

La contribution du Seco aux progrès de la microfinance

Le microfinancement n'est pas un remède absolu à la pauvreté; il représente, toutefois, une arme particulièrement efficace pour la combattre. En effet, seul l'accès au microcrédit permet aux plus pauvres de dépasser le stade de la lutte pour la survie quotidienne, de planifier leur avenir et d'y investir. L'arrimage de la microfinance à l'univers occidental de la finance, encouragé par le Secrétariat d'État à l'économie (Seco) représente une contribution inventive et féconde qui va en ce sens. Par le biais du Swiss Investment Fund for Emerging Markets (Sifem, en français Fonds d'investissement suisse pour les marchés émergents), le Seco propose des solutions de refinancement élaborées à des institutions spécialisées dans la microfinance (IMF), qui travaillent sur une base commerciale.



Thomas Knecht
Chef suppléant du secteur Promotion des investissements, Secrétariat d'État à l'économie (Seco), Berne



Christoph Achini
Analyste CFA, directeur suppléant du Swiss Investment Fund for Emerging Markets (Sifem), Berne

Les faiblesses originelles de la microfinance

L'année internationale du microcrédit, organisée en 2005 par l'ONU, puis le prix Nobel de la paix décerné à Muhammad Yunus ont braqué les feux de l'actualité mondiale sur la microfinance. On estime que 500 millions de ménages dans le monde veulent accéder au microcrédit. Les besoins en ce domaine sont évalués à quelque 100 milliards d'USD, dont 40 pour l'Inde uniquement. Des IMF sont sorties de terre comme des champignons ces deux dernières décennies et à l'heure actuelle, leur nombre doit largement dépasser les 10 000. Toutefois, les ressources financières dont elles ont besoin pour alimenter leurs clients en microcrédits et produits apparentés dépassent de loin le montant que l'État et la coopération au développement mettent à leur disposition, soit 3 milliards d'USD environ l'an dernier. Même le recours aux dépôts d'épargne, pour autant qu'il soit à la portée des IMF, ne suffirait pas à combler leurs besoins, tant s'en faut. Ajoutons que le refinancement des IMF a surtout été le lot, jusqu'ici, des bailleurs de fonds à vocation non commerciale, qui opèrent à partir de prêts parfois fortement subventionnés et mettent de l'argent à disposition sous forme de capital propre.

Pousser à l'intégration durable dans les marchés financiers internationaux

Ce financement, effectué sous forme de don, crée, toutefois, des situations de dépendance à l'égard du bailleur de fonds et ne favorise ni la pérennité de la microfinance ni son intégration aux marchés financiers internationaux. Si la microfinance veut mûrir, il est indispensable qu'elle passe de sa condition actuelle de branche «de niche» à celle d'un secteur d'activité capable d'assurer aux pauvres un accès large et suffisant aux services financiers. C'est cette optique qui a poussé un nombre croissant d'IMF à opter pour une orientation commerciale, autrement dit à exiger de leurs clients des taux d'intérêt conformes au marché, afin de pouvoir non seulement couvrir leurs coûts, mais encore réaliser des bénéfices dans la durée.

Les formes novatrices de refinancement

Il y a quelques années encore, les IMF disposaient essentiellement de prêts directs à court et moyen termes, et seulement dans une mesure très restreinte de capital-actions. La demande croissante de refinancement a fait surgir un large éventail d'instruments qui tiennent compte des différentes exigences de l'offre et de la demande. En raison de leur large diversification, les banques internationales, les investisseurs institutionnels et privés continuent d'opérer principalement sous la forme de participations directes au capital-actions et de prêts aux IMF. Cependant, les concepts de fonds et les produits financiers structurés – en particulier la titrisation – revêtent de plus en plus d'importance. Ils constituent pour les IMF une forme très efficace de capitalisation; leurs rendements le plus souvent attractifs et leurs risques clairement définis intéressent également les investisseurs. S'y ajoutent des systèmes hybrides de financement direct – tels les emprunts convertibles de rang postérieur – ou d'autres financements par l'intermédiaire de fonds.

Aujourd'hui comme hier, les investisseurs privés et entièrement commerciaux dans les IMF demeurent relativement rares. Les risques nationaux et ceux liés au change, les considérations de transparence font que les banques et les bailleurs de fonds privés n'acceptent dans leurs portefeuilles que les IMF du «*dessus du panier*». Pour stimuler les placements dans les IMF de «*seconde catégorie*», il faut, avec le soutien de l'aide publique au développement, recourir à des mécanismes de stimulation et de répartition des risques qui produisent un effet de démonstration. C'est ici qu'intervient le Seco.

Les différentes formes de promotion de la microfinance par le Seco

Le Seco a injecté, à travers le Sifem, 40 millions de francs dans des instruments de microfinance orientés vers le marché. Désireux d'encourager leur développement, il est devenu un investisseur de premier plan et participe activement à la conception et à la mise en œuvre de nouveaux outils. La Suisse a fait, dès 1996, figure de pionnier en devenant un investisseur leader, avec *ProFund*, le premier fonds

de placement en actions IMF à voir le jour dans le cadre de son aide au développement. En investissant dans *Solidus*, le Seco tient aujourd'hui un rôle comparable dans ce premier fonds hybride mondial pour IMF. Il participe également très directement à la conception et à la mise en application de nouveaux instruments, de concert avec des institutions spécialisées, comme la société suisse *Symbiotics*. Au Pérou, le Seco finance une transaction structurée destinée à accroître l'efficacité du refinancement des IMF tout en réduisant les risques politique et de change. Il mobilise parallèlement – dans le cadre d'un autre projet de *Symbiotics* – des capitaux privés grâce à une répartition optimale des risques, selon la formule des obligations gagées sur dettes («Collateralized Debt Obligations»). Le Seco a également financé le lancement de l'un des tout premiers fonds de placement spécialisés dans la microfinance en Suisse, le *Responsability Global Microfinance Fund*. Celui-ci dépasse actuellement les 100 millions de francs, ce qui témoigne d'un intérêt certain des investisseurs privés helvétiques pour la microfinance.

Le Seco prend, enfin, des mesures d'accompagnement en procédant à des investissements destinés à renforcer la stabilité et la durabilité de l'ensemble du secteur de la microfinance. C'est, par exemple, le cas des *fonds de crédit d'urgence* («*Emergency Liquidity Facilities*»)

qui, en Amérique latine et dans les Caraïbes, prévoient des prêts à court terme pour aider les IMF à surmonter des crises de liquidités dues à des chocs extérieurs (catastrophes naturelles, crises politiques ou autres). Les investissements offrent aussi la possibilité de collaborer étroitement avec les IMF et, par là, de leur fournir un savoir spécifique précieux pour leur gestion professionnelle ainsi que de solides perspectives de croissance.

Le Seco continuera à l'avenir à ne pas investir lui-même de grandes sommes, mais utilisera les ressources limitées dont il dispose, de manière très ciblée, à des fins de répartition des risques, de promotion de l'innovation et de mobilisation de fonds privés. Dans cette activité supplétive, il fera extrêmement attention à éviter toute distorsion de concurrence et à ne pas se substituer aux investisseurs privés.

Une mutation spectaculaire

Outre la diversification des instruments de financement, toute une série de développements observés ces dernières années expliquent dans une large mesure la rapide transformation et l'essor impressionnant de la microfinance. En font partie l'arrivée de nouveaux services – comme les micro-assurances, les hypothèques et les transferts d'argent – le progrès technologique, auquel on doit, par exemple, la banque mobile (par téléphone portable), ainsi que l'émergence d'un nombre croissant d'agences de notation spécialisées. L'intérêt grandissant que manifestent les banques et assurances internationales pour la mise en place de modèles commerciaux de microfinance est particulièrement encourageant, car plus que d'autres, les établissements de ce type contribuent à mobiliser des capitaux, à réduire les risques et à améliorer la liquidité des IMF. On commence ainsi à observer un *processus de rapprochement* entre les banques locales et les tout petits clients. Le Seco favorise cette tendance en Asie centrale en offrant une garantie aux *facilités de financement des petites et microentreprises offertes par la Banque européenne pour la reconstruction et le développement* (Berd).

Cette évolution a contribué, ces dernières années, au dynamisme sans précédent de la microfinance. La professionnalisation des IMF, qui ne cesse de progresser, et le renforcement de la concurrence permettent de réduire les coûts. Le potentiel des IMF est, toutefois, loin d'être épuisé et leur développement exige donc des efforts supplémentaires. Ceux-ci doivent, notamment, porter sur une meilleure réglementation, comme sur un renforcement de la formalisation dans les zones rurales, en particulier pour des produits financiers spécifiques au secteur agricole.

Encadré 1

Qu'est-ce que la microfinance?

Un grand nombre de minuscules entreprises, dont la plupart sont tenues par des femmes, exercent une modeste activité artisanale dans le secteur informel des pays en développement ou en transition. Parce qu'elles sont trop pauvres pour offrir les cautions bancaires habituellement requises, quelque 90% d'entre elles n'ont pas accès aux services financiers formels. D'un autre côté, les dépenses administratives liées à l'octroi de prêts lilliputiens sont souvent trop élevées pour les banques locales. De ce constat est née l'idée du microcrédit et de la nécessité de mettre sur pied des institutions spécialisées dans la microfinance (IMF). Celles-ci, bien implantées localement, offrent des services financiers adaptés aux besoins et possibilités spécifiques des microentreprises. Ils ne se réduisent pas aux crédits, mais comprennent également des produits d'épargne et de prévoyance, des assurances et des transferts d'argent. L'éventail de l'offre et des formes d'IMF varie, toutefois, considérablement. Les IMF dites du «*dessus du panier*», dont on estime le nombre à quelque 220 dans le monde, sont des institutions bancaires ayant pignon sur rue, modernes et pleinement intégrées au secteur privé. Une grande partie des IMF de *niveau intermédiaire*, nettement plus nombreuses que les premières, sont en voie de les rattraper, mais dépendront un certain temps encore de l'aide au développement. À côté de cela, il existe des IMF actives dans des régions ou des secteurs où il ne serait guère réaliste de vouloir implanter un établissement commercial classique offrant des ser-

vices complets. Ces IMF d'*échelon inférieur* sont, toutefois, reconnues pour leur dynamisme et l'on voit de plus en plus d'organisations exerçant jusqu'ici des activités d'ONG se transformer en institutions financières intégralement réglementées.

La *Grameen Bank*, fondée au Bangladesh vers le milieu des années septante par le lauréat du prix Nobel de la paix Muhammad Yunus, est considérée comme le précurseur d'une microfinance au développement spectaculaire. Figure de proue de la branche, Grameen a prouvé que les pauvres sont dignes de crédit. Ces dernières années, le modèle classique des petits crédits aussi avantageux que possible et des coopératives de crédit a, certes, continué de se développer fortement (voir texte principal), mais le succès de la microfinance continue de s'appuyer sur des rapports étroits et de longue durée entre IMF et microentreprises. Grâce au conseil et à l'encadrement personnels, les micro-entrepreneurs se sont révélés des clients très fiables. Si les IMF, même bien gérées, n'obtiennent probablement pas le taux de remboursement de 97% qui est souvent attribué à la microfinance, elles affichent en tout cas un taux supérieur à la moyenne. Cette discipline en matière de crédit est payante: un nombre croissant d'IMF travaillent de manière extrêmement profitable, étendent constamment leur offre de services et gagnent de nouveaux clients. Bref, la microfinance fonctionne, contribue fortement à la lutte contre la pauvreté et encourage l'initiative privée dans les pays en développement ou en transition.