

Focus :

CONVERGENCES & PARTENARIATS

CONFERENCE

[CP4]

Salle Amartya Sen
Palais Brongniart

Jeudi 20 Septembre
2012

QUELS PARTENARIATS POUR PLUS D'IMPACT EN MICROFINANCE ?

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

Le secteur de la microfinance a souffert de décennies d'isolation et de concurrence sous le règne des performances financières. La crise de la microfinance a montré qu'il est nécessaire de poursuivre un objectif double : obtenir des performances sociales et les concilier avec les performances financières. Pour ce faire, il est primordial de comprendre les besoins des clients. Ces besoins doivent être satisfaits afin que les clients soient solvables et fiables ; toutefois, les IMF ne peuvent pas répondre à tous ces besoins. Il est donc indispensable d'établir des partenariats afin de combiner différentes compétences et de minimiser les risques. Pour que ces partenariats soient couronnés de succès, leur modèle doit être axé sur les affaires ; et, clients et partenaires doivent partager une vision commune.

INTERVENANTS

Renée Chao-Beroff
Directrice générale, PAMIGA

Noara Kebir
Manageur-directrice, Microenergy International

Larbi Mebtouche
Consultant international en développement
et action humanitaire

David Payne
Directeur général, Oxus Afghanistan

Arjun Sachidanand
Directeur général, SAS Poorna Arogya Health Care

MODERATEUR

Vikash Kumar
Fondateur, Microfinance Focus

RESUME DES INTERVENTIONS

Selon **Renée Chao-Beroff**, une des leçons principales de la crise réside dans le fait que les clients de la microfinance ont besoin de plus de crédits pour sortir de la pauvreté. Les clients ont des besoins différents tant en termes de services financiers que non-financiers. Une seconde leçon est que les institutions de microfinancement se sont trop concentrées sur l'offre de crédit, négligeant l'analyse de la situation des pauvres. A titre d'exemple, dans les régions rurales d'Afrique, les défis et les risques des pauvres incluent une activité et une source de revenu uniques, une dépendance à l'égard des conditions climatiques, de l'accès à l'énergie et de l'accès aux marchés. Pour réduire durablement la pauvreté, il faut trouver des solutions adaptées aux besoins des pauvres ; pour cela, nous avons besoin de différentes compétences et capacités. Les partenariats sont un bon moyen de répondre à ces besoins. C'est pour cette raison que PAMIGA travaille en partenariat avec BASIX India (pour la promotion de l'accès de tous à des sources de revenus), Schneider Electric (pour l'accès aux solutions énergétiques) et avec une troisième organisation spécialisée dans l'étude d'impact environnemental. Les partenariats contribuent à atténuer les risques et sont indispensables pour améliorer la situation des pauvres.

En s'appuyant sur son expérience en Afghanistan, **David Payne** confirme que les partenariats stratégiques peuvent effectivement augmenter les retombées de la microfinance. La microfinance est un levier pour atteindre le développement. Afin de satisfaire les besoins des différents clients, il faut développer des partenariats. Oxus travaille donc en collaboration avec des organisations humanitaires internationales (USAID, DFID, AFD), des missions diplomatiques, des administrations locales telles que les banques centrales et ministères ainsi qu'avec des organisations privées et des fondations. Oxus a également établi des relations avec des agences onusiennes telles que le HCR ou le PNUD, et avec des ONG comme ACTED. Grâce à ces partenariats, des programmes tels que l'Ultra Poor Program, les Self-Help Groups et les Savings Groups ont pu être mis en place. Oxus travaille également avec des banques commerciales en leur transférant des clients, ou encore via des activités de renforcement des capacités et des activités de monitoring.

Larbi Mebtouche travaille depuis plus de 25 ans avec le HCR. Il explique le rôle pionnier du HCR dans la

promotion des activités génératrices de revenus – via des partenaires opérationnels – afin de rendre leur dignité aux réfugiées et autres personnes relevant de la compétence du HCR. Afin de favoriser l'intégration de ces populations dans les pays d'asile et gérer leur impact dans les zones d'accueil tout en évitant les disparités entre les communautés, le HCR a développé l'approche "Refugee Aid and Development" (RAD). Cette approche permet, en partenariat avec des acteurs du développement, de réaliser des projets à impact rapide qui bénéficient aux deux communautés. Dans les situations d'après conflit, le HCR aide les réfugiés à se réinsérer dans leurs communautés d'origine dans le cadre du rapatriement volontaire. Ces projets sont de nature plurisectorielle et visent à consolider le retour des réfugiés, le maintien de la paix et le processus de réconciliation et de récupération, ainsi qu'à prévenir la reprise des conflits. Ces interventions du HCR, par définition limitées dans le temps et principalement axées sur la phase de transition immédiate, doivent être rapidement relayées par des programmes de développement plus larges et à long terme (mis en œuvre par les acteurs du développement).

Pour faire le lien entre l'aide humanitaire et l'aide au développement, l'intervenant plaide pour la mise en place, au plus tôt, d'un plus grand nombre de partenariats stratégiques et opérationnels. Dans ce contexte, il ajoute que la microfinance peut être un outil efficace pour établir des partenariats au cours de situations d'après conflit/transition. La microfinance permet d'améliorer la capacité de réaction et l'autonomie financière des populations. A cet égard, l'expérience du HCR dans le domaine de la microfinance en Afghanistan et en Bosnie peut être citée comme exemple de bonne pratique pouvant être reproduite dans d'autres situations similaires.

La performance de la microfinance ne doit pas être mesurée uniquement en termes financiers ; les indicateurs socio-économiques sont tout aussi importants car ils mettent l'accent sur le bien-être des personnes. Larbi Mebtouche ajoute que les sociétés pauvres sortant des conflits ne devraient pas être délaissées par les IMF et les autres acteurs du développement. Enfin, il encourage ces derniers à ajuster leurs méthodologies et à s'impliquer davantage dans les situations d'après conflit, en se basant sur les meilleures pratiques : ceci est tout à fait réalisable et les retombées sont positives pour toutes les parties prenantes.

Noara Kebir explique que la mission de MicroEnergy International consiste à soutenir les IMF qui souhaitent développer des programmes dans le domaine de l'énergie. Une étude récente a montré que les ménages pauvres dépensent entre 30 et 50% de leurs revenus dans l'énergie. Ainsi, l'accès à l'énergie à un prix juste peut avoir un impact considérable dans la réduction de la pauvreté. La crise nous a appris une leçon quant à la relation entre la microfinance et l'énergie : les IMF devraient se concentrer sur l'accès à l'énergie à des fins productives. Concrètement, cela signifie que les IMF doivent en premier lieu déterminer comment l'énergie peut améliorer les affaires de leurs groupes de clients et, selon, proposer des produits adaptés. De plus, il faut prévoir des phases pilotes pour permettre aux clients de tester les produits et services énergétiques, et pour revoir ensuite la conception afin d'aboutir à des produits qui permettent aux entrepreneurs d'être plus productifs.

Par exemple, en Afrique orientale, des clients d'une IMF se sont rendu compte qu'ils pouvaient accroître davantage leurs revenus en offrant des services de chargement de téléphones portables fonctionnant à l'énergie solaire plutôt qu'en proposant des lampes afin de prolonger le temps de travail ; les produits ont dû être adaptés en conséquence.

Arjun Sachidanand explique qu'en Inde, seulement 50 à 60% de la population a accès aux soins de santé. C'est la raison pour laquelle GrameenKoota, un programme de santé visant à atteindre un maximum de personnes vivant dans les zones rurales du Sud-Est de l'Inde, a été lancé. Grâce à un partenariat étroit avec des IMF et des hôpitaux, ce programme – qui a démarré en 2010 avec 5 000 clients – compte aujourd'hui 300 000 clients. Moyennant une cotisation d'environ 2,5 EUR, les clients des IMF bénéficient de soins médicaux dans les hôpitaux partenaires. A ce jour, plus de 96 000 patients ont reçu des soins dans les 127 hôpitaux participants. L'argent restant des cotisations payées par les membres des IMF est utilisé pour créer de nouveaux hôpitaux. Ce

programme va bientôt être élargi à l'ensemble du pays et servir de modèle dans d'autres pays en développement.

RESUME DES ECHANGES AVEC LA SALLE

Quel est le lien entre les IMF et la prestation de services solaires ou d'assurance maladie ?

Noara Kebir explique qu'il n'existe pas de solution unique car chaque cas est particulier. En général, les IMF n'atteignent que quelques milliers de clients en intégrant des produits énergétiques à leur offre ; mais, la création de nouvelles organisations telle que la Grameen Shakti permet d'accroître le public ciblé.

En quoi consiste un paquet de produits typique offert par les IMF ?

Renée Chao-Beroff déclare qu'il n'existe pas de paquet typique ; l'approche est plus complexe. Néanmoins, il existe certains principes à suivre : premièrement, la solution doit venir des clients ; deuxièmement, les IMF doivent s'assurer que la solution proposée par les clients est durable et qu'elle aura un impact significatif. Arjun Sachidanand ajoute que les IMF doivent aussi être convaincues que cela ne nuira pas à leur portefeuille.

Larbi Mebtouche souligne qu'il faut encourager les IMF à développer des méthodologies appropriées et à intervenir dans des situations d'après conflit avec le soutien des acteurs du développement et des bailleurs de fonds, en s'inspirant des bonnes pratiques existantes (cf. Afghanistan et Bosnie). Les populations se relevant d'un conflit figurent également parmi les plus pauvres et ne doivent pas être laissées pour compte.

RAPPORTEUR

Snezana Jovic
Responsable de programmes, PAMIGA

POUR ALLER PLUS LOIN:

- GrameenKoota: gfspl.in/grameen-koota
- MicroEnergy International: www.microenergy-project.de
- PAMIGA: www.pamiga.org
- OXUS: www.oxusnetwork.org
- UNHCR: www.unhcr.org