et de développement. Le but de cette association de professionnels de la microfinance en Suisse est de réunir les différentes capacités et ressources sur le plan financier, analytique et politique pour promouvoir la compréhension de la microfinance et pour capitaliser les expériences de la Suisse en matière de financement promotionnel au bénéfice des pays en voie de développement.

Les actions comprennent l'échange d'informations et d'expertises, la formation et l'éducation, la définition des règles d'éthique, la sensibilisation et le networking.

La Swiss Microfinance Platform est une association à but non lucratif au sens des articles 60 et suivants du Code civil suisse.

Adresse internet: [www.microfinanceplatform.ch](http://www.microfinanceplatform.ch)

## Instruments financiers vs donations

Bien que le secteur de la microfinance soit confronté à une croissance rapide, les ressources disponibles sont encore insuffisantes face aux millions de pauvres qui n'ont pas accès aux services financiers traditionnels. Il est clair que pour pouvoir répondre à la forte demande, les IMF ne peuvent pas uniquement compter sur l'argent de donateurs; il est également nécessaire d'attirer des sources de financement du secteur privé et commercial.

### Donations

- Capital de démarrage ou fonds de roulement pour créer une nouvelle IMF
- Subventions pour des investissements et le renforcement institutionnel
- Assistance technique

L'appui des donateurs devrait principalement faciliter l'intégration dans le système financier et contribuer au développement d'instruments financiers quasi commerciaux, tels que prêts, garanties et capital social, destinés à assurer la continuité de la prochaine génération d'IMF.

Pour le développement d'activités économiques, les dons, qui se révèlent être également plus rares que les fonds commerciaux ou quasi commerciaux, peuvent conduire à une dépendance, tandis que le financement par le biais de dettes et d'investissements dans le capital social a tendance à respecter l'autonomie des IMF. Parmi la dizaine de milliers d'IMF plus ou moins viables, moins d'un millier (dont la plupart sont recensées sur le MIX: [www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)) a atteint le niveau de maturité et de professionnalisation requis par les financiers nationaux et internationaux. Les dons nécessaires à leur création doivent viser rapidement l'autono-

### Instruments financiers

- Prêts pour financer le portefeuille de prêts, la couverture de nouvelles zones géographiques, etc.
- Participations au capital social des IMF
- Garanties pour permettre aux IMF d'avoir accès aux financements nationaux et internationaux

mie et la capacité d'attirer des fonds des marchés financiers.

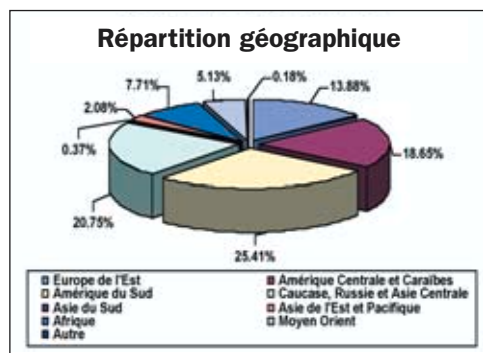
### L'offre suisse actuelle

Le graphique ainsi que le tableau ci-après fournissent une vue d'ensemble de la participation suisse en microfinance. L'encours du portefeuille par le biais de subventions, de prêts, de garanties, de participations au capital social ainsi que de CDO a considérablement crû et atteint à ce jour près d'un milliard de dollars US, soit un quart des investissements mondiaux en microfinance. ▶

## Fonds sous gestion et types de produits

Organisations	Fonds	TPI	TPDI	Montant total	%
Aga Khan	AKAM Investments	F	P et E	35000000	3.54%
TOTAL USD				35000000	3.54%
BlueOrchard	Dexia Micro-Credit Fund (DMCF)	F	P	206000000	20.82%
	responsAbility Global Microfinance Fund (RespA)	F	P et E	32000000	3.23%
	Saint-Honoré Microfinance Fund	F	P	16000000	1.62%
	BBVA Codespa Microfinanzas	F	P	20000000	2.02%
	BlueOrchard Microfinance Securities I (BOMS)	CDO	P	87000000	8.79%
	BlueOrchard Loans for Development 2006 (BOLD 1)	CDO	P	99000000	10.01%
	BlueOrchard Loans for Development 2006 (BOLD 2)	CDO	P	110000000	11.12%
TOTAL USD				534000000	53.97%
TOTAL EUR				36000000	4.97%
FIG	Fonds International de Garantie	F	G	3403100	0.34%
TOTAL USD				3403100	0.34%
FINETHIC	FINETHIC SCA SICAR CI - USD	F	P	30000000	3.03%
TOTAL USD				30000000	3.03%
ResponsAbility	responsAbility Global Microfinance Fund	F	P et E	130300000	13.17%
	responsAbility Microfinance Leaders Fund	F	P et E	103300000	10.44%
	responsAbility Mikrofinanz-Fonds (compartiment du responsAbility Microfinance Leaders Fund)	F	P	20800000	2.10%
TOTAL USD				233600000	23.61%
TOTAL EUR				20800000	2.87%
Symbiotics	responsAbility Global Microfinance Fund	F	P	28600000	2.89%
	responsAbility Microfinance Leaders Fund	F	P	31700000	3.20%
	responsAbility Mikrofinanz-Fonds (compartiment du responsAbility Microfinance Leaders Fund)	F	P	4300000	0.43%
	FINETHIC SCA SICAR CI - USD	F	P	9500000	0.96%
	MFLO - Opportunity Eastern Europe	CDO	P	30500000	3.08%
	MFLO - Local Currency	CDO	P	17600000	1.78%
	Dual Return	CDO	P	36600000	3.70%
	MFS - XXEB	CDO	P	27800000	2.81%
TOTAL USD				181900000	18.38%
TOTAL FONDS				989435636	100.00%

TPI = Type de produits d'investissement    TPDI = Type de produits destinés aux IMF    F = Fonds    CDO = Collateralized Debt Obligation    P = Prêts    G = Garanties    E = Equity



## ► Les instruments financiers

Les prêts octroyés par les acteurs suisses aux IMF, souvent déterminés en fonction du risque de crédit, ont une durée de un à huit ans, pour des montants compris entre 50 000 dollars et 10 millions de dollars. Actuellement, 74% des investissements en microfinance sont des prêts à raison de 70% en monnaie forte et 30% en monnaie locale. En Suisse, les acteurs de la microfinance tels que BlueOrchard, ResponsAbility, Symbiotics, Finethic et la Fondation Aga Khan, etc. octroient des prêts aux IMF. Ceux-

ci sont généralement libellés en euros ou en dollars américains. Toutefois, les octrois en monnaie locale tendent à croître (lancement des CDO<sup>1</sup> (Collateralized Debt Obligation), et de fonds qui incluent des prêts en monnaie locale par ResponsAbility: responsAbility Microfinance Leaders Fund). Les prêts à remboursement in fine sont particulièrement appréciés par les IMF puisqu'ils assurent un répit de quelques années. En ce qui concerne les participations au capital social (equity), celles-ci représentent une portion moins importante des investissements destinés à la microfinance, soit 25%. En Suisse, ResponsAbility dédie une petite partie de ses fonds à des investissements en equity, et la Fondation Aga Khan y investit 26% de son appui financier. En dehors des frontières suisses, quelques grosses ONG participent au capital d'IMF et disposent fréquemment d'un siège aux conseils d'administration pour apporter leur expérience, conseiller l'IMF dans son développement et son évolution et la renforcer institutionnellement.

Quant aux garanties, elles représentent une partie infime des investissements destinés à la microfinance, à savoir 1%. En Suisse, le seul acteur à émettre des garanties en faveur d'IMF est le Fonds international de garantie (FIG, coopérative cogérée entre le Nord et le Sud), avec 73% des garanties en Amérique latine et 27% en Afrique de l'Ouest. Les garanties sont émises en monnaie forte (USD, EUR, CHF) en faveur des banques locales des pays du Sud, et celles-ci octroient les prêts en monnaie locale aux IMF. La durée des garanties varie en général entre une et six années.

## Titrisation vs CDO de microfinance

Actuellement, la Suisse compte deux promoteurs<sup>2</sup> de titrisations: BlueOrchard et Symbiotics. Tous deux structurent généralement leurs titrisations en CDO. Pourquoi, à ce jour, les promoteurs suisses ont-ils donné la préférence aux CDO de microfinance plutôt qu'à une titrisation traditionnelle? Contrairement aux titrisations tradi-

tionnelles, aux actifs plus sophistiqués (hypothèques, prêts de cartes de crédits, prêts à la consommation ou prêts aux étudiants aux échéances plus longues disposant d'un historique dont l'information est plus accessible), les actifs d'un CDO de microfinance sont plus petits, plus diversifiés, découverts des classes d'actifs traditionnelles et inférieurs en nombres.

Sur le marché de la microfinance, le CDO est actuellement un instrument très prometteur lorsqu'il y a asymétrie d'information et segmentation du marché qui justifient pleinement sa préférence sur les titrisations traditionnelles.

Lors de l'émission d'un CDO de microfinance, on relève que le promoteur possède un avantage indéniable sur l'investisseur traditionnel pour l'accès à l'information sur les IMF. Le tranchage d'un CDO de microfinance résout le problème de pénurie d'information susmentionné en fournissant à l'investisseur des tranches seniors beaucoup plus sûres avec des probabilités de défaut minimales. En même temps, le promo-

teur garde les tranches equity plus risquées pour lui. Ainsi, il sera le premier lésé en cas de prêts de mauvaise qualité.

Quant à la segmentation du marché et aux opportunités d'arbitrage que le CDO de microfinance engendre, celles-ci peuvent également aider à créer de la valeur par le biais du tranchage. Si le promoteur possède de l'information «privée» sur certains investisseurs, il peut créer des titres sur mesure pour mieux répondre à leur demande spécifique. Par exemple, des restrictions imposées par les traditions de l'investisseur ou des réglementations gouvernementales pourraient être contournées par une forme intelligente de tranchage.

Pour les IMF, les CDO de microfinance sont l'un des instruments financiers qui permettent l'octroi de prêts en monnaie locale, ce qui améliore également la qualité des actifs, puisque le risque de change est généralement retransmis aux micro-entrepreneurs avec les prêts octroyés en monnaie forte (USD – EUR). Actuellement, il existe un frein au développement des CDO de microfi-

nance du fait du nombre restreint de bonnes IMF. Les promoteurs de CDO de microfinance devront convaincre les investisseurs de prendre plus de risques et d'investir dans des IMF moins connues et qui pourraient sembler financièrement plus faibles. Dans cette perspective, des garanties pour les CDO pourraient jouer un rôle clé pour le développement de cet instrument. ■

A.M.K.

<sup>1</sup> Un CDO (Collateralized Debt Obligation) est un type particulier d'instrument financier structuré, dont le groupement de sous-jacents titrisés contient un nombre restreint d'actifs. Spécificité: structure en «cascade» (water fall), c'est-à-dire en différentes tranches de risque et séniorités répondant à la demande des investisseurs en fonction de leur profil de risque-rendement. Ces actifs sont également plus hétérogènes que ceux des transactions de titrisations traditionnelles.

<sup>2</sup> Promoteur: organisation qui arrange la transaction.

# Les transferts de fonds des migrants

Environ 10% des travailleurs du monde occidental sont nés à l'étranger; beaucoup ne sont pas seulement venus pour améliorer leur sort personnel, mais aussi celui de leur famille restée au pays. Ils envoient annuellement 250 milliards de dollars, ce qui représente pour les pays du Sud un apport financier supérieur à l'aide publique au développement.

**Jean POUIT**  
 Directeur RAFAD – FIG  
 Fonds International de Garantie

Cette aide financière ne contribue pas directement au développement du Sud, car il constitue avant tout une aide financière pour couvrir des besoins alimentaires, des urgences médicales ou des frais de scolarité. Même si beaucoup construisent une maison au pays (sans nécessairement vouloir y finir leur vie), il est plus rare que le migrant épargne au pays ou y crée une activité génératrice de revenus. Pourtant, si les investissements sont faibles, les retours sur investissement sont parfois supérieurs à ceux qui pourraient être obtenus dans les pays du Nord, à l'image de cet entrepreneuriat facilité par la microfinance.

Les migrants, à cheval entre deux mondes, apportent des idées nouvelles glanées dans le Nord et la notion de codéveloppement, qui est bien souvent associée à l'idée du retour au pays, cherche avant tout à placer le migrant en agent de développement de son pays d'origine. Mais il reste très limité, car les transferts correspondent plus à des besoins de première nécessité.

Western Union a bâti sa fortune sur ce marché devant l'inorganisation du monde bancaire dont le système de «correspondant banking» n'est même pas capable de dire au client les frais et le taux de change appliqués par la banque correspondante. Aucune loi n'oblige les banques à donner le coût de bout en bout de ce service bancaire qu'est le virement et dont elles ont le monopole.



Jean Pouit a été à l'origine du système de transferts groupés MyTransfer.net.

La force de Western Union a été d'offrir une livraison rapide à des clients non-bancarisés sur simple présentation d'une pièce d'identité. Pour cela, la société américaine s'appuie souvent sur les réseaux de guichets de la poste dans le Nord pour un envoi d'agence à agence.

## MyTransfer.net, le groupement des virements

Dans ce contexte, alors que j'étais spécialiste Internet Banking pour PricewaterhouseCoopers Luxembourg, j'ai fondé MyTransfer [www.mytransfer.net](http://www.mytransfer.net) en avril 2001 avec des associés fondateurs comme Pierre Tournebize, directeur informatique de la Banque Populaire de Lorraine, l'une des trois premières banques à offrir des services bancaires en ligne en France, et Miss France 2000, née au Rwanda, pour la com-

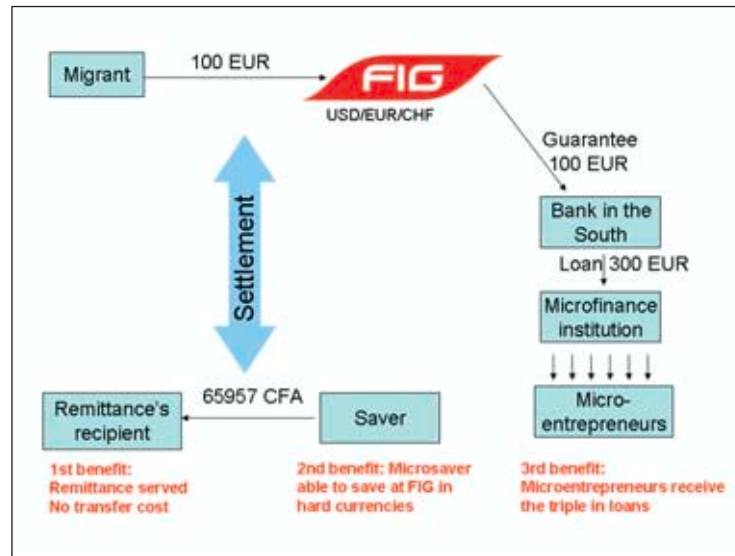
munication auprès des migrants. Après une longue expérience de terrain auprès des coopératives d'épargne et de crédit depuis 1987 (j'ai même développé en 1990 une solution logicielle intégrée – comptabilité/épargne/crédit – qui fut opérationnelle dans une dizaine de mouvements nationaux d'épargne et de crédit en Afrique et en Europe de l'Est), j'avais pensé que le seul moyen de concurrencer les 100 000 points de vente était de grouper les ordres de virements via le paiement en ligne du commerce électronique pour réduire les coûts de transaction au guichet dans le Nord. Le principe est simple; à partir de 10 000 euros, vous pouvez obtenir des frais de virements de 0,15%, alors que les migrants paient souvent jusqu'à 15% pour des petits montants de 100 euros. Il suffit donc de grouper une centaine de migrants pour payer cent

fois moins cher et d'envoyer un virement global à une institution d'épargne et de crédit dans le Sud qui répartira les montants dans ses agences, alors qu'elles étaient jusqu'à présent exclues de ce marché lucratif. Pour éviter les attentes dues au groupement, il est possible pour le partenaire du Sud d'avancer les fonds au destinataire final après l'autorisation carte, moyennant une commission légèrement supérieure.

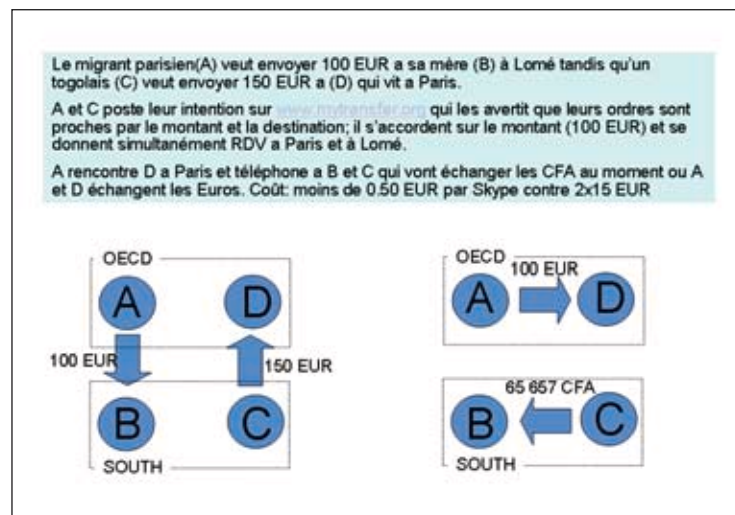
A l'époque, les banques étaient frileuses sur cette activité jugée peu stratégique et malgré un tour de table de 650 000 euros, avec PricewaterhouseCoopers et la Banque Populaire de Lorraine, et l'autorisation d'opérer de la Banque de France et de la CSSF ([www.cssf.lu](http://www.cssf.lu)), seule une banque a accepté de démarrer le service, mais s'est rétractée à deux reprises à la signature du partenariat.

**MyTransfer.org, compensation gratuite**

Pour contourner l'obstacle réglementaire du virement groupé qui reste une opération bancaire, il a été décidé en 2005 de satisfaire les clients gratuitement par compensation à travers une société à but non lucratif basée à Washington, [www.mytransfer.org](http://www.mytransfer.org). Même si la compensation de deux ordres inverses (Paris-Lomé avec un Lomé-Paris) ne nécessite pas d'intermédiation bancaire, MyTransfer répond aux normes antiblanchiment en matière d'identification des clients. Un client s'enregistre donc sur le site web et poste des intentions d'ordres (ex: Paris-Lomé 100 euros...), le tout gratuitement dans le Sud comme dans le Nord. Lorsque deux ordres inverses sont trouvés automatiquement ou par le client, MyTransfer communique les coordonnées au client pour qu'il puisse compenser lui-même sans intermédiation si leurs comptes sont activés (un euro symbolique est demandé par carte par an pour activer le compte d'un client du Nord et 50 centimes d'euros sont payés au partenaire du Sud pour certifier l'identité du client du Sud via l'octroi d'un code d'activation).



Le système de compensation.



La compensation version FIG.

Un mécanisme un peu plus élaboré permet de fluidifier la place de marché en s'appuyant sur une nouvelle directive européenne obligeant les banques à pratiquer le même tarif pour un virement Paris-Paris que Madrid-Helsinki, ce qui a souvent nivelé par le bas les prix des virements intra-européens. Dès lors, il est possible de compenser un Madrid-Lomé avec un Lomé-Helsinki si un virement Madrid-Helsinki est effectué lorsque le montant est bloqué dans l'institution du Sud à Lomé.

**Le concept ultime de compensation**

Il faut se rendre à l'évidence, seuls 10 à 20% des flux peuvent être compensés selon les pays, ce qui est la base du business model de MyTransfer qui proposera les virements

groupés aux 80-90% de virements qui ne peuvent pas être compensés dans la base de clients gratuits.

RAFAD a créé en 1996 le FIG, le Fonds International de Garantie, qui permet aux institutions de microfinance de mobiliser des prêts auprès de banques locales au lieu de s'endetter en devises fortes. 50 des 54 pays africains sont en état de surliquidité bancaire, il est donc néfaste au niveau économique d'accroître l'endettement des pays africains alors qu'il suffit d'inciter les banques à financer la microfinance.

RAFAD avait également pensé à attirer l'épargne des micro-entrepreneurs désireux de protéger leurs économies de l'hyperinflation de beaucoup de pays du Sud. Ces flux Nord-Sud pourraient renforcer le trafic de compensation tout en apportant un triple bénéfice aux populations du Sud:

- le bénéficiaire reçoit son virement, à moindre coût,
- l'épargnant se trouve détenteur de créances sur le FIG qu'il peut rapatrier à terme pour sa retraite ou un gros projet,
- le FIG octroie des garanties aux institutions de microfinance qui obtiennent, en moyenne, le triple du montant en prêts pour les micro-entrepreneurs.

Ce triple bénéfice, conjugué avec l'effet de levier – de 3 en moyenne – de la garantie FIG, réussit la transformation des remittances en activités productrices génératrices de revenus et donc de développement. L'étude de faisabilité est donc lancée pour proposer ce produit d'épargne en s'appuyant sur la plateforme de compensation gratuite de MyTransfer. A suivre... ■

J.P.

Plus d'informations sur le concept dans la librairie du profile MIX de MyTransfer: <http://www.mixmarket.org/en/partners/partners.show.profile.asp?token=&ett=1730>

## MICROFINANCE

# Marché de niche, marché d'avenir?

Si l'on observe aujourd'hui un engouement certain pour les produits d'investissement microfinance, c'est qu'ils arborent le profil d'une nouvelle classe d'actifs alliant performance sociale et financière, tout en étant décorrélés des principaux indices de référence. L'essor de ce marché pourrait toutefois être brutalement freiné si certains principes de base sont négligés.

Certains des plus grands acteurs du secteur financier (Deutsche Bank, Citigroup, Credit Suisse, Société Générale, BNP, etc.) se sont lancés sur le marché de la microfinance. «*Bien sûr, ces nouveaux produits ne constitueront pas le cœur d'un portefeuille. Ils sont destinés à une allocation périphérique, au même titre que les produits structurés jouant des thèmes particuliers ou les mandats hedge funds. Par contre, ils seront sans doute de plus en plus présents*», prédit Jean-Christophe Gérard, Chief Investment Officer de HSBC Private Bank Suisse, qui lance un fonds microfinance en septembre.

Difficile d'abord, ce secteur attire par sa dimension sociale plus que technique, mais ses performances (Libor + env. 1-1,5%) en font l'instrument de préservation du capital idéal. «*Dans la tourmente des crises asiatiques et d'Amérique latine, je revois encore ce graphique tout simple chez ResponsAbility où s'affichait la chute libre des actions, tandis que le "Petit Chose Microfinance" poursuivait tranquillement mais régulièrement son petit bonhomme de chemin à la hausse*», rappelle Jeanne Barras Zwahlen, économiste, ancienne du Credit Suisse, actuellement vice-présidente du Conseil d'administration de Symbiotics.

Avec un portefeuille global des institutions de microfinance (IMF) évalué à 15 milliards de dollars pour une croissance annuelle de l'ordre de 20 à 30%, l'augmentation notoire des investissements internationaux – 1,6 milliard de dollars en 2004 pour 4 milliards aujourd'hui – n'est pas une surprise. Plus significative en revanche est l'évolution de leur provenance.



Quelque 100 millions de micro-emprunteurs ont été servis à ce jour sur un potentiel de 2 milliards. En photo, une bénéficiaire à Cotonou, au Bénin, 2007.

Initiés par des fonds non commerciaux, la participation au développement et à la commercialisation de la microfinance connaît aujourd'hui une croissance plus forte dans le secteur privé +150% pour les institutions financières internationales (institutions publiques: EBRD, IFC, KfW), +233% pour les véhicules d'investissement de microfinance (fonds privés: BlueOrchard (Dexia), ProCredit Holding, Oikocredit).

En ayant démontré sa viabilité tandis que le fleuron des IMF se refinance auprès du secteur privé, la microfinance prend place sur le marché. «*A l'avenir, la microfinance s'appuiera largement sur le secteur privé et local, qu'il s'agisse de l'épargne collectée par les IMF ou de caisses de pension locales investissant dans des produits du marché financier émis par ces institutions désormais dotées de l'agrément bancaire*», prévoit Klaus Tischhauser, Managing Director de ResponsAbility.

## Profitable vs durable?

Battons en brèche quelques idées reçues. Aucun secteur ne peut assumer à lui seul le développement de l'accès à des services financiers pour les plus pauvres. Certaines zones un peu grises entre les différents intervenants agitent aujourd'hui les esprits à propos des stratégies de refinancement des IMF. D'aucuns dénoncent l'attitude irresponsable d'investisseurs publics et s'inquiètent de voir les IMF les plus performantes se réapprovisionner auprès de fonds non commerciaux à taux bonifiés, d'autres de les voir consentir des prêts moyens plus importants à mesure que la situation de leurs clients s'améliore plutôt que de s'ouvrir à une classe d'emprunteurs encore plus démunie. A terme, les unes intégreront le circuit financier traditionnel; pour les autres, il faudra plus de patience. La garantie bancaire FIG a été conçue pour les IMF qui n'ont pas la possibilité de capter de l'épargne directement, car elle leur permet de s'approvisionner localement. L'entrée de la microfinance sur le marché devrait, par contre, rapidement inciter à davantage de professionnalisme dans le secteur. Les marges exceptionnelles des micro-entrepreneurs (200 à 800%) et moins de 2% de défaut de remboursement ont permis à nombre de petites IMF de voir le jour. Certaines, parce qu'elles servent une population trop pauvre et pas assez nombreuse, devront être subventionnées pour continuer à fournir des prestations essentielles au développement de la région. Mais il faut aussi, dans les environnements qui s'y prêtent, laisser jouer la concurrence. ■

Estelle GITTA

Chargée de communication RAFAD – FIG