



QUELLES RENTABILITÉS EN MICROFINANCE ?

9 Avril 2019

11h – 12h30 (heure France)



ZÉRO EXCLUSION
CARBONE,
PAUVRETÉ



WEBINAIRE

RAPPEL TECHNIQUE

- 1 Il s'agit d'une diffusion audio. Les microphones des participants resteront muets pendant toute la session du webinaire.
- 2 Pour poser des questions, merci d'utiliser l'espace de discussion Webex. Vous pouvez soumettre votre question à tout moment pendant le webinaire. Les panélistes y répondront à la suite des présentations.
- 3 Pour vous assurer que le modérateur voit votre question, sélectionnez « **All Participants** » dans le menu déroulant lors de l'envoi de la question. Merci d'indiquer à quel panéliste elle s'adresse.
- 4 L'enregistrement du webinaire sera envoyé par mail à tous les participants et inscrits.

Panélistes



Gabriela Erice García

European Microfinance
Platform



Philippe Guichandut

Fondation Grameen Crédit Agricole



Frédéric Mille

Advans Groupe

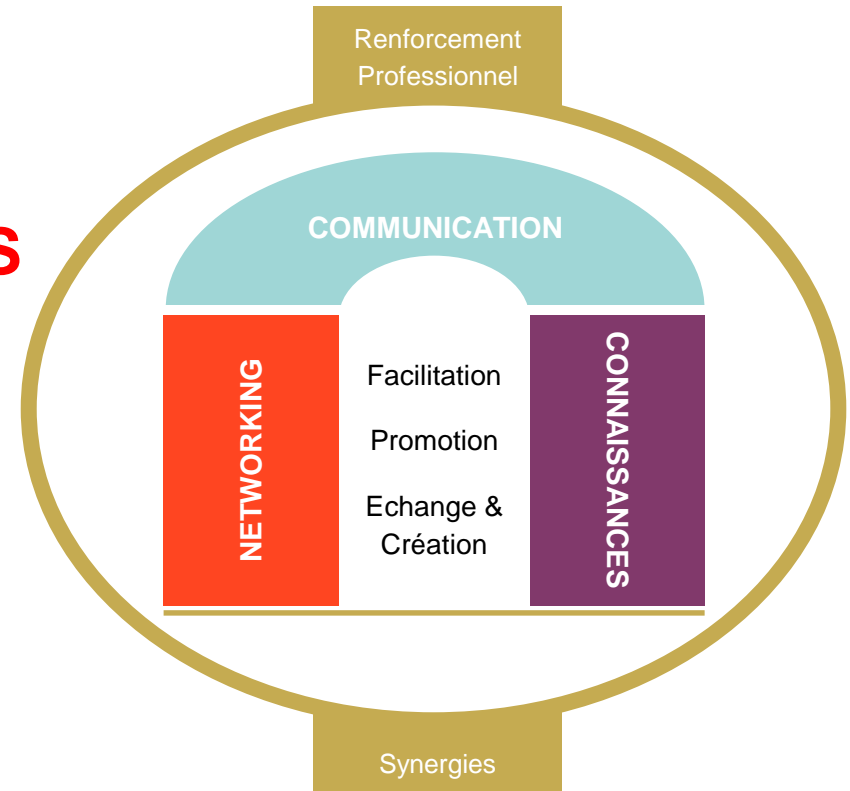


Entre rentabilité financière et performance sociale, quel équilibre ?

Gabriela Erice García, e-MFP

PLATEFORME MULTI-ACTEURS

- Fondée en novembre 2006
- >130 membres provenant de 28 pays
- Rassemble les acteurs (européens) de la finance inclusive, travaillant dans les pays en développement et émergents



VISION

Être la plateforme européenne de premier plan œuvrant pour l'objectif de l'inclusion financière universelle

MISSION

L'e-MFP facilite le networking, la création et le partage de connaissances, encourage la collaboration et prône une microfinance et une finance inclusive mondiales durables

Entre rentabilité financière et performance sociale, quel équilibre ?

Double Bottom-Line

Performance Financière



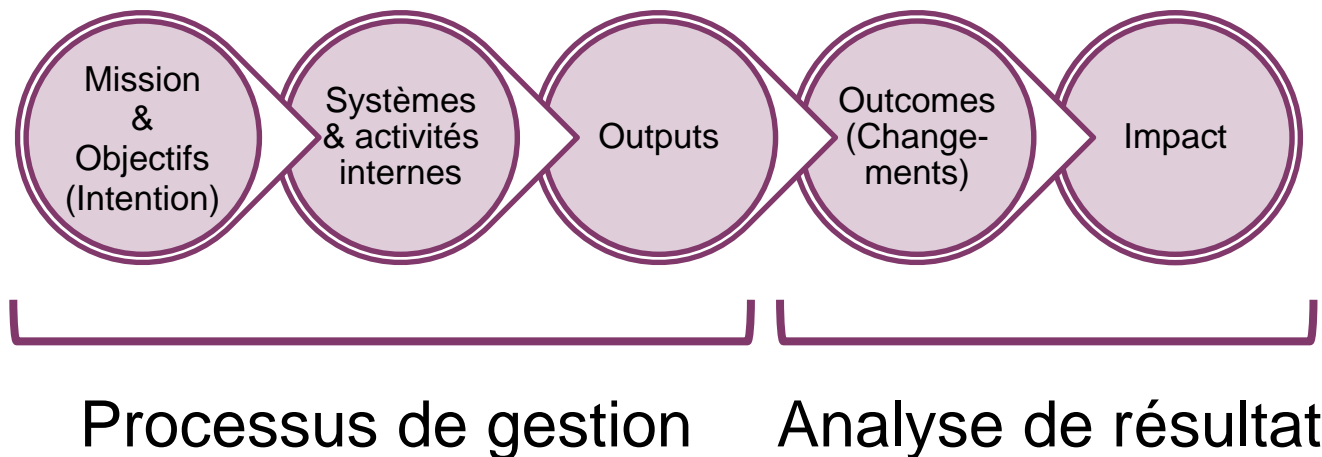
Performance Sociale



Triple Bottom-Line : Performance Environnementale

Performance Sociale

La mise en pratique efficace de la mission sociale d'une institution conformément à des valeurs sociales reconnues



**Ce qui compte est mesuré :
la microfinance est avant-gardiste**



Perf. Sociale : Processus de gestion



Exemple de benchmark

➔ Analyse base de données SPI4 (2014-2018)

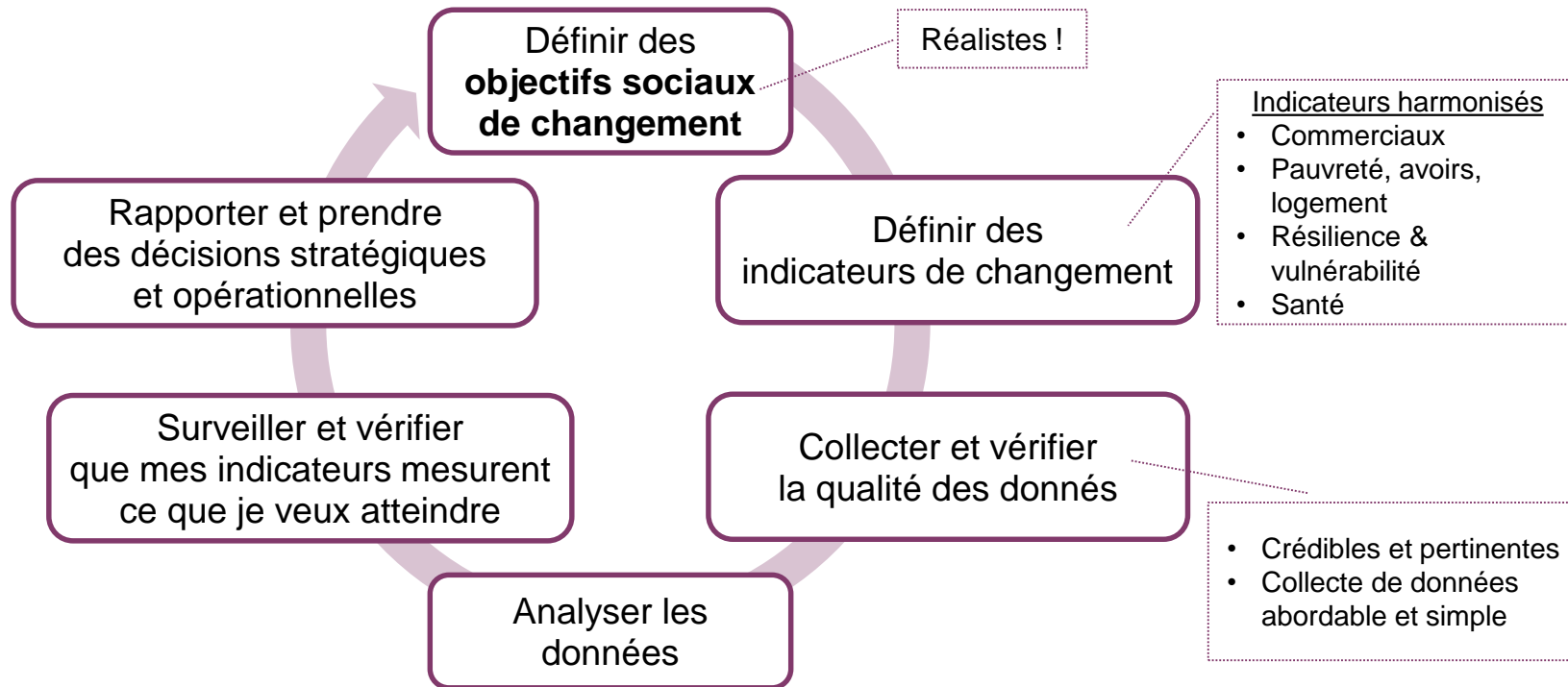
Étude sur la gestion de la performance sociale en microfinance : Pratiques, résultats et enjeux
M. Bauwin, ADA, Avril 2019

➔ Responsible Inclusive Finance Facility (RIFF-SSA/MENA)

Renforcer les capacités et pratiques GPS des PSF. Date limite pour postuler : 19 Juin 2019
<https://sptf.info/resources/riff-ssa-mena>

Perf. Sociale : Analyse de résultat

La vie des clients s'améliore-t-elle ?



➔ **Arguments en faveur de la gestion par analyse de résultat à l'adresse de PSF**

Lignes directrices pour la gestion par analyse de résultat à l'adresse de PSF

F. Sinha, A. Greenberg, [Groupe de travail pour l'analyse de résultat de la SPTF](#)

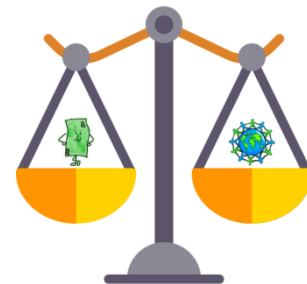
➔ **Lignes directrices en matière de gestion par analyse de résultat à l'adresse des investisseurs**

(uniquement en anglais)

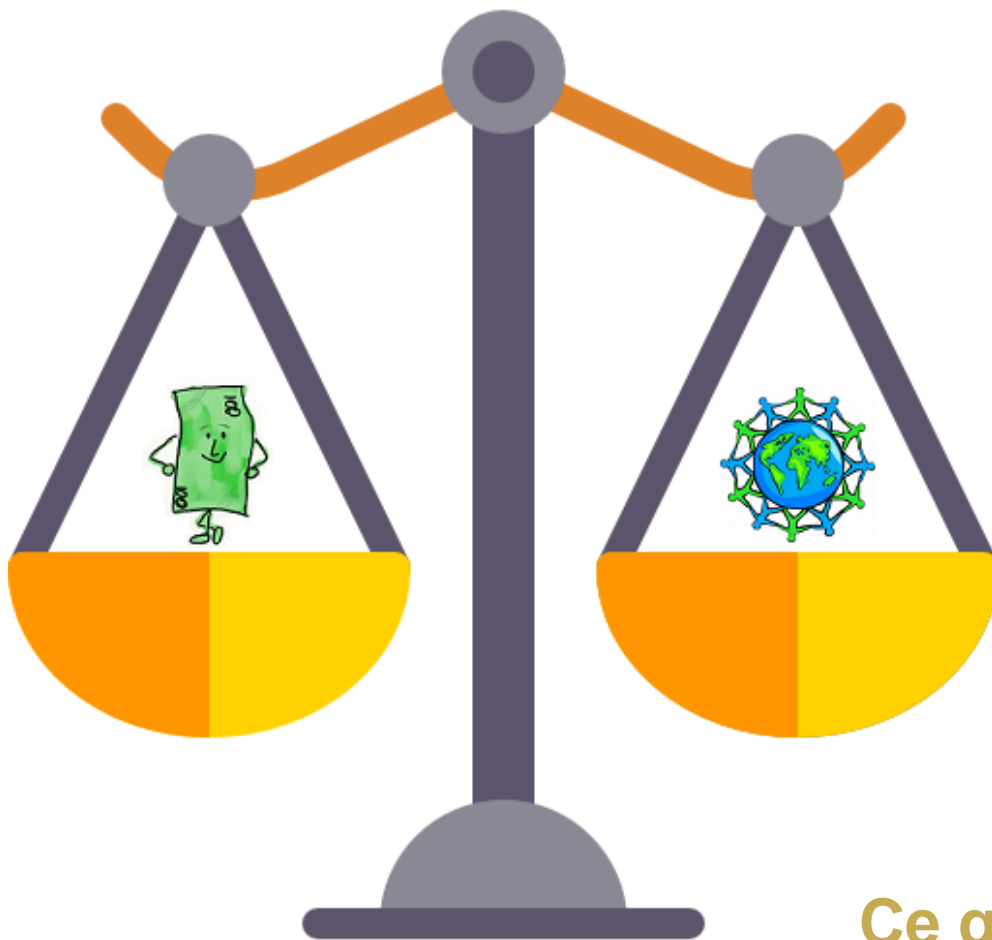
L. Spaggiari, [Groupe d'action pour l'analyse de résultat de performances sociales de la e-MFP](#)

Quel équilibre avec la Perf. Financière ?

- Performance financière solide : moyen pour atteindre un but
- Engagement de toutes les parties prenantes (interne & externe)
- Être social : au-delà des suppositions, il faut mesurer !
- Investissement sérieux et de long terme
- Valeur ajoutée des outils de perf. social
- Être social et rentable est possible !



Merci



Gabriela Erice, e-MFP
gerice@e-mfp.eu

Ce qui compte est mesuré !

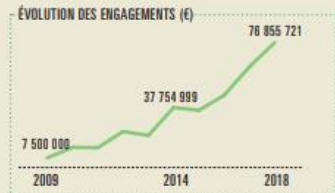


Pourquoi investir en microfinance ?

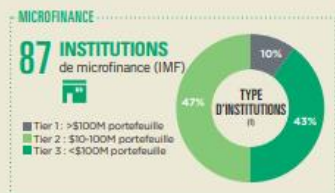
Philippe Guichandut, Fondation Grameen Crédit Agricole

La Fondation aujourd'hui

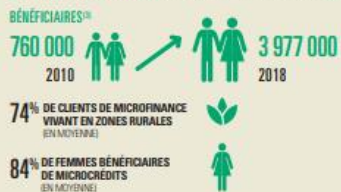
ACTIVITÉ DEPUIS SA CRÉATION



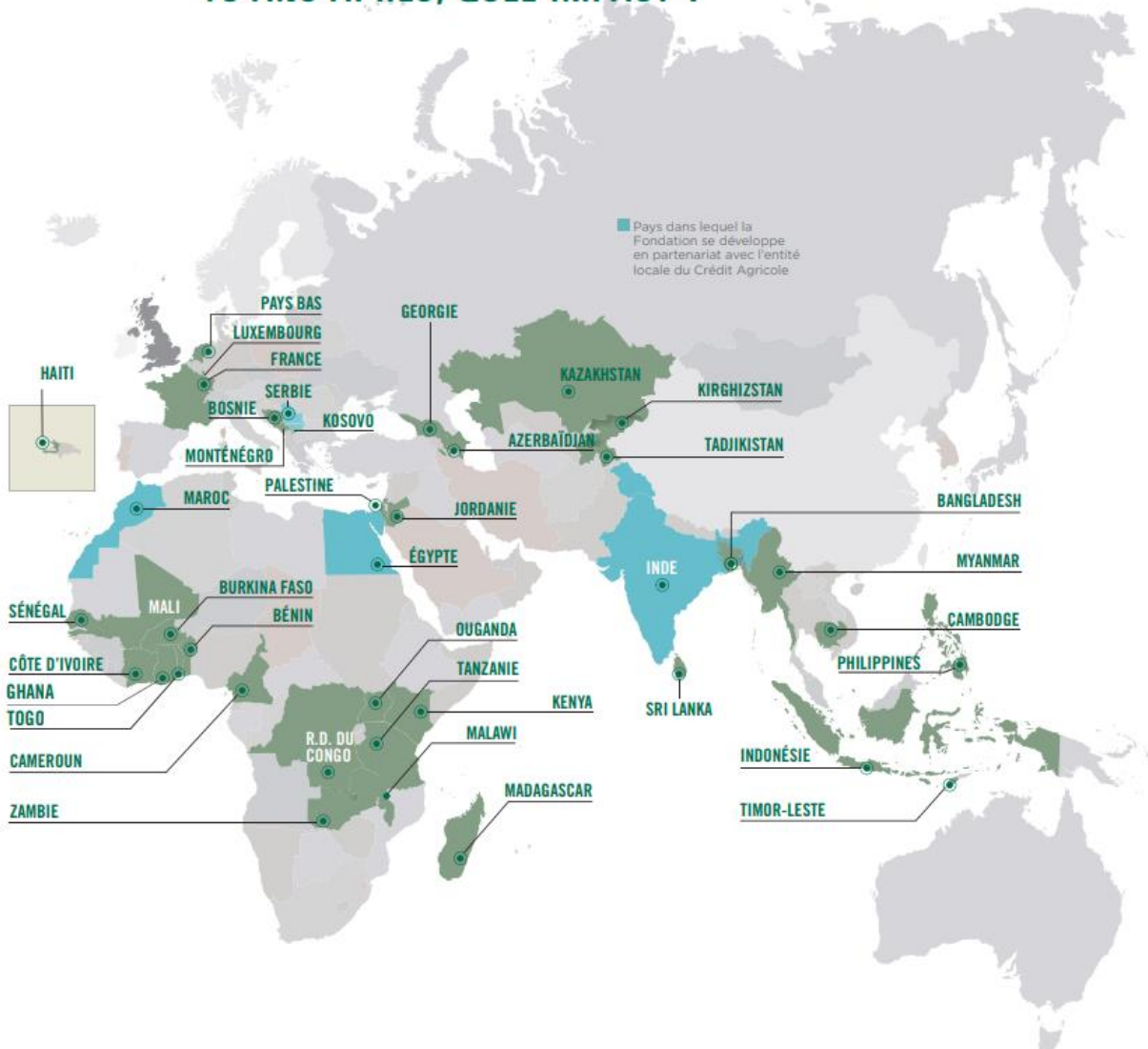
ORGANISATIONS SOUTENUES



IMPACT SOCIAL



10 ANS APRÈS, QUEL IMPACT ?



La recherche d'un double impact

- Un impact économique ET
- Un impact social sur les populations finales servies
- En assurant la durabilité, la pérennité, le développement et l'amélioration de l'offre de services financiers et non financiers pour favoriser une meilleure inclusion sociale et financière

La recherche d'un double retour sur investissement

- Un retour financier positif permettant de répondre aux attentes financières des investisseurs
- Un retour « social » correspondant à la spécificité/originalité de ce type d'investissement qui visent un « rendement social » de l'investissement.

La nécessaire maîtrise des risques

Principaux risques :

- de contrepartie
- de change
- de taux
- politiques, socio-économiques

Pour mitiger ces risques:

- Etude approfondie des contreparties (pré-sélection avec indicateurs précis d'éligibilité financiers et sociaux, Due Diligence, passage en comité de projets, suivi trimestriel, etc.).
- Prêts en monnaie locale.
- Politique risque spécifique (risque pays, change, contrepartie, etc.).
- Accompagnement en assistance technique des contreparties, notamment les plus fragiles.

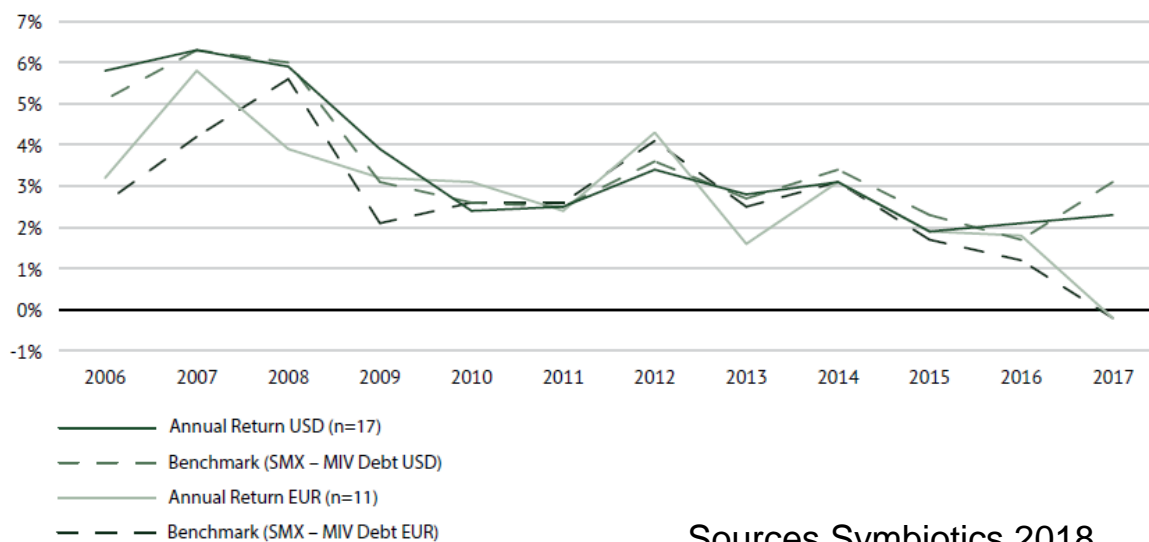
Des risques maîtrisées

- Pour la Fondation en 10 ans, 3 institutions ont fait défaut représentant un taux de perte de 0,5%, en diminution constante au fil des années.
- Etude Symbiotics à 0,3% en 2017 (0,5% en 2016).
- Sur 62 partenaires en microfinance, seules 3 institutions en retard de remboursement, dont deux dans le cas spécifique de l'Azerbaïdjan (0,4% du portefeuille fin février 2019).
- Etude Symbiotics 2,8% provisions encours des prêts en 2017 (2,7% en 2016).

Des résultats financiers positifs mais variables en fonction des monnaies et des années

- Sur ces activités microfinance, la Fondation a toujours eu des résultats nets annuels positifs (pas le cas dans le cadre de ses investissements en capital en Social Business).
- Etude Symbiotics 2018 montre que les fonds USD ont mieux performé en 2017 à comparer 2016 (2,2%, contre 2,1%), par contre les fonds EUR ont beaucoup moins bien performé (-0,2% contre 1,8%).

FIXED-INCOME MIVs: NAV SHARE PRICE PERFORMANCE



Sources Symbiotics 2018

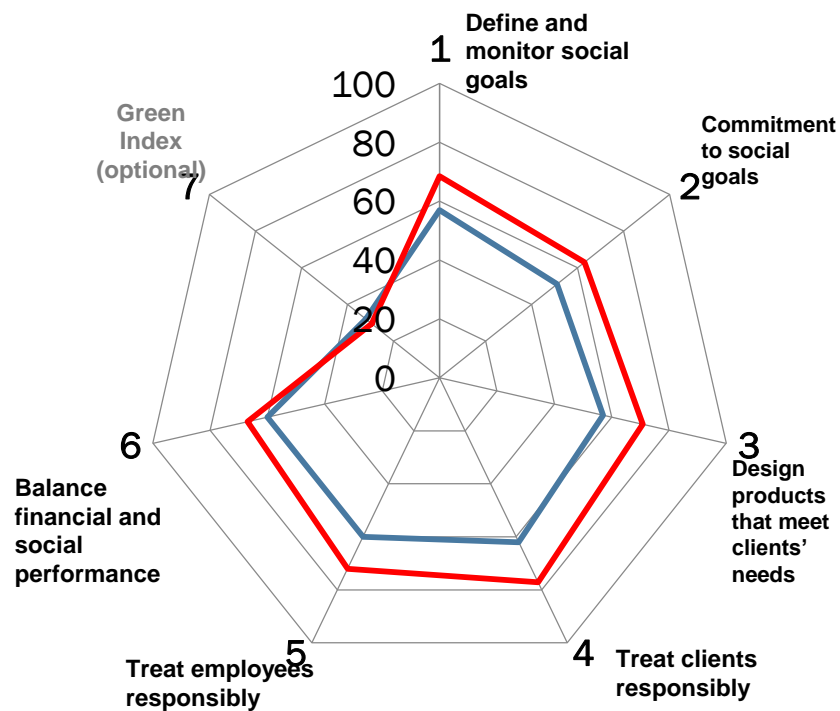
Une performance sociale démontrée

Les partenaires de la Fondation sont au-dessus des 6 dimensions des Standards Universels et se rapprochent du 7ème sur la microfinance verte (+4pp).

6 Dimensions SCORE 2018
GCAMF PORTFOLIO : 70% (2017: 69%)
BENCHMARK : 58% (2017: 58%)

Average scores SPI4-Alinus	GCAMF 2017	CERISE database*	GCAMF 2018 *
1- DEFINE AND MONITOR SOCIAL GOALS	70	57	68
2- COMMITMENT TO SOCIAL GOALS	63	51	63
3- DESIGN PRODUCTS THAT MEET CLIENT'S NEEDS	64	57	71
4- TREAT CLIENTS RESPONSIBLY	78	62	77
5- TREAT EMPLOYEES RESPONSIBLY	74	60	72
6- BALANCE FINANCIAL AND SOCIAL PERFORMANCE	65	60	67
Total 6 dimensions	69	58	70
Green Index	25	32	29
Total (including Green Index)	63	54	64

Notes about samples: GCAMF database = 48, covering 80% of our partners. 12 audits were not included: 10 due to outdated versions and 2 because quality was not high enough. CERISE database = 196; Only highest quality audits. Latin America and Western Europe audits excluded from the sample



— Average score CERISE SPI4-Alinus database (N=196)
 — Average score SPI4-Alinus GCAMF (N=48)

Investir en microfinance reste ...

- Un secteur relativement peu risqué si on adopte une politique risque adaptée, une sélection précise des contreparties et un suivi pertinent, avec un accompagnement spécifique, en fonction des contreparties avec lesquelles on travaille.
- Avec un retour sur investissement globalement positif même si variable en fonction des devises et des années.
- Une performance sociale mesurée, qui permet d'évaluer l'atteinte des objectifs sociaux (et de plus en plus environnementaux) attendus.



CRÉDIT PHOTO : ADVANS GROUPE

Comment développer un modèle économique pour réconcilier la double rentabilité ?

Frédéric Mille, Advans Groupe

Un groupe présent en Afrique et en Asie

Tunisie

Mars 2015

GLP: € 16m

Clients: 11 k

Côte d'Ivoire

Mars 2012

GLP : € 70m

Deposits: €46m

Clients: 114 k

Ghana

Octobre 2008

GLP: € 21m

Deposits: € 7m

Clients: 59 k

Nigeria

Février 2013

GLP: € 9m

Deposits: €3m

Clients: 38 k

Cameroon

Mai 2007

GLP: € 29m

Deposits: €32m

Clients: 74 k

RDC

Juillet 2009

GLP: € 36m

Deposits: €29m

Clients: 118 k

Pakistan

Janvier 2013

GLP: € 6m

Deposits: €3m

Clients: 23 k

Myanmar

Avril 2017

GLP: € 6m

Clients: 27 k

Cambodia (Amret)

1991

GLP: € 683m

Deposits: €393m

Clients: 452 k

GLP: Gross loan portfolio

Note:

Chiffres au 31/12/2018

Introduction

Mission, ambition et stratégie d'Advans

MISSION

OFFRIR DES SERVICES FINANCIERS ADAPTÉS AUX PETITES ENTREPRISES ET AUX AUTRES AGENTS ÉCONOMIQUES MAL SERVIS DE MANIÈRE DURABLE ET RESPONSABLE

AMBITION

ÊTRE LE PARTENAIRE FINANCIER PRIVILEGIÉ DES PETITES ENTREPRISES

PIERS STRATÉGIQUES

1



Mettre le client au centre

Nous nous assurons que les clients sont au cœur de nos opérations et que nous créons et adaptons nos produits en fonction de leurs besoins

Ouvert

2



Accroître notre impact

Nous visons à accélérer l'inclusion financière et la résilience de nos clients ainsi que soutenir le développement professionnel de nos collaborateurs

Engagé

3



Améliorer notre performance

Nous améliorons notre rentabilité, notre efficacité et notre profil de risque pour mobiliser les ressources pour notre développement

Entrepreneurial

4



Saisir les opportunités d'innovation

Nous utilisons les nouvelles technologies afin d'améliorer l'accès pour nos clients et développer la productivité de notre personnel

Innovant

VALEURS

“

Les institutions de microfinance doivent être rentable afin qu'elles puissent fournir des services financiers sur le long terme, cela veut dire couvrir les charges opérationnelles et financières, sans transmettre ces coûts aux clients.

”

Trois leviers pour une double rentabilité

ADVANS



Optimisation
des :



1. Coûts
opérationnels



2. Coûts
financiers



3. Coût de risque

NOS CLIENTS



Pour une
meilleure :



Qualité de service



Résilience
financière



Protection face au
surendettement

Levier 1

Coûts opérationnels / Qualité de service

Pour Advans, focalisation sur



- La productivité de nos chargés de clientèle: assurer le suivi et l'efficacité
- L'introduction de nouveaux modèles de scoring pour affiner nos analyses
- La diversification de nos canaux pour trouver un équilibre tech/touch

Pour nos clients, cela assure



- Une meilleure relation client
- Un accès au crédit plus facile et rapide
- Plus de proximité et de flexibilité

Advans Point réseau
d'agents tiers chez
Advans Cameroun

60+ agents dans le pays



Levier 2

Coûts financiers / Résilience financière

Pour Advans, focalisation sur



- La création de relations forte avec des prêteurs responsables
- La mobilisation des dépôts des clients
- Une approche centrée sur le client pour atteindre cet objectif

Pour nos clients, cela assure



- Des solutions d'épargne et des services financiers adaptés
- Un accès au système formel et à l'éducation financière
- Plus de confiance et de transparence

Advans Mobibank chez
Advans Ghana : accès aux
comptes à distance

33% des transactions en
2018



Levier 3

Coût du risque / Protection client

Pour Advans, focalisation sur



- La prévention du surendettement via une analyse rigoureuse
- La vérification que l'objectif du prêt est productif, réaliste et à potentiel
- L'accompagnement des clients dans leur croissance
- L'utilisation des outils SMART/SPI4 pour améliorer nos pratiques

Pour nos clients cela assure



- Un accès à un financement adapté pour atteindre leurs objectifs
- Une meilleure gestion de leurs ressources et plus de potentiel de croissance
- Plus de protection face au surendettement

Advans utilise des outils de Gestion de la Performance Sociale

70% de nos clients dans des IMF certifiées SMART ou ayant fait un audit SPI4



Quels défis ?

Pour une double rentabilité

Les défis externes et internes peuvent être nombreux

Contexte macroéconomique dans le pays d'opération

Structuration du marché (réglementation, concurrence)






Maturité financière des clients

Stabilité du staff

Capacité à mesurer l'impact de nos services

Quels résultats en matière sociale ?

ADVANS SPM DASHBOARD 2018

Goal	Indicator	Q4 2018
 1	% clients with an insurance product	8%
	% of loans for businesses (vol.)	64%
	% of loans for agriculture (vol.)	15%
	% loans for other purposes (vol.)	21%
 2	% rural clients	41%
	% of female borrowers	62%
	% of female depositors	48%
	% young clients (18 – 30)	28%
	% clients with savings only (no loans)	73%
	% of loans at less than 1000 EUR at disbursement	54%
	% of clients on their third loan cycle or more	53%
	% of new clients through ADCs	4%
 3	PAR 30	1,9%
	Retention rate borrowers (over 12 months)	67%
	Borrowers per CO	114
	Number of enquiries, complaints & suggestions	50 598
	Loan decision time (average non ponderated)	4,6
 4	% female staff	38%
	% female managers	25%
	% Turnover	21%
	Average length of service	3,7
	Average age of staff	30,2
	# interns hired	405
	# days of training per staff	4,4
 5	% of loans refused on E & S grounds	0,004%



Merci!

Q&R

1

Pour poser des questions, utiliser l'espace de discussion de la session Webex.

2

Pour vous assurer que le modérateur voit votre question, sélectionner « **All Participants** » dans le menu déroulant lors de l'envoi de la question.



Frédéric Mille
Advans Groupe



Gabriela Erice Garcia
e-MFP



Philippe Guichandut
Fondation GCA

ET APRÈS ?

1

Nous vous enverrons un e-mail lorsque l'enregistrement du webinaire et le PPT associé seront disponibles sur le site du Portail.

2

Consultez le **Baromètre de la Microfinance 2018**, publié par Convergences, qui a consacré un dossier special sur ce sujet.



3

Pour consulter les ressources sur la finance inclusive : www.FinDevGateway.org/fr



Merci

www.findevgateway.org/fr



[@FinDevGateway](https://twitter.com/FinDevGateway)



[FinDev Gateway](https://www.facebook.com/FinDevGateway)



[Portail FinDev](https://www.linkedin.com/company/FinDevGateway)