La microfinance entre logique de marché et logique de solidarité
L'émergence de deux écoles de pensée

Dans les pays en développement, de nombreuses ONG sont prise entre d'une part leur volonté de trouver de nouvelles sources de financement extérieurs leur permettant de satisfaire les besoins financiers des pauvres et d'assurer entre autres

[202] On peut dire à ce sujet, il se peut que le souci de dignité et les coûts psychologiques à se désigner comme pauvre pour certaines personnes peuvent au contraire conduire certains bénéficiaires potentiels à s'évincer eux-mêmes du programme du microcrédit.

[203] Mejdoub Mohamed Mehdi et Mamoghli Chokri « Les raisons de l'exclusion des services des institutions de microfinance : cas de la Tunisie : » Journal of Global Management Research, 2009, p.66.

leur pérennité financière et, d'autres part, craignant de se détourner de leurs vocation initiales en appliquant les regèles de marché.

Ceci à été mené par un large débat entre chercheurs et patriciens et même donateurs sur le compromis entre le facteur de « proximité » à savoir la capacité des institutions de microfinance à atteindre réellement les plus pauvres et en même temps les plus exclus d'une part, et la « viabilité », c'est-à-dire leur capacité à couvrir d'une manière autonome leurs coûts relatifs aux opérations financières pour leur clientèle (voir Tableau III.2).

Tableau (III.2)

L'opposition classique entre l'approche welfariste et l'approche institutionnaliste

	Vision welfariste	**Vision institutionnaliste**
Viabilité financière Indispensable	NON	OUI
Portée sociale	Axée sur la minorité des plus pauvres	Axée sur la majorité des Moins pauvres

L'opposition faite entre les deux courants quand au paradigme à utiliser par les IMF, à été qualifié « microfinance schism » (Morduch, 2000).

Certes, dans le courant théorique, les tenants de ces deux approches s'entendent sur le fait d'avoir le même objectif qui est la fourniture de services financiers à une clientèle pauvre, mais s'opposent sur les moyens à mettre en œuvre en vue de réduire la pauvreté.

Globalement, deux tendances peuvent être soulignées :

- La première liée aux questions d'impact.
- La deuxième liée au diagnostic des organisations en tant que telles (Labie, 2004).

Actuellement, bon nombre de praticiens de la microfinance estiment que la demande des services financiers de la part de la population pauvre avoisine les 500 millions, alors que l'offre des IMFs varie entre 15 à 70 millions (Olszyna- Marzys, 2006).

7.1-L'approche Welfariste (Welfarist approach)

La démarche entreprise est que ces welfaristes mettent l'accent sur le niveau de pauvreté des populations ciblées et concentrent leurs efforts sur l'amélioration à court terme des conditions de vie de leurs clients si ceux-ci demande un recours supplémentaire de subventions.

Ainsi, Les tenants de cette approche se réfèrent à la qualité des donateurs, pour ainsi argumenter leur position, en considérant que ces investisseurs sociaux qui contribuent aux subventions des IMFs ne sont pas nécessairement attirés par les profits, mais plutôt sont motivé par l'objectif de réduire la pauvreté.

Dans le même ordre d'idée, La vision de cette approche dite de 'bien être' ou (directed crédit approach) en justifiant leur position vis-à-vis des subventions : « moins intéressé par l'activité bancaire en soi que par l'utilisation de services financiers comme moyen d'alléger directement les pires effets de la pauvreté profonde chez les participants et le communauté, même si certains de ces services requièrent des subventions. Leur objectif tend à être l'auto-emploi des plus pauvres économiquement actifs, en particulier les femmes (…) le centre d'attention de la 'famille' ». (Woller et al, 1999)

Parmi les spécificités d'une microfinance subventionnée est d'aller en profondeur en termes de (budget et de technique) dans le but d'évaluer régulièrement l'impact du la microfinance sur ses clients.

De toute évidence, cette évaluation permet d'analyser les contraintes des clients et leurs raisons de succès, éventuellement l'échec ou les cas d'abondons de certains d'entre eux concernés par le programme de microfinance.

En accordant un intérêt à la profondeur et au degré de la portée de la microfinance (depth of outreach), cette approche maximaliste opère d'un point de vue d'équité sociale ayant pour objectif de soulager le fardeau de la pauvreté, et l'efficacité économique n'est pas visé proprement parler, tout en s'interrogeant non pas sur la question du nombres de clients atteints, mais sur le type de clients ciblés et tout les éléments relatifs à l'inadéquation entre les besoins exprimés et les services offerts.

Selon Simon (1993), les acteurs économiques ne cherchent pas uniquement à maximiser leurs profits financiers, ils cherchent d'une manière plus large à maximiser leur fonction d'utilité, ce qui peut impliquer des préoccupations altruistes[204].

En effet, L'altruisme des apporteurs de fonds, dans l'approche welfariste, représente le fondement d'une activité orienté principalement non sur la recherche du profit, mais sur la recherche de l'utilité sociale, ce qui garantirait un engagement permanent ou du moins à long terme dans le financement des institutions de microfinance.

Pour illustrer à bien ce dernier point, Hashemi et al (2007)[205], définissent la performance sociale comme étant « la traduction effective dans la pratique des objectifs sociaux d'une institution, conformément aux valeurs sociales reconnues ».

Ces objectifs sont notamment :

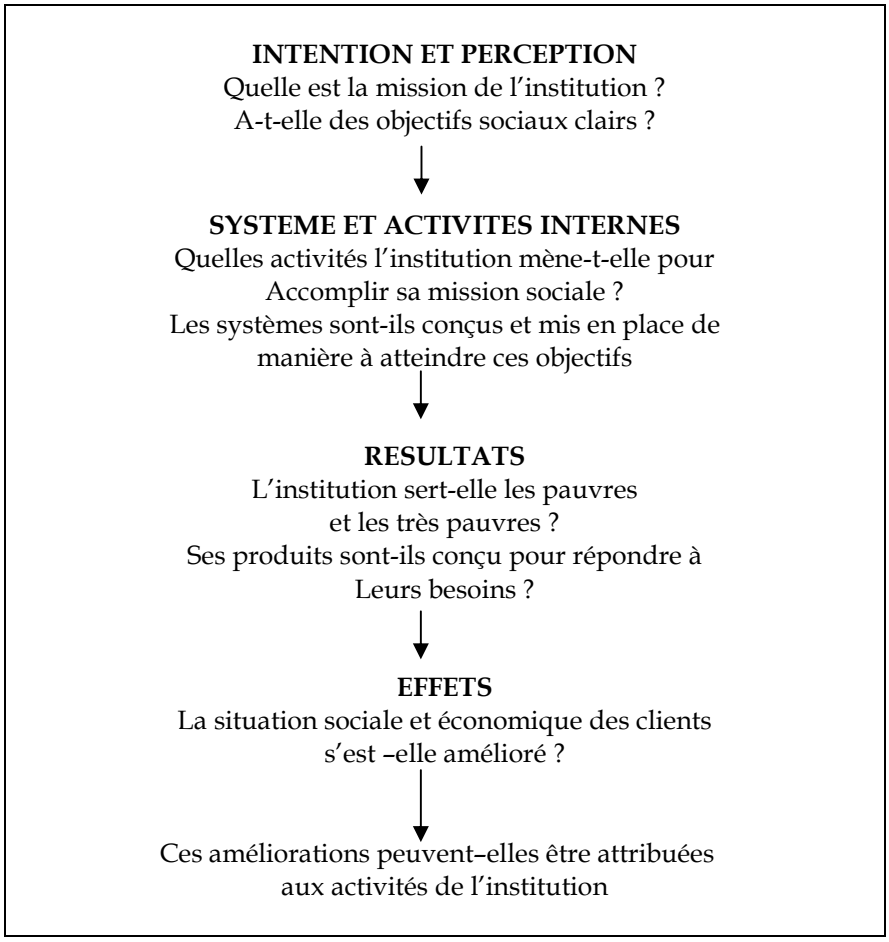
- De servir durablement un nombre croissant de pauvres et d'exclus.
- D'améliorer la situation économique et sociale des clients.
- De garantir la responsabilité sociale envers les clients, les employées et la communauté servie.
- De surveiller et agir contre les effets négatifs de la microfinance (surendettement).

Traditionnellement, l'impact des programmes, c'est-à-dire la modification de la composante des conditions de vie des clients de la microfinance qui forment la communauté, n'est qu'un élément parmi d'autres de la performance sociale, lesquelles :

[204] L'altruisme est avéré lorsqu'il est acquis que les individus affectent une valeur positive au bien être des autres individus, lequel a un impact sur leur propre bien être. A ce titre l'exemple du sentiment d'altruisme d'un migrant est caractérisé par l'intégration de l'utilité de sa famille à sa propre utilité..

[205] Hashemi Syed, Foose Laura and Badawi Samer, "Beyond Good Institutions: Measuring the social Performance of Microfinance Institutions", Note Focus N°41, CGAP, May 2007, p.03.

Figure (III.3) : Dimension de la performance sociale



Source : Hashemi et al, 2007

A travers la lecture de cette figure, on constate que le processus débute par l'analyse des objectifs directeurs à caractère sociale fixé par l'institution d'où la conformité de ces objectifs à la mission sociale, pour comprendre l'étendue de la microfinance et la gamme de ses services fournies à ses clients et se terminer alors par le lien de causalité entre la participation effective aux programmes et l'amélioration de la situation des clients.

D'autres auteurs comme Fernando (2004) résument les conditions requises pour une action efficace auprès des plus pauvres, parmi lesquelles :

- Le recours à des subventions est nécessaire pour développer les mécanismes afin d'atteindre les plus pauvres[206].

[206] Le sommet du microcrédit de 2005, définit les plus pauvres comme ceux qui se situent dans la moitié inférieure du groupe des personnes qui vivent en dessous du seuil national de pauvreté, voir figure(III.5) suivante.

- La diversification du porte feuille des crédits avec des clients appartenant à des catégories socio-économiques différentes.
- La nécessité d'avoir une proximité entre les IMFs et les clients, (problème de coût de l'accès et de contrôle).
- L'amélioration de l'efficience en vue de renforcer la part de plus pauvres dans la clientèle et de concilier l'accès au financement pour les plus pauvres avec la pérennité des services.

Cette école, qui est l'école Welfariste est composée essentiellement d'institutions solidaires semi formelles comme des ONG ou des coopératives qui considèrent la microfinance comme étant un moyen parmi d'autres pour réduire la pauvreté des plus pauvres (Hamed, 2004).

Que signifie le terme Subvention ?

Reprenons les principaux éléments de distinction apportée par Chao-Beroff (2001) sur le sujet concernant la nature des sources de capitaux pour les IMFs :

- Les IMFs commerciales poursuivent un objectif en grande partie à rentabilité financière.
- Elles servent une clientèle marginalement pauvre.
- Les investisseurs sont intéressés par la rentabilité des fonds propre.

Les IMFs solidaires ayant une mission sociale mais avec une volonté de viabilité financière se tourneraient vers des investisseurs socialement responsables.

Woller et al (2000) utilisent une définition du terme « subvention » qui permet une forte distinction entre « les investisseurs sociaux » et « les investisseurs égoïstes »[207] :

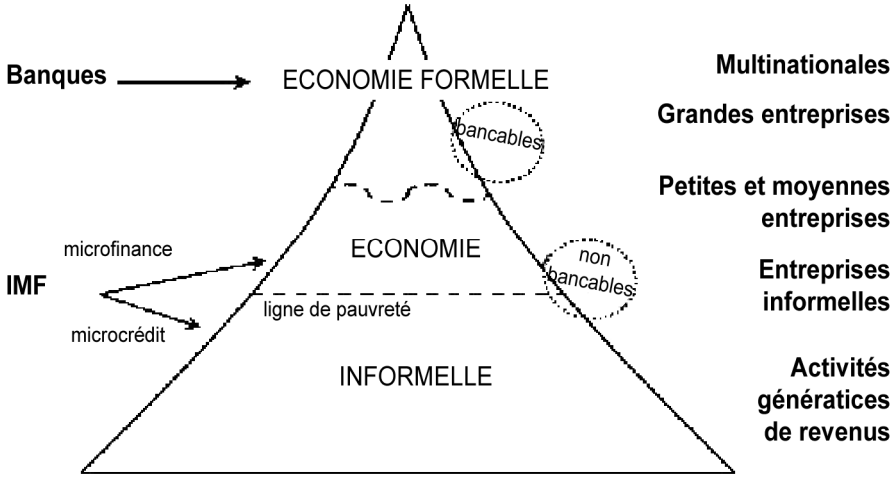
- Les premiers cherchent en fait un retour social sur investissement, d'où augmentation de revenus pour les pauvres
- Les seconds, malgré intéressé par la mission sociale, ne cherchent que le retour financier.

Pour sa part, Van Maaneen (2005), considère que la plupart des IMFs dont les ressources de financement proviennent des premiers investisseurs, ont pour clientèle le sommet de la pyramide (voir figure III.4) puisque les profits les rendent attractives.

[207] Traduction faite du terme Selfish investors, sans qu'il ai un sens négatif.

Pour ces investisseurs, certaines d'entre eux s'adressent à un public plus ou moins solide, et en dernier lieu les clients les plus pauvres qui se mettent en dessous de la ligne de pauvreté, qui sont touchés par ces IMFs que partiellement.

Figure (III.4) : Types de catégories financées par les investisseurs privées



Source : Van Maneen, 2005

Dans la littérature, les subventions sont analysées autant par des intervenants externes à l'IMF que par l'IMF elle-même.

Ainsi, Schreiner (1997) a identifié deux raisons qui montrent pourquoi les donateurs ont intérêt à mesurer les subventions [208] :

- La première est que les IMF autosuffisantes financièrement attirent forcement des investisseurs privés.
- La deuxième raison provient du fait qu'il y a une grande disproportion entre le nombre d'IMF et les subventions disponibles qui sont bien plus rares.

7.2-L'approche Institutionnaliste (Institutionnalist approach)

D'une part, l'adoption de l'approche commerciale de la microfinance (financial market approach) tende à recentrer les bénéficiaires, concentrés géographiquement, autour du seuil de pauvreté, et ceci en excluant les plus pauvres (Labie, 2005). D'autre part, la microfinance ne doit plus être orientée vers un segment

[208] Schreiner, Mark, "How to Measure the Subsidy Received By a Development Finance Institution. Ohio: The Ohio State University", 1997, p.02.

spécifique qui est les populations pauvres, mais doit faire partie intégrante du système financier dans sa totalité (Littlefield et Rosenberg, 2004).

Pour les partisans de cette approche, et afin d'assurer une autonomie financière des IMF, et couvrir les coûts, l'approche commerciale est inévitable.

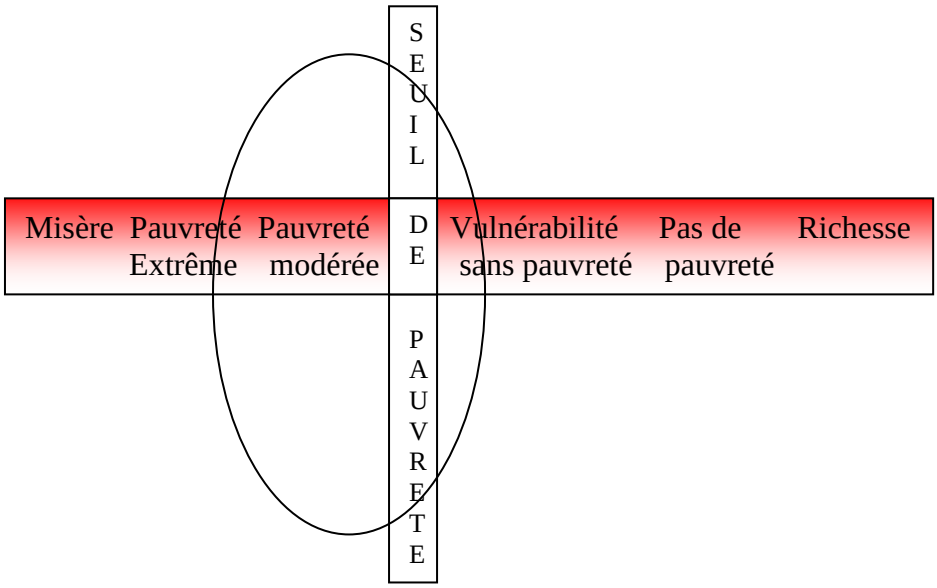
Ils estiment aussi que si une IMF augmente sa clientèle et enregistre des taux de remboursement, elle couvre ses coûts et ne dépend plus de subventions.

Ceci est argumenté en partie par le fait que les bailleurs de fonds tels que la banque mondiale et les agences gouvernementales pour le développement sont restrictifs dans leurs aides financières au profit des institutions de microfinance qu'a la condition d'être rentables.

(Cohen, 2003)[209] dans un sens critique, estime que les institutions financières doivent toucher les plus pauvres si elles veulent avoir un impact.

Aujourd'hui, cette approche peut répondre à une demande non satisfaite, mais débouche sur une exclusion d'une masse importante de bénéficiaires, soit les plus pauvres comme le montre la figure suivante :

Figure (III.5) : impact de la microfinance



Source : Cohen, 2003

[209] Cohen Monique, « Contribuer à améliorer l'efficacité de l'aide », Note sur la microfinance, CGAP, N°13, juillet 2003.

La lecture de la figure (III.5) nous permet de constater que la plupart des clients actuels de la microfinance dans le monde semblent se situer autour du seuil de pauvreté ou juste en deçà. Les indigents (ceux qui se trouvent dans la misère), c'est-à-dire les ménages qui représentent les 10 % de ménages les plus pauvres, ne sont pas généralement des clients du microcrédit. La plupart des clients de la microfinance concernent la catégorie des «modérément pauvres » (soit la moitié supérieure des ménages vivant en dessous du seuil de pauvreté).

D'après la figure, un pourcentage minime de ménages extrêmement pauvres participent aux programmes de microfinance, et ceci est valable aussi pour les non pauvres vulnérables (ceux qui se situent juste en dessus du seuil de pauvreté) [210].

Pour soutenir les aspirations d'une microfinance autosuffisante, (Mc Guire et Conroy, 2000) expliquent que les IMF peuvent atteindre l'auto suffisance financière pour les raisons suivantes :

Premièrement : le financement des agences de donations est limité, ce qui fait que les IMFs ne peuvent accroître leur couverture plus que la proportion des ménages pauvres sur le bas des fonds des donateurs.

Deuxièmement : Quoi que la microfinance attire l'intérêt des agences de donations, mais n'est pas toujours le cas des IMF non pérenne.

Troisièmement : Les programmes subventionnés n'ont pas de fortes motivations pour être efficientes.

Quatrièmement : les programmes subventionnés concernent souvent les ménages non pauvres qui sont attiré par les taux d'intérêts a bon marché, plutôt que soutenir les ménages pauvres.

Cinquièmement : Comme cela a été suggéré, les programmes financièrement viables peuvent avoir un impact sur la réduction de la pauvreté que les programmes subventionnés.

D'après (Woller et al, 1999), l'approche institutionnaliste considère « qu'un des objectifs primaires de la microfinance est l'approfondissement financier, la création

[210] « Extrêmement pauvres » sont définit comme les ménages qui figurant parmi les 10 à 50 % des ménages les plus pauvres parmi ceux qui vivent au-dessus su seuil de pauvreté

« Non pauvres vulnérables » sont définit comme ceux qui vivent au-dessus du seuil de pauvreté mais qui risquent de glisser vers la pauvreté.

d'un système séparé et viable d'intermédiation financière pour les pauvres. Leur approche de la microfinance en est une de 'système financier ', dans laquelle le future de la microfinance est dominé par de nombreuse institutions oeuvrant à grande échelle, à la recherche de produits, qui fournissent des services de grande qualité à un grand nombre de clients pauvres ».[211]

Ce dernier point est justifié, selon cette logique par ;

- La priorité doit être l'atteinte du plus grand nombre de pauvre possible et non pas l'atteinte des populations les plus pauvres.
- Le ciblage des populations très pauvres est coûteux tout comme les opérations de petits prêts à un grand nombre de clientèle.

De Briey (2003) ajoute qu'a l'intérieur de ce nouveau courant, existe deux grandes tendances à savoir :

-Un processus d'upgrading des programmes de microcrédit : reconversion d'organisations non gouvernementales sans but lucratif au profit de société anonyme pour atteindre une niche de clientèle plus aisée.

En fait, cette incursion des IMFs dans le système financier à fait l'objet de polémique entre économiste, puisque certains comme Christen (2001), s'interroge sur une possible dérive sociale de la microfinance, et d'autres à l'image de Porteros (2006) considère que cette approche représente une réelle volonté de faire évoluer leurs pratique similaires à celle des banques.

- Un processus downgrading des programmes de microcrédit : des banques commerciales s'intéresse de plus en plus à l'octroi de services financiers pour les entrepreneurs pauvres.

A tire d'illustration, les premières expériences de downgrading ont été enregistrées en Amérique Latine et en Asie ou des institutions comme Banco Do Nordeste, Bank Rakyat Indinesia et Banko de Credito, et ont pénétré avec succès ce marché.

Le principe de l'approche commerciale, ayant pour cible ce qu'on appelle les « pas si pauvres que ça » (not –so-poor) et que les entrepreneurs qui, sous l'effet de sommes prêtées, parviendront à échéance à créer l'emploi par l'accroissement de leur

[211] Woller M.Gary., Dunford Christopher., Warner Woodworth, "Where to microfinance", International Journal of Economic Development, vol.1, N°1, 1991, p.31.

entreprise et de fait et par l'effet de trickle down, la situation des plus défavorisés trouve l'amélioration. Coquart (2005) parle d'une alliance entre les pauvres et les couches moyennes.

Actuellement on parle de situation gagnant -gagnant « win-win » dans la mesure que l'objectif de la viabilité peut être maintenu tout en touchant les plus démunis par l'octroi de crédits.

L'approche « marchés financiers » qualifiée d'approche institutionnaliste représente aujourd'hui le courant dominant dans la littérature consacré à la microfinance, et est soutenu de ce fait par les bailleurs de fonds.

Deux visions complémentaires…….

Le défit actuel des programmes de microcrédit, d'où la microfinance au sens élargi, consiste à trouver un juste équilibre ou arbitrage (trade-off) entre une rentabilité financière satisfaisante et le maintien de la mission sociale.

Selon Otero (1990), l'avenir de la microfinance se situe justement à l'intersection de ces deux approches qu'il s'agit de combiner.

Cette combinaison des bénéfices financiers et impact sociale (Double Bottom-Line) (Lapenu et al, 2004) , est projetée du fait que les donateurs sont avant tout soucieux d'un engagement social et les investisseurs privés sont principalement motivés par les avantages financiers issus de leurs placements.

La figure (III.6) synthétise à la fois les différences et l'aspiration commune de ces deux approches.

En fait, Zeller et Johannsen (2006) déterminent un cadre analytique des objectifs politiques des institutions de microfinance qui comporte un triangle de la microfinance avec un cercle interne et l'autre externe.

Le cercle interne : représente

- Les diverses institutions innovatrices et les bonnes pratiques qui contribuent à améliorer la durabilité financière[212] (comme l'utilisation de systèmes d'informations et réductions de coûts).

[212] " Financial Sustainability" ou durabilité financière fera l'objet d'explication dans la section 5 sur le débat entre institutionnaliste et welfariste

- L'impact tel que concevoir la demande de services financiers pour les pauvres et plus de formation et d'apprentissage.
- Et l a portée caractérisée par les mécanismes de ciblage.

Le cercle externe : c'est l'environnement externe et concerne les politiques macroéconomiques et sectorielles qui affectent la pérennité des IMFs

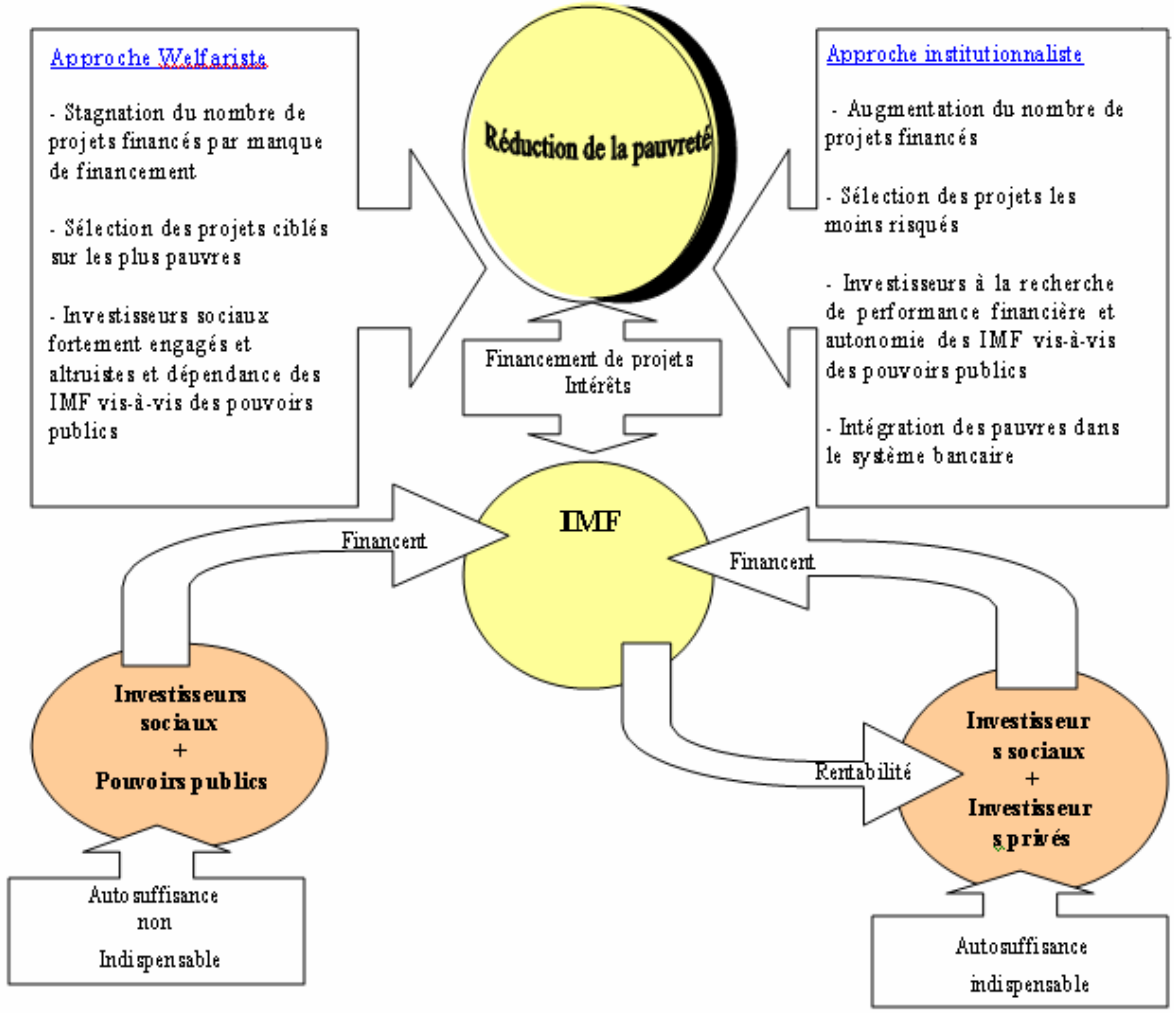
Pour déterminer l'amont du triangle, Gonzalez-Vega (1998), définie six types de portée (outreach) :

1- Qualité (quality) : La valeur de la microfinance pour des clients particuliers.
2- Coût (cost) : Les coûts de la microfinance pour les clients incluant à la fois l'intérêt et les coûts de transactions.
3- Degré (depth) : la valeur sociale du prolongement de la microfinance aux groupes de clients plus pauvres.
4- Etendue (breadth) : C'est le nombre de clients atteints.
5- Longueur (length) : Parmi les clients, il y a ceux qui sont atteints par un seule crédit, et d'autres qui reçoivent les services financiers sur une base permanente.
6- Variété (variety) : C'est la gamme de services financiers fournis aux clients, qui demandent d'autres services tel que, facilité d'épargne, assurance et services de paiements.

En Algérie, il faut remarquer que le cinquième type de portée se caractérise par un seule crédit d'où absence d'extension, ce la veut dire que le bénéficiaire du microcrédit ou même le postulant n'a droit qu'a une fois au crédit auprès des institutions étatiques, ce qui peux rendre difficile à notre sens évaluation d'impact. Mais on peut citer le cas de l'ANGEM, qui fait l'objet de notre étude empirique, qui comme nous le verrons dans le chapitre 5, octroi deux types de microcrédit dont celui de 30.000DA qui s'aligne avec la deuxième catégorie du cinquième type de portée.

Figure (III.6)

Fonctionnement des approches welfaristes et institutionnalistes



Source : Ayayi et Noel, 2007

Toutefois, la question primordiale de savoir si le rôle des IMFs devaient se limiter seulement a leur activités financières à savoir (crédit/ épargne) ou si elle devait étendre ses activités à d'autres services tels que la formation, l'appui à la commercialisation et la fourniture de biens de production. En s'alignant en faveur de l'approche de marché, Morduch (1999) estime que : « la clé de l'efficience des IMFs financièrement viables ne réside pas forcément dans la maximisation du profit mais dans l'application de contraintes budgétaires strictes ».

Il faut noter, en se basant sur la revue de littérature que l'approche welfariste et l'approche de marché qui font la structure de la microfinance, ne doivent pas être en

conséquence vue comme des options de choix, mais sont considérés comme deux étapes d'évolution des mécanismes de fonctionnement et de compréhension de la microfinance.

Dans ce sens, et pour plus d'éclaircissement, nous pouvons dire que la continuité du débat n'a pas empêché Labie (2007), de proposer une approche éthique de la gestion des organisations de microfinance et qui se résume de la manière suivante :

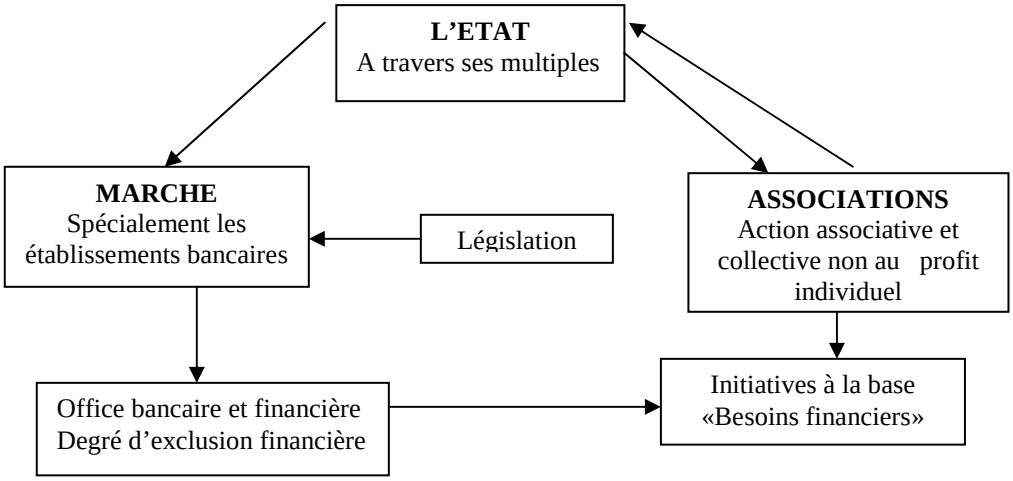
- Si une organisation réalise une offre de services de microfinance « classique », c'est-à-dire des bénéficiaires autour du seuil de pauvreté (pas les plus pauvres), des crédits pour fond de roulement, ou petit investissement déjà existent, dans des zones à densité de population suffisante, il peut sembler légitime de plaider pour une approche commerciale qui répond aux attentes des bénéficiaires.
- Si dans le cas contraire, on s'éloigne de ces conditions avec une offre de services de microfinance « spécifique » incluant des bénéficiaires parmi les plus pauvres (au bas du seuil de pauvreté), ou des produits nouveaux ou moins maîtrisés, dans des zones à faible densité de population ; alors il semble légitime da plaider pour une approche subventionnée de la microfinance.

Cependant, pour allier ces deux approche et selon Gibbons et Meehan (2000), » l'industrie du microcrédit doit réaliser des profit, être économiquement efficace pour remplir sa mission, doit desservir le plus grand nombre de gens pauvres et très pauvres tout en minimisant sa dépendance envers les bailleurs de fonds internationaux »[213].

Guérin (2006), considère que « le caractère innovant de la microfinance consiste à allier logique de profit, logique administrée et logique de solidarité, préfigurant ainsi un renouvellement des formes d'action publique ».

[213] Gibbons, D.S, et Meehan, J.W , »The Microcrédit Summit Challenge : Working Towards Institutional Financial Self-Sufficiency wile Maintaining Commitment to serving the poorest Families", Washington in :www.microcréditsummit.org/papers/papers.htm, 2000, p.02

Figure (III.7) : La diversité de la microfinance
Articulation à l'action publique



Source : élaborée par l'auteur (inspiré de Guérin, -2005)

A travers la figure (III.7) on constate que les politiques publiques mises en place par les gouvernements des pays en développement ne peuvent atteindre les objectifs fixées qu'a la condition d'être mises en œuvre et appropriées par l'implication d'acteur susceptibles d'agir en faveur de la proximité [214] et de détecter les besoins qui s'imposent.

D'une manière réciproque, les initiatives à la base à savoir le développement de l'entreprenariat et les petites activités génératrices de revenu, ne soient efficaces et pérennes dans le temps qu'a travers le soutien financier et le cadre institutionnel et législatif des politiques publiques.

Cela veut dire que l'état garde le rôle primordial pour aider à la promotion de la microfinance, notamment il intervient en matière de législation afin de réglementer le cadre d'action des IMFs, en associant tous les acteurs concernés.

Doliguez (2006b) insiste à ce que l'état doit surveiller les risques de faillite des institutions de microfinance et mener des politiques publiques incitatives pour

[214] A ce stade, nous pouvons dire pour le cas de Algérie que les actions publiques qui agissent en faveur des initiatives à la base n'incluent pas directement les associations qui peuvent utiliser le facteur de proximité pour déterminer les besoins financiers réels des populations, malgré que les cellules de proximité existent au sein de chaque Daira, mais leurs compétences relèvent de directives purement administratives sans qu'il ai une détermination effective des population à besoin de services financier

encourager la diffusion des services financiers vers les territoires les plus enclavés et les populations les plus défavorisées.

Dans ce cas là, la microfinance ne doit pas être un outil démagogique et populiste aux services d'intérêts purement électoraux, à risque d'ancrer une image aussi trompeuse de la microfinance et de ce fait, les initiatives à la base deviennent inefficaces.

Section 8 Articulation entre les activités bancaires et microfinanciéres : une nouvelle sphère intermédiation

L'émergence de la microfinance et la croissance de l'activité du microcrédit n'ont pas laissé totalement indifférentes les banques (NSABIMANA, 2004) et ceci est dû pratiquement à travers le temps et l'espace au fait, que les pauvres peuvent prétendre au crédit et constituent un potentiel fiable pour le remboursement.

Ainsi, deux principales raisons motivent les banques à se décider de descendre[215] en gamme de clientèle, à savoir :

- La concurrence de plus en plus forte dans le secteur bancaire.
- La pression de certains états (Alcorn, 2005).

Néanmoins, Jenkins (2000) montre également dans le même ordre d'idée que les banques sont de plus en plus conscientes de l'intérêt que représente le marché de la microfinance.

Ceci dit, que la rentabilité des activités microfinanciéres et l'augmentation de la concurrence à la suite des politiques de libéralisation ont rendu ces banques plus motivées à pénétrer à ce type de marché.

[215] Pour mieux comprendre ce point, le Downscaling concerne deux types de banques : les banques commerciales privées attirés par la concurrence dans le secteur bancaire, et les banque d'états, dont la plupart exerce sous la pression de leurs états, comme tel est le cas de certain PED, notamment l'Algérie.

Pour l'offre de microfinance, et d'un point de vue institutionnel, on distingue quatre catégories d'intermédiaires financiers qui opèrent sur le marché de la microfinance (Baydas et al, 1998) :

- Des banques commerciales ou privées.
- Des banques d'état
- Des institutions financières spécialisées (IFS).
- Des organisations ONG transformées en institutions bancaires[216].

En ce qui concerne l'Algérie, les banques d'état règnent actuellement sur le marché de microcrédit en vue de créer sa propre microentreprise et le développement des activités génératrices de revenus, puisque la réglementation est restreinte et ne permet pas à des institutions non réglementées à savoir les associations[217] d'octroyer du crédit, qui relève des compétences de l'état.

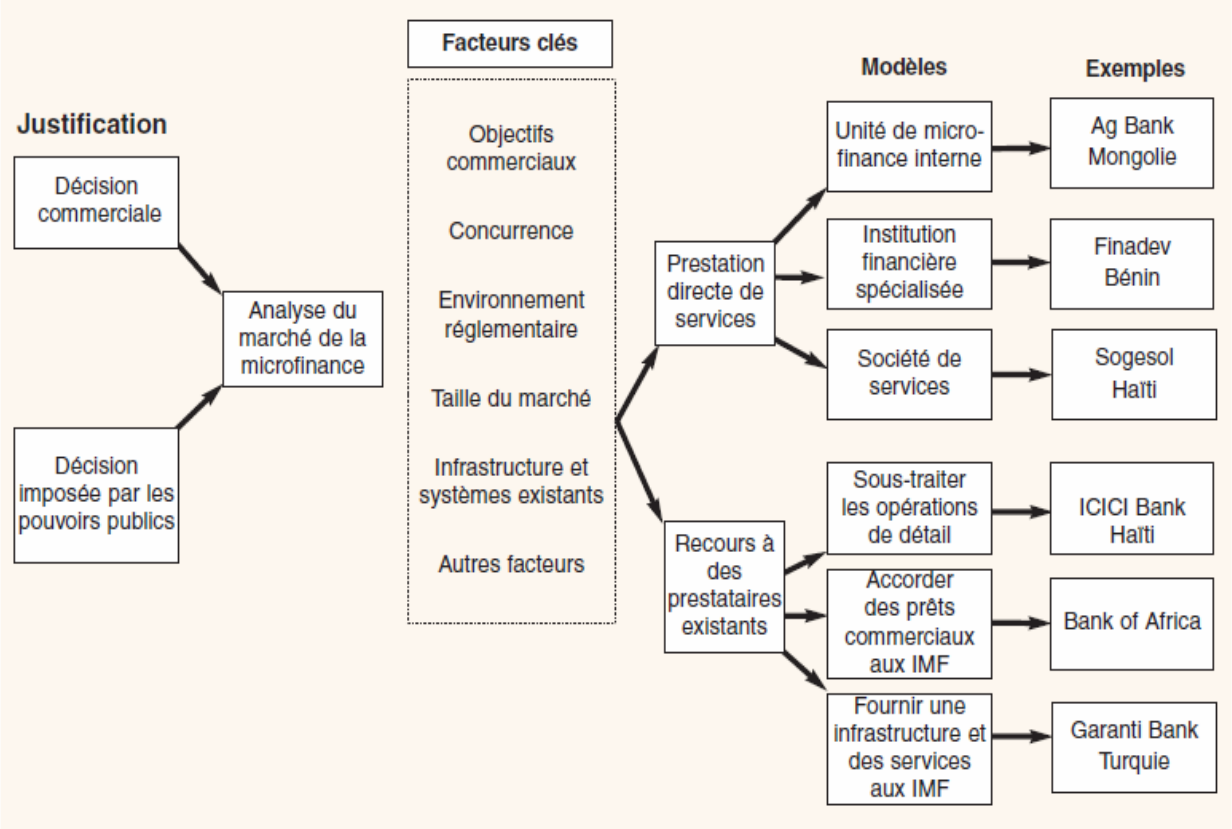
Ainsi, les banques qui décident de s'implanter sur le marché de la microfinance, se trouvent confrontées de choisir entre des approches diverses, à savoir directes et indirectes.

Afin d'illustrer les pratiques bancaires dans le champ de la microfinance, les arbres décisionnelles de la figure (III.8) montrent les différents déterminants pour que la banque puisse choisir entre tel ou tel modèle, consolidées avec des exemples des banques issus de pays en développ

[216] Baydas M M , Graham D.H , Valenzuela L., « Commercial banks in Microfinance : New Actors in the Microfinance World", 1998, in: **www.cgap.org**/Publication/Focus_Notes.html.

[217] Une seule association est habilitée en Algérie à octroyer du crédit depuis 1996, à savoir TOUIZA crée en1989, mais ne constitue en aucun cas une institution de microfinance IMF. Elle a été intégrée par l'état Algérien à travers des dispositifs structurels en 1999, Comme moyen de lutte contre la pauvreté et de développement durable.

Figure (III.8) : Choix de modèle de prestation de services
de microfinance par les banques commerciales



Source : Isern et Porteous, CGAP, 2005, p.03

En appuyant le schéma précédent, et mis à part la voie direct« le downgrading « que la banque peut disposer pour entrer en microfinance et qu'on à vu précédemment, la banque peut disposer de la voie indirect caractérisée par les relations de partenariat avec les institutions de microfinance.

Cependant, Plusieurs types de partenariats existent dans la littérature et qui peuvent être classés par nature, institutionnelle, financière et technique :

- Le partenariat institutionnel : Cette formule est plus fréquente dans les zones ou la microfinance est en période de démarrage, et peut recourir plusieurs formes telle que ; parrainage, subventionnement, apport d 'expertise etc...

- Le partenariat technique : La prestation de service de la banque au profit de l'IMF porte ainsi sur la formation, le transfert de fonds, les procédures de l'audit, le contrôle et la mise à disposition de guichets à l'IMF[218]

- Le partenariat financier : La forme la plus fréquente de ce type de partenariat est le placement auprès d'une banque de l'excédent d'épargne de l'IMF[219].

D'après Mayoukou (1999), le refinancement bancaire des IMF est une forme de partenariat financier très avancée notamment en Afrique subsaharienne, tel que en Burkina Faso et au Mali.

A partir de ces points développés, on constate que les deux secteurs à savoir la banque et l'institution de mirofinance prennent un aspect de complémentarité du moment que les banques voulant étendre leurs produit vers des client à faibles revenus en s'appuyant sur ces institutions, et ces dernières à leurs tour pour se mettre à un niveau de développement avancé entretiennent des relations avec les banques.

Il est à noter que ces formes de partenariat se trouvent dans les pays à forte réglementation et maturité relative à la microfinance surtout dans les pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine.

Section 9 : Inclusion financière et responsabilité sociale

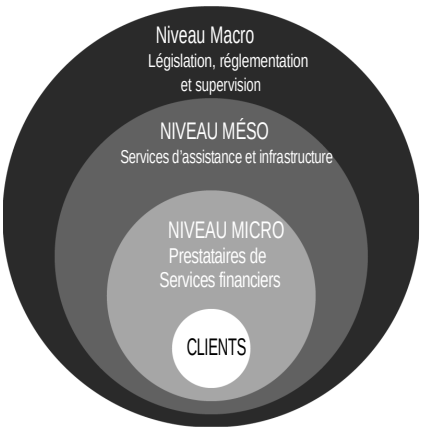
9.1- Inclusion financière

Pour comprendre l'inclusion financière, Helms (2006) considère que l'accès aux services financiers des populations exclus ne se fait que dans la mesure ou ces services financiers soient intégrés à chacun des trois niveaux du système financier et qui sont énumérés ci-dessous, voir figure (III.9)

[218] L'expérience d'une institution de microfinance Egyptienne ABA (Alexandra Business Association) est synonyme de partenariat technique à travers le dépôt dans une banque un fonds de crédit qui permet à ces clients d'effectuer leurs retrait et leurs remboursement. Cette formule permet entres autres à la banque de prendre connaissances des habitudes d'épargne des clients à faibles revenus.

[219] Cela a été fait dans l'UEMOA avec la loi PARMEC (Programme d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit, car vis à vis de cette réglementation toutes les institutions de microfinance sont tenues de placer leur excédent de trésorerie en banque.

Figure (III.9) : Un système financier accessible à tous



Source : Helms, 2006, p.15

Au niveau des Clients : les clients pauvres et à faible revenu occupent le centre du système financier. Leurs besoins en services financiers sont à l'origine des actions des intervenants à tous les autres niveaux.

Au niveau Micro : La base des systèmes financiers se caractérise par les prestations de services financiers qui fournissent directement leurs services aux clients pauvres et à faible revenu.

Au niveau Méso : cette étape intermédiaire comprend l'infrastructure financière de base ainsi que la gamme de services utiles pour contribuer à la réduction du coût des opérations, élargir la portée, renforcer les compétences et assurer la promotion de la transparence auprès des prestataires des services financiers, en occurrence, auditeurs, organismes de notation, réseaux professionnels, associations professionnels, systèmes de transfert et de paiement, technologie informatique.

Théoriquement, la vision du système financier inclusif est centrée sur le client. En fait elle est basée sur l'hypothèse que les services financiers contribuent à la réduction de la pauvreté.

Habituellement, les personnes ont besoin de résoudre une large gamme de contraintes d'ordre financières échelonnées sur des périodes différentes.

Ainsi, pour briser ce cercle vicieux de la pauvreté, la microfinance contribue à traiter la vulnérabilité économique pour, premièrement pallier au manque de leur liquidité, et deuxièmement accroître leur revenu. (Voir annexe 2).

Un secteur financier inclusif se définit à deux niveaux selon le UN DPI (2004)[220] ; d'une part il permet aux ménages pauvres et à faible revenu jusque là exclu d'être désormais « inclus » à travers l'accès aux services microfinanciers ; d'autres parts il suppose l'accès des organismes de microfinance aux marchés financiers.

A cet effet, Rutherford (2000) [221] dresse une typologie de ces besoins financiers:

- Les besoins de cycle de vie : ce sont les événements qui arrivent une fois dans la vie (naissance, mariage, décès).
- Les besoins d'urgence : ce sont les urgences d'ordre personnel qui occasionnent un besoin soudain de liquidités (maladies, perte d'emploi, vol,…), et les catastrophes naturelles tel que les incendies et les inondations.
- Les opportunités d'investir : création d'emploi au développement de son activités tel que : achat de terre, achat de matériel, rénovation de son habitation.

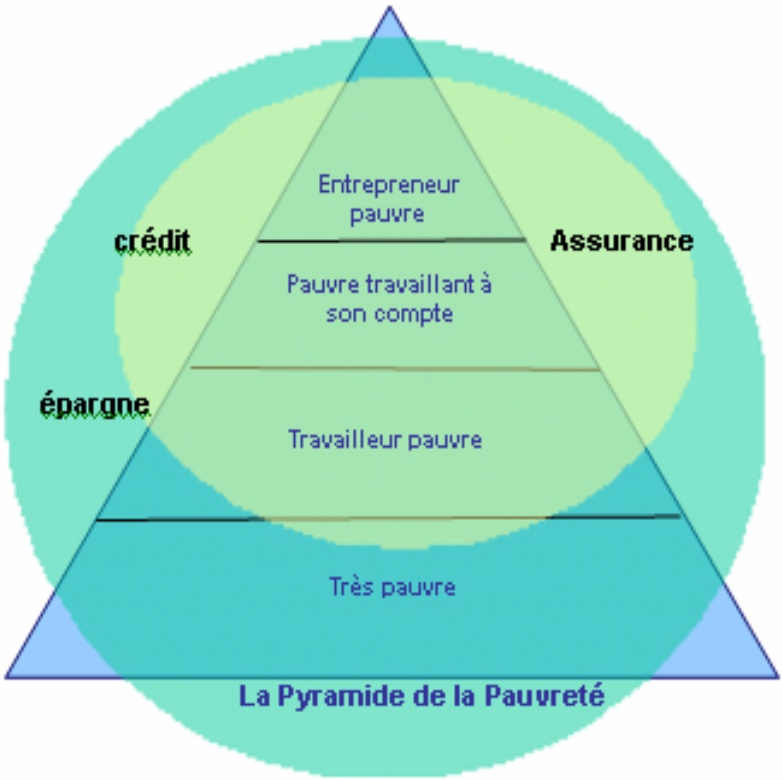
Il est évident qu'à travers de ce qui a été avancé précédemment, le caractère multidimensionnel de la microfinance est lié indéniablement au caractère multidimensionnel que revêt aussi la pauvreté.

Pour comprendre les opportunités actuelles de la commercialisation de la microfinance, Servet (2008a) représente l'inclusion et l'exclusion financière sous la forme d'une pyramide figure (III.10).

[220] UN Department of Public Information,, "Microfinance and microcrédit: How can $ 100 change an Economy?" Document de presse, UNPDI, 2004, p.02

[221] Rutheford Stewart, « The poor and their money", Oxford University Press, New Delhi,2002, p.04.

Figure III.10 : la pyramide de la microfinance



Source : Servet, 2008a

À la base, se trouvent les populations en permanence en dessous de la fameuse ligne de pauvreté. Contrairement à nombre d'idées reçues le microcrédit s'adresse exceptionnellement à cette clientèle.

Au-dessus de la ligne de pauvreté se trouvent des populations étant, de façon chronique, en situation de pauvreté ; elles ne le sont pas de façon permanente et connaissent une situation de plus ou moins forte précarité. Pour elles, des services d'épargne et d'assurance se révèlent souvent plus pertinents que de petits prêts. Enfin, entre ces populations et la pointe de la pyramide, constituée par les populations financièrement intégrées, se situent une masse de petits producteurs, de petits commerçants et de petits salariés qui peuvent offrir à certaines formes adaptées de microcrédit une véritable opportunité. Guérin et al, 2007[222] souligne qu'il ne faut pas confondre la pauvreté avec l'exclusion financière, puisque selon ces auteurs,

[222]- Guérin. I et al : effets mitigé sur la lutte contre la pauvreté », Annuaire suisse de politique de développement, « Financer le développement par la mobilisation des ressources locales », IUED Genève, vol 26, n°2, 2007, p.104.