

Sommaire

| | |
|----------------------------|----|
| Préface | 11 |
| Quelques témoignages | 13 |
| Introduction | 17 |
| Présentation d'AMRET | 28 |

Première partie

La microfinance, réponse à des besoins essentiels

| | |
|--|----|
| Chapitre 1 – Une immense demande insatisfaite | 31 |
| Les pratiques financières informelles | 32 |
| <i>Le contexte : brefs rappels sur la population des pays en développement</i> | 32 |
| <i>Épargner, emprunter : des enjeux majeurs pour tous</i> | 33 |
| <i>Trois façons d'épargner avec le secteur informel</i> | 34 |
| <i>Emprunter ou épargner, deux facettes d'une même gestion de l'argent</i> | 41 |
| Le besoin d'investissement | 42 |
| <i>Les entreprises dans les pays en développement</i> | 42 |
| <i>Le crédit, élément essentiel au développement de toute activité économique</i> | 45 |
| Pourquoi les banques ne servent-elles pas cette demande ? | 48 |
| Chapitre 2 – Des services adaptés à cette demande | 53 |
| Le crédit solidaire | 54 |
| <i>La Grameen Bank</i> | 54 |
| <i>Les principes de base hérités de la Grameen</i> | 56 |
| <i>Les avantages du crédit solidaire</i> | 57 |
| <i>Les limites et les risques du crédit solidaire</i> | 59 |
| <i>Conclusion : la nécessaire adaptation à l'environnement du crédit solidaire</i> | 61 |
| Le crédit individuel | 63 |
| <i>En amont de l'octroi, l'importance de l'instruction du dossier</i> | 63 |

| | |
|---|-----|
| <i>L'analyse de la pertinence du projet d'investissement et de la capacité de remboursement</i> | 64 |
| <i>Les garanties</i> | 67 |
| <i>En aval de l'octroi : le suivi du dossier</i> | 69 |
| <i>Points communs et complémentarité par rapport au crédit solidaire</i> | 69 |
| L'épargne | 73 |
| <i>L'épargne, un service essentiel pourtant longtemps négligé</i> | 73 |
| <i>Les principaux critères de la demande des services d'épargne</i> | 74 |
| <i>Les principaux produits d'épargne des IMF</i> | 75 |
| Les nouveaux produits et les services non financiers | 78 |
| <i>Les enjeux de la diversification des produits</i> | 78 |
| <i>La micro-assurance</i> | 79 |
| <i>Le crédit habitat</i> | 82 |
| <i>Les services de transferts de fonds des migrants</i> | 84 |
| <i>Les services non financiers</i> | 86 |
| Chapitre 3 – Quel impact pour la microfinance ? | 91 |
| Un impact réel | 93 |
| <i>L'impact sur la situation économique et sociale des clients</i> | 93 |
| <i>Autonomie des femmes</i> | 96 |
| <i>Impact sur les structures de solidarité</i> | 98 |
| <i>Impact plus global</i> | 99 |
| La microfinance, outil de lutte contre la pauvreté ? | 100 |
| <i>Cibler les pauvres : un objectif controversé</i> | 100 |
| <i>Comment mesurer le niveau de pauvreté ?</i> | 101 |
| <i>Microfinance et pauvreté : ce que l'on peut dire à ce stade</i> | 104 |
| La difficulté de mesurer l'impact sur les clients | 105 |
| <i>L'attribution de l'impact</i> | 105 |
| <i>La fongibilité du crédit</i> | 108 |
| Mesurer la satisfaction des clients | 109 |
| <i>Un changement d'objectif</i> | 109 |
| <i>Des outils simples pour mieux connaître les clients</i> | 111 |
| Chapitre 4 – Étendre la portée de la microfinance : un nouveau défi | 113 |
| Diversifier les approches | 114 |
| Mieux servir les besoins d'investissement des petites entreprises | 115 |
| Proposer des services adaptés aux populations pauvres en milieu urbain | 116 |
| Mieux financer les activités agricoles | 118 |

Deuxième partie

Fonctionnement et viabilité des institutions de microfinance

| | |
|---|-----|
| Chapitre 5 – L’IMF, une organisation comparable à une PME | 123 |
| L’organisation d’une IMF rappelle celle d’une entreprise... .. | 123 |
| ... Mais une IMF diffère d’une entreprise par ses objectifs | 127 |
| Chapitre 6 – Le cycle de vie d’une IMF | 129 |
| Les préalables à la création d’une IMF | 129 |
| <i>Bien identifier public cible et contexte</i> | 129 |
| <i>Les conditions préalables</i> | 131 |
| Les phases du cycle de vie d’une IMF | 132 |
| Les besoins d’assistance au démarrage | 134 |
| Viabilité d’une IMF : définition et enjeux | 136 |
| Chapitre 7 – Viabilité organisationnelle : la maîtrise des opérations sur le terrain | 139 |
| Le processus d’octroi des prêts | 139 |
| <i>Objectifs de l’instruction de la demande de prêt</i> | 139 |
| <i>Procédures d’instruction et d’octroi d’un prêt</i> | 140 |
| Le suivi des remboursements | 142 |
| La maîtrise des opérations liées à l’épargne | 144 |
| L’apparition de nouvelles technologies | 145 |
| Les clés du succès | 146 |
| Chapitre 8 – Viabilité organisationnelle : la structuration de l’organisation | 147 |
| Des équipes organisées, formées et motivées | 148 |
| <i>Gestion des ressources humaines</i> | 148 |
| <i>Rémunération fixe et variable</i> | 149 |
| « Culture d’entreprise » de l’IMF | 150 |
| Un leadership compétent et engagé | 151 |
| Le processus d’autonomisation | 152 |
| Des procédures formalisées et des contrôles efficaces | 156 |
| <i>La formalisation des procédures</i> | 156 |
| <i>Les systèmes de contrôle</i> | 156 |
| Un système d’information adéquat | 158 |
| <i>Comment structurer un SIG ?</i> | 160 |
| <i>Comment choisir un logiciel ?</i> | 160 |
| Chapitre 9 – La viabilité institutionnelle | 163 |
| Le concept de gouvernance | 163 |
| Le statut juridique | 164 |
| <i>Définition et enjeux</i> | 164 |

| | |
|---|-----|
| <i>Les grands statuts juridiques</i> | 165 |
| <i>Les transformations ou changements de statut juridique</i> | 177 |
| La pratique de la gouvernance | 180 |
| <i>Qui exerce réellement le pouvoir de décision dans l'IMF ?</i> | 180 |
| <i>Comment les décisions sont-elles prises ?</i> | 181 |
| <i>Comment faire face aux dysfonctionnements et aux crises ?</i> | 182 |
| La viabilité sociale | 183 |
| | |
| Chapitre 10 – La viabilité financière | 187 |
| Bilan d'une IMF | 187 |
| <i>L'actif</i> | 187 |
| <i>Le passif</i> | 188 |
| <i>Le lien avec la question du statut juridique</i> | 189 |
| <i>Exemples de bilans simplifiés</i> | 190 |
| Compte de résultat d'une IMF | 192 |
| <i>Les charges d'une IMF</i> | 192 |
| <i>Les revenus d'une IMF</i> | 193 |
| <i>Exemples de comptes de résultat simplifiés</i> | 194 |
| <i>La performance rapportée au portefeuille de microcrédits</i> | 196 |
| Autres ratios financiers importants | 199 |
| <i>Le volume de l'activité et du portefeuille</i> | 199 |
| <i>La qualité du portefeuille</i> | 199 |
| <i>La productivité</i> | 200 |
| <i>L'autosuffisance</i> | 202 |
| La politique financière d'une IMF | 204 |
| <i>Fixer le taux d'intérêt facturé aux clients</i> | 204 |
| <i>Obtenir les financements nécessaires à la croissance</i> | 206 |
| <i>Anticiper et planifier la croissance</i> | 209 |
| | |
| Chapitre 11 – La stratégie d'une IMF, un équilibre à trouver | 211 |
| Complémentarités et renforcement mutuels entre les trois objectifs | 212 |
| Tension entre les objectifs, risques majeurs | 213 |
| | |
| Chapitre 12 – Panorama des IMF | 217 |
| Perspective géographique | 217 |
| <i>L'Asie (81 millions de clients)</i> | 218 |
| <i>L'Afrique sub-saharienne (7 millions de clients)</i> | 219 |
| <i>L'Amérique latine (3,8 millions de clients)</i> | 220 |
| <i>L'Afrique du Nord et le Moyen-Orient (0,2 millions de clients)</i> | 220 |
| Les IMF existantes sont-elles viables financièrement ? | 221 |

Troisième partie

Les acteurs du secteur de la microfinance

| | |
|--|-----|
| Chapitre 13 – Cartographie du secteur de la microfinance | 225 |
| Chapitre 14 – Les services d'appui | 229 |
| Les organisations spécialisées | 229 |
| <i>Présentation des organisations spécialisées en microfinance</i> | 229 |
| <i>Les principales organisations spécialisées en France et à l'international</i> | 231 |
| <i>L'évolution du rôle des organisations spécialisées</i> | 233 |
| Les réseaux et les plates-formes d'information | 235 |
| <i>Les réseaux d'institutions de microfinance</i> | 235 |
| <i>Les plates-formes d'information</i> | 238 |
| Chapitre 15 – Le rôle de l'État | 241 |
| Réglementation et supervision | 241 |
| <i>Pourquoi et comment réguler le secteur financier ?</i> | 241 |
| <i>Réglementer le secteur de la microfinance</i> | 242 |
| <i>Les réglementations « par le statut »</i> | 243 |
| <i>Les réglementations spécifiques au secteur de la microfinance</i> | 245 |
| Fiscalité des IMF | 246 |
| Plafonnement des taux d'intérêt | 247 |
| Refinancement, politique sectorielle ou intervention directe | 248 |
| <i>L'appui à des stratégies sectorielles de microfinance</i> | 248 |
| <i>L'intervention directe</i> | 249 |
| Chapitre 16 – Les financeurs | 253 |
| Les bailleurs de fonds | 253 |
| <i>Typologie des bailleurs de fonds</i> | 254 |
| <i>Le rôle des bailleurs et son évolution</i> | 255 |
| <i>Le rôle du CGAP (Groupe consultatif d'assistance aux pauvres)</i> | 256 |
| <i>Les risques d'un retrait précoce des bailleurs de fonds</i> | 258 |
| Les banques commerciales | 260 |
| <i>Typologie de l'intervention des banques en microfinance</i> | 261 |
| <i>Les limites de l'intervention des banques</i> | 266 |
| Les fonds de financement spécialisés | 267 |
| <i>Typologie des fonds de financement spécialisés</i> | 269 |
| <i>Les fonds de financement adossés à une organisation spécialisée</i> | 272 |
| <i>Les principaux fonds de financement</i> | 273 |
| <i>Le rôle des bailleurs de fonds dans l'émergence des fonds spécialisés</i> | 274 |
| <i>Quelles sont les IMF financées par les fonds de financement spécialisés ?</i> | 276 |
| <i>Les financements en devises fortes, un risque pour les IMF</i> | 277 |
| Les agences de notation | 278 |
| Tableau synthétique | 282 |

| | |
|--|-----|
| Conclusion – Que nous apprend la microfinance sur la pensée et la pratique du « travail de développement » ? | 285 |
| Bibliographie synthétique | 291 |
| Sigles et acronymes | 295 |
| Index des organisations | 299 |
| Index | 302 |