



Le rôle des banques traditionnelles en microfinance

Editorial

Soyons clairs, les banques n'ont pas su voir la qualité des microentrepreneurs en tant que clients et les ont ainsi exclus du système financier traditionnel pendant de nombreuses années. C'est un professeur d'université puis des ONG qui ont su / dû franchir le pas en offrant des microcrédits aux populations pauvres de pays comme le Bangladesh et la Bolivie il y a maintenant plus de trente ans.

La situation a pourtant bien changé aujourd'hui et les banques sont considérées à juste titre comme l'un des piliers de la croissance du secteur dans son intégralité :

- 1/ En **finançant le portefeuille** de crédit d'institutions de microfinance (IMF), parfois directement, parfois au travers de fonds spécialisés (Crédit Suisse, BNP Paribas, Raiffeisen). Certaines banques gèrent même leur propre fond de microfinance comme par exemple le fond de garantie de Deutsche Bank;
- 2/ En **investissant** dans le capital d'IMF et de réseaux d'IMF (Société Générale auprès de Microcred, BBVA dans de nombreuses IMF d'Amérique Latine, Crédit Libanais auprès de Ameen);
- 3/ En servant de canal de distribution aux IMF existantes, en particulier pour le déboursement et remboursement des crédits octroyés aux microentrepreneurs. Ces **alliances stratégiques** peuvent aller plus loin avec par exemple la possibilité pour les agents de crédit de l'IMF d'occuper de l'espace dans les succursales de la banque, l'utilisation du SIG de la banque pour le reporting et l'analyse de portefeuille de l'IMF, ou encore par de l'assistance technique offerte par la banque. En Inde, la banque ICICI prend sur son propre bilan le portefeuille de clients de nombreuses IMF et leur permet ainsi de croître sans être soumises à la pression de capitalisation qu'implique une forte croissance de portefeuille.
- 4/ De nombreuses banques font également une entrée directe dans les services financiers aux microentrepreneurs (**downscaling**), mettant en avant leur canal de distribution, leur capacité à capter l'épargne et leur outils de gestion du risque existants. Les institutions relativement éloignées de la clientèle à bas revenus privilégient souvent la création d'une filiale spécialisée (Banque Supervielle en Argentine, BROU en Uruguay), pendant que d'autres choisiront d'ouvrir une simple business unit (Standard Bank en Afrique du Sud, China Post). Un modèle hybride est l'ouverture d'une société de services servant à la recherche et au suivi des clients pour le compte de la banque (Banco del Desarrollo Microfinanzas au Chili entre autre).

Certaines banques comme BNP Paribas ont une approche intégrale alors que d'autres comme le Crédit Agricole choisissent de se spécialiser dans l'une des configurations mentionnées ci-dessus. Certaines ont une vision plus commerciale et d'autres préfèrent maintenir la microfinance au sein de leurs activités de responsabilité d'entreprise.

Une équipe spécialisée de PlaNNet Finance travaille aujourd'hui avec des banques sur tous les continents afin de favoriser leur entrée dans le secteur. Une bonne compréhension du positionnement de la banque, des besoins spécifiques des microentrepreneurs et la mise en place d'une organisation, produits et services adaptés à cette demande permettront un fort impact des banques traditionnelles dans l'inclusion financière. La microfinance redonne ainsi aux banques l'opportunité de revenir aux fondamentaux de leur origine et fonction première.

Christian Sinobas, Directeur Adjoint des opérations, PlaNNet Finance



Christian Sinobas
Directeur Adjoint des opérations
PlaNNet Finance

Microentrepreneur du mois

Ambia Khatun, Bangladesh, gérante d'une entreprise en techniques d'énergies solaires

Ambia Khatun a monté sa propre entreprise d'assemblage et de réparation d'accessoires solaires en 2008 suite à une formation de 15 jours sur la technologie solaire photovoltaïque organisée par l'institution de microfinance Grameen Shakti dans le cadre du projet RENDEV mené avec PlaNNet Finance. Elle a également suivi une formation sur le recyclage et les plantes utiles à la fabrication du biogaz. Ambia a reçu un prêt initial de 900 \$, son habileté et sa rapidité lui ont permis de se créer une clientèle rapidement. Elle a créé une entreprise durable et gagne plus de 60 \$ par mois. Abandonnée par son mari avec un enfant à charge, elle a pu ainsi sortir de cette situation difficile et scolariser son fils et installer des panneaux solaires chez elle.

Ambia Khatun a remporté en 2008 le Prix Environnement des International Microfinance Awards.



Développement de la microfinance : Les opportunités offertes par le downscaling et le mobile banking

Développement de la microfinance : les opportunités offertes par le downscaling et le mobile banking

Ces dernières années le secteur de la microfinance s'est considérablement développé, en particulier depuis l'implication directe des banques dans le secteur. Elle est le résultat de la prise de conscience par les banques que la base de la pyramide représente un nouveau marché rentable et également du besoin de contribuer à la stabilisation des sociétés où les banques sont des acteurs essentiels.

Différentes façons pour les banques de s'investir directement en microfinance

Dans la majorité des cas, les banques intéressées par le downscaling (particulièrement en Asie et en Amérique latine) ont démarré leur activité de microfinance avec le microcrédit, s'inscrivant ainsi dans le sillon d'institutions telles que Banco Sol ou la Grameen Bank.

Néanmoins, il est important de noter qu'il existe une autre option pour les banques lors de leur entrée

en microfinance : commencer par les comptes courants. Cette stratégie comporte plusieurs avantages. Alors qu'on parle souvent de l'impact du microcrédit, un produit de microfinance pour les transactions de type compte courant apporte aussi une valeur immédiate pour les clients non bancarisés, offrant un lieu sûr pour l'argent, et limitant la nécessité des microentrepreneurs de devoir se déplacer avec des espèces lors de leurs transactions. De plus, les comptes courants permettent aux banques de développer leur relation avec les clients et d'apprendre à connaître leurs besoins pour pouvoir finalement développer une offre de service plus variée pour les microentrepreneurs.

Le mobile banking : une solution clef pour développer les comptes courants pour les personnes non bancarisées

L'usage de la téléphonie mobile pour accéder à des services financiers aussi nommé « mobile banking » est en train de révolutionner la façon dont les fournisseurs de produits financiers satisfont la demande en produits et en services de leurs clients. Le mobile banking permet aux clients de réduire leurs coûts de transaction et aux banques de réduire leur charges opérationnelles. Ce système permet ainsi d'étendre la por-

tée et de renforcer la pérennité des services de microfinance.

Un choix pour les banques pratiquant le downscaling : des modèles alternatifs de mobile banking

Alors que les banques entrent dans le secteur de la microfinance et envisagent le Mobile Banking comme canal de distribution privilégié, différents modèles de Mobile Banking voient le jour.

Les modèles Bank-Led : offrent une alternative aux agences physiques pour les banques qui souhaitent étendre leur services de microfinance. Le client effectue ses transactions financières via son téléphone portable et via des agents correspondant mais la gestion de la relation client revient à la banque. Standard Bank en Afrique du Sud a mis en œuvre ce modèle de mobile banking avec Community Banking, une unité spécialisée dans l'offre de services financiers aux populations non bancarisées, et MobileMoney, une solution de Mobile Banking développée avec MTN. Le compte courant par téléphone portable est utilisé pour diverses opérations telles que paiements, dépôts, consultation du solde du compte et est envisagé comme une plate forme pour d'autres produits de microfinance.

Les modèles Bank-Focused :

Ils s'appliquent lorsque les banques traditionnelles utilisent le mobile banking comme canal de distribution « low cost » à la fois pour leur clients actuels et pour une clientèle inaccessible actuellement. En Zambie par exemple, ZANACO, la principale banque commerciale, a mis sur le marché Xapit, un service de mobile banking qui propose une solution efficace, peu coûteuse et facile à utiliser pour différents types de services bancaires parmi lesquels les transferts d'argent et de compte à compte.

Les modèles Nonbank-Led :

Ils voient la banque jouer un rôle secondaire, permettant souvent la conformité avec la réglementation financière, alors qu'un acteur non bancaire, souvent un opérateur téléphonique, a le rôle central. Un exemple intéressant est le partenariat récent entre Equity Bank et M-Pesa au Kenya, un service de l'opération Safaricom. Les clients d'Equity Bank peuvent ainsi transférer de l'argent de compte à compte et bénéficier d'autres avantages via leur téléphone portable en utilisant le service de mobile money de M-Pesa.

Les déterminants du choix des mo-

dèles de mobile banking pour les banques pratiquant le downscaling

Si, selon les pays, différents types de mobile banking se développent, c'est notamment que l'environnement réglementaire est complexe et varie d'un pays à l'autre. Par exemple, les lois anti-terroristes et les lois contre le blanchiment d'argent limitent les services bancaires pouvant être offerts et influencent aussi les arrangements institutionnels nécessaires. Cependant, de plus en plus fréquemment, les régulateurs encouragent les partenariats intelligents qui permettent aux banques d'utiliser une large gamme d'entreprises comme agent correspondant pour les transactions mobiles.

Ainsi, en Inde, la banque centrale envisage d'autoriser les institutions de microfinance non bancaires qui ont une présence terrain à l'échelle nationale, à être des agents correspondants pour les banques. De tels partenariats locaux devraient permettre à ces banques d'accélérer le déploiement de leurs services pour les communautés rurales non bancarisées.

Certaines des initiatives de mobile banking les plus prometteuses ont lieu en Afrique (Kenya, Afrique du Sud, Tanzanie, et Zambie) impliquant diverses banques (Standard Bank, Equity Bank, Nedbank, Bank of Athens, Zanaco, etc.), opérateurs téléphoniques (notamment Safaricom, Vodacom et MTN) et d'autres acteurs (en particulier Wizzit).

Le développement du mobile banking dans ces pays est riche d'enseignements pour les banques commerciales qui souhaitent mettre en place un projet de mobile banking dans le cadre de leur stratégie de downscaling.

Bezant Chongo,
Expert en microfinance,
PlaNet Finance Afrique du Sud

Liens utiles

On the Equity Bank and M-Pesa Partnership:
<http://technology.cgap.org/2010/05/18/m-pesa-meets-microsavings-with-equity-bank-deal-in-kenya/>

On guidelines by the Reserve Bank for Mobile Banking:
www.rbi.org.in/scripts/NotificationUser.aspx?Mode=0&Id=5436

On Nedbank partnering with M-Pesa in South Africa:
www.it-online.co.za/content/view/1993128/142/

Le groupe PlaNNet Finance



filialise son département de conseil en investissement en microfinance : PlaNIS

PlaNIS, l'entité du groupe PlaNNet Finance dédiée au conseil de fonds d'investissement Socialement Responsable (ISR) en microfinance, a été filialisée le 10 juin 2010 grâce aux investissements de PlaNNet Finance, de Natixis Asset Management via la SICAV française historique de la microfinance *Natixis Impact Nord-Sud Développement* et du réseau Finaréa, via sa société « holding animatrice » Finaréa nap. Cette filialisation permettra à PlaNIS de consolider sa place de numéro deux mondial et de leader en France du conseil en investissement en microfinance.

Les nouveaux axes de développement majeurs pour PlaNIS sont de :

- financer davantage d'institutions de microfinance
- consolider sa présence dans les différentes parties du monde
- continuer le programme MicroFix qui vise à relier le secteur de la microfinance aux marchés de capitaux en facilitant le recours à des solutions de couverture du risque de change.

Des projets pour favoriser l'insertion professionnelle des jeunes en situation précaire

PlaNNet Finance a lancé au Maroc en 2007 un programme d'insertion professionnelle de jeunes vivant en situation de précarité à Casablanca et à Tanger. Ce projet, cofinancé par la Commission Européenne, le groupe Accor Hospitality et le ministère du Développement social, de la Famille et de la Solidarité, a permis d'élaborer une méthodologie innovante et des outils efficaces pour favoriser l'insertion professionnelle de 100 jeunes grâce à la mise en place de cellules d'orientation et d'insertion professionnelle (C.O.I.P.). PlaNNet Finance étend à partir de cette année le programme aux villes de Fès et Khouribga et touchera 150 nouveaux jeunes âgés entre 16 et 30 ans.

Suite à l'expérience réussie au Maroc, le programme sera répliqué au Paraguay en collaboration avec la Fundación Paraguaya et avec le cofinancement de l'Union Européenne. Le projet, d'une durée de trois ans prévoit l'insertion professionnelle de plusieurs centaines de jeunes âgés de 17 à 24 ans.

La plus importante banque d'Uruguay débourse ses premiers microcrédits

La banque la plus importante d'Uruguay, Banco de la Republica Oriental del Uruguay (BROU) a décidé de développer la microfinance dans le pays par la création d'une unité externe spécialisée República Microfinanzas S.A (RMSA) qui propose des services financiers aux populations qui en sont généralement exclues.

RMSA a démarré son activité le 2 mars 2010 et a déjà reçu plus de 300 demandes de crédits dont 50 ont déjà été approuvées pour un total de 100 000 USD.

PlaNNet Finance a appuyé la banque dans le développement de cette nouvelle activité notamment en formant le personnel opérationnel de RMSA qui compte 30 personnes.

La méthode choisie pour délivrer les crédits est la méthode individuelle et une proximité avec le client. Les crédits délivrés pourront être utilisés pour le fonds de roulements, le capital d'investissement ainsi que pour le logement et l'usage des microentrepreneurs.

Avec l'économiste Luis Murias comme Directeur Général et la comptable Rosana Fernandez comme directrice commerciale, deux personnes qui connaissent bien le secteur de la microfinance en Uruguay et avec le soutien technique de PlaNNet Finance, RMSA espère pouvoir répondre à la demande de microfinancement en Uruguay où la microfinance est encore trop peu développée.



La directrice de RMSA, Rosana Fernandez approuvant le premier prêt

PlaNNet Finance renouvelle son partenariat avec GDF Suez



PlaNNet Finance et GDF Suez ont renouvelé leur partenariat initié en 2002 pour une durée de trois ans jusqu'en 2013.

GDF SUEZ est aujourd'hui partenaire de trois programmes de PlaNNet Finance :

- **Entreprendre en Banlieue**, dont la mission consiste à sensibiliser et accompagner les adultes sans emploi issus de Zones Urbaines Sensibles en France à la possibilité de créer leur microentreprise.
- **FinanCités**, investit en capital dans les petites entreprises issues de quartiers défavorisés ayant au moins un an d'activité afin de les soutenir dans leur développement.
- **Microfinance & Energie**, destiné à soutenir le développement, l'accès et l'utilisation durable d'énergies renouvelables pour les groupes de populations vulnérables. Ce programme développé en Chine et au Brésil de 2006 à 2009 sera également appliquée au Maroc et en Egypte en 2010.

GDF Suez soutient également le projet de développement d'une plate-forme européenne de microcrédit solidaire sur internet, MicroWorld qui permettra aux internautes de prêter de l'argent à des entrepreneurs du Sud pour qu'ils puissent développer leur microentreprise.

Agenda été 2010

Evénements avec la participation de PlaNNet Finance :

- ⇒ **29 juin-1^{er} juillet : Global Microinsurance Summit**, Paris. En partenariat avec PlaNNet Guarantee. Avec les interventions de François-Xavier Albouy et Mathieu Dubreuil de PlaNNet Guarantee et François Durollet de PlaNNet Finance. www.c5-online.com/microinsurance.htm
- ⇒ **29 juin-1^{er} juillet : Social Performance Task Force**, Berne, Suisse. Avec les interventions d'Emmanuelle Javoy et d'Edouard Sers de Planet Rating. www.sptf.info
- ⇒ **20-22 juillet : Mobile Money Services Africa**, Johannesburg, Afrique du Sud. Avec l'intervention de Bezant Chongo de PlaNNet Finance. www.iir-telecoms.com/I2H6SMICA

Autres événements :

- ⇒ **12-13 juillet : Mobile Finance for the Unbanked**, Londres. www.hansonwade.com/events/mobile-unbanked/index.shtml



Onze ans après sa création, l'organisation de solidarité internationale PlaNet Finance est devenue un des acteurs clés du secteur de la microfinance. Son développement s'est construit grâce à la confiance de ses nombreux partenaires et à la passion de ceux qui y travaillent.

Depuis 1998, PlaNet Finance s'est développée en un **groupe qui réunit une Fondation, une ONG et des entreprises sociales**. Leur mission est de développer la microfinance et ainsi soutenir les microentrepreneurs en France et dans le monde et leur favoriser l'accès aux services financiers.

Le Groupe PlaNet Finance agit grâce à un réseau international présent dans plus de 80 pays.

Les activités à but non lucratif

PlaNet Finance (ONG)



S'appuyant sur les compétences de ses **150 experts**, PlaNet Finance soutient quelques **200 institutions de microfinance** chaque année via ses programmes **d'assistance technique et de conseil**.

PlaNet Finance est soutenue aussi bien par les grands bailleurs du secteur (**Banque Mondiale, Commission Européenne, AFD**), que par des Fondations (**Fondations Bill & Melinda Gates, Fondation Orange, Fondation Citigroup**, etc.)



PlaNet University forme chaque année et plus de 600 personnes et gère plusieurs cursus académique en partenariat avec Dauphine, ESCP, Solvay Business School, etc

La Fondation PlaNet Finance



Grâce aux dons de mécènes, elle finance des programmes de microfinance sur le terrain, particulièrement dans les domaines de l'environnement, la santé, l'éducation et la formation.

PlaNet Venture



via **PlaNet Venture** – PlaNet Finance soutient le développement des petites entreprises en France et dans le monde en leur apportant des capitaux provenant de fonds de capital risque dédiés, dont le fonds FinanCités.

Les entreprises sociales du groupe PlaNet Finance

Depuis 1999, PlaNet Finance développe des filiales, entreprises sociales qui complètent son action :



Planet Rating est la première société mondiale de ratings spécialisée en microfinance. Planet Rating et ses 20 experts ont effectué **la notation de plus de 330 institutions**.



PlaNIS est spécialisée dans le conseil, la structuration et la gestion de fonds d'investissement en microfinance. PlaNIS **finance 77 institutions de microfinance pour un total de 117 millions d'euros**.



MicroCred, société holding en microfinance, a créé et gère un portefeuille de 6 banques de microfinance en Amérique latine, en Afrique et en Chine qui servent **55 000 microentrepreneurs**.



PlaNet Guarantee est une société de microassurance. En 2 ans, PlaNet Guarantee **assure 137 000 microentrepreneurs** et développe de nouveaux produits d'assurance dans une dizaine de pays.



FinanCités est la société de capital-risque solidaire investissant en France. FinanCités **a réalisé 41 investissements pour 2,3 millions d'euros**.



MicroWorld est la toute nouvelle plate-forme de peer to peer lending de PlaNet Finance permettant à des particuliers d'investir directement dans des microentreprises.

Pour plus d'informations sur nos activités et nos programmes, rendez-vous sur le site www.planetfinancegroup.org



www.planetfinancegroup.org

Pour toutes suggestions ou commentaires, vous pouvez contacter : communication@planetfinance.org

Publié par PlaNet Finance 13, rue Dieumegard 93 400 Saint-Ouen, Paris France

Tous droits réservés