

Introduction

Comment se constituer une épargne, même modeste, si l'on ne dispose d'aucun lieu sûr où déposer son argent ? Comment investir dans une petite affaire si l'on n'a accès à aucune source de financement ? Comment prendre en main son propre développement si l'on ne dispose d'aucune option raisonnable pour gérer le peu de revenu que l'on a ?

Dans les pays en développement, ces questions se posent aujourd'hui à une large majorité de la population, qui n'a pas accès aux banques. Il existe un fossé entre l'essentiel de la population – les paysans, les familles des milieux pauvres et populaires des villes, les petits entrepreneurs du secteur informel – et les établissements financiers du secteur formel. Les banques les voient comme des clients peu rentables et extrêmement risqués. En retour, ceux-ci sont conscients que les banques, trop formelles, trop distantes, trop prudentes, sont inadaptées à leurs besoins. La seule solution pour gérer son argent est de se tourner vers des acteurs financiers informels, dont les taux d'intérêt sont souvent exorbitants et les services inadaptés.

Pour des centaines de millions d'individus, cette situation se traduit par une exclusion économique et sociale. La microfinance se donne justement pour objectif d'y remédier.

On peut définir la microfinance comme l'ensemble des services qui sont proposés à des individus n'ayant pas accès aux institutions financières classiques. Par extension, le terme de « microfinance » désigne l'ensemble des activités mises en œuvre pour apporter ces services.

En une trentaine d'années seulement, la microfinance a atteint une échelle remarquable : **plus de 150 millions de personnes « non banca- bles » dans le monde ont aujourd'hui accès à des services financiers comme l'épargne ou le microcrédit.** Dans un grand nombre de pays, des institutions spécialisées, dites institutions de microfinance (ou IMF), ont été créées pour offrir durablement ces services – il y aurait plus de 10 000 IMF dans le monde à ce jour. La microfinance est

devenue en quelques années un véritable secteur économique, doté d'acteurs professionnels, d'institutions pérennes, mobilisant financeurs publics et privés, États, organisations non gouvernementales et, depuis peu, investisseurs et partenaires privés.

Deux idées révolutionnaires

La microfinance a fait la preuve de deux idées « révolutionnaires » :

1. **On peut concevoir des services financiers de proximité adaptés à des populations exclues du système financier formel, et qui ont un véritable impact sur leur développement économique et social ;**
2. **Les organisations qui offrent ces services peuvent être viables.**

Ces idées se déclinent en quelques constats simples :

- ▶ **L'accès à des services financiers de base (épargne et crédit principalement) est essentiel.** Être exclu de ces services, pour un individu, est un véritable frein au développement et à l'autonomie.
- ▶ **La capacité d'entreprendre est infiniment plus répandue, de par le monde, qu'on ne l'imagine.** Chez des hommes et des femmes de milieux pauvres ou populaires, même les moins instruits, il existe une incroyable capacité à développer de petites activités d'une étonnante diversité (vendeurs ambulants, artisans, petites échoppes, coiffeurs, livreurs...). Cette capacité à devenir un entrepreneur individuel, alternative nécessaire au travail salarié et à toutes les formes d'assistantat, ne demande qu'à s'épanouir dès qu'un petit capital de départ peut être obtenu.
- ▶ Au-delà des entrepreneurs individuels, l'économie des pays du Sud est également forte de **l'existence de véritables petites entreprises** souvent informelles qui, malgré leur dynamisme, sont délaissées par les banques. Pourtant, avec un accès à des financements, elles peuvent faire la preuve de leur réel dynamisme.
- ▶ Contrairement à une idée tenace, **les pauvres peuvent épargner, emprunter et rembourser des crédits.** Ils sont capables de gérer leur argent et le démontrent chaque jour. Ils remboursent même mieux

que les riches, pour peu qu'on leur propose des crédits adaptés et que l'on sache substituer aux garanties physiques des méthodes novatrices, s'appuyant en particulier sur les mécanismes de solidarité pré-existants ;

- ▶ Les familles et les entrepreneurs exclus des banques ont la capacité de payer des taux d'intérêt élevés. Une institution peut dès lors proposer des services dont les taux sont certes bien inférieurs à ceux des prêteurs informels mais **qui peuvent suffire à couvrir ses coûts**. La microfinance est à cette condition une solution durable.

La microfinance est une idée révolutionnaire à un autre titre : elle dépasse les clivages idéologiques et politiques habituels. En s'appuyant sur l'initiative individuelle, sur la volonté des gens de gérer leur argent, d'entreprendre une activité et d'assumer le remboursement de leurs prêts, la microfinance prend le contre-pied de l'État providence, auquel certains reprochent d'enfermer les plus démunis dans une logique d'assistanat. Mais la microfinance démontre aussi que le marché n'apporte pas toutes les solutions. En effet, le lancement d'institutions de microfinance ne peut presque jamais se faire sans des donations publiques et sans la bienveillance des autorités. **La microfinance, à son échelle, est une réponse pragmatique à l'opposition apparente entre solidarité collective et sens de l'initiative individuelle**. Il n'est donc pas surprenant que des théoriciens et des hommes politiques de tous bords soutiennent son développement.

La microfinance et son histoire

Comment cette idée « révolutionnaire » a-t-elle pu convaincre et essaimer, en trente années, pour permettre l'existence d'un véritable nouveau « secteur » financier, présent dans une majorité de pays ?

Les prémices

En 1849, un bourgmestre prussien, F.W. Raiffeisen, fonde en Rhénanie la première société coopérative d'épargne et de crédit, une institution qui offre des services d'épargne aux populations ouvrières pauvres et exclues des banques classiques. Progressivement, en s'appuyant sur l'épargne collectée, elle octroie des crédits à ses clients. Ces organisations sont dites

« mutualistes » car elles mutualisent l'épargne de leurs membres pour la prêter à d'autres membres. De nombreuses institutions se développent sur cette base en Europe et en Amérique du Nord, puis, à partir de 1950, dans les pays du Sud, notamment en Afrique. Mais elles restent à cette époque essentiellement focalisées sur l'épargne, avec des produits de crédit souvent limités.

Dans les années soixante et soixante-dix, après les indépendances, les gouvernements de nombreux pays en développement prennent conscience de la nécessité de fournir aux paysans un accès au crédit. Des banques publiques de financement agricole sont alors créées dans nombre de pays du Sud, offrant aux paysans des crédits aux taux d'intérêts subventionnés. Mais ces initiatives connaissent rapidement de grandes difficultés, pour trois types de raisons. D'une part, leur gestion est soumise à de fortes pressions politiques et électoralistes. D'autre part elles sont souvent mal gérées et enregistrent de forts taux d'impayés. Enfin, les taux d'intérêt appliqués par ces banques sont trop faibles pour pouvoir les rentabiliser. Après quelques années, une large part de ces banques de développement publiques a donc disparu... et le problème de l'accès aux services financiers pour les exclus des banques est resté entier.

Les pionniers de la microfinance (1975-1992)

C'est face à ce constat que dans la deuxième moitié des années soixante-dix, les premières expériences de microfinance « moderne » apparaissent en Amérique latine et en Asie. À partir de 1975, l'exemple de la Grameen Bank, au Bangladesh, marque les esprits. La Grameen démontre non seulement que les pauvres peuvent efficacement gérer et rembourser des crédits, mais qu'ils peuvent payer des intérêts élevés, et que l'institution peut donc couvrir ses propres coûts.

À partir de cet exemple, des méthodologies de crédit spécifiques sont mises au point, adaptées à une population que ni les banques commerciales, ni les banques agricoles n'avaient pu toucher durablement. En particulier, la Grameen a popularisé le « crédit solidaire », un crédit à un groupe d'individus dont chaque membre est solidaire du remboursement de tous les autres.

À ce stade, l'équilibre financier n'est généralement pas un objectif central des programmes de microfinance ; il paraît encore difficile d'imaginer

qu'une IMF puisse fonctionner sans les donations de bailleurs de fonds publics (gouvernements de pays donateurs, institutions financières internationales) ou privés (fondations).

À la fin des années quatre-vingt, les initiatives se multiplient. Le secteur devient de moins en moins confidentiel. En Amérique latine notamment, des institutions accordant des crédits en milieu urbain commencent à couvrir leurs coûts sans subventions. En 1992, PRODEM, ONG bolivienne créée en 1986, décide de « filialiser » ses activités de micro-crédit sous forme de banque en créant Banco Solidario SA (BancoSol). C'est le début de l'émergence d'une « industrie de la microfinance ».

Une période de mutation (1992-2000)

Les années 1990 marquent une période de profond changement pour le secteur de la microfinance. Les exemples comme BancoSol font évoluer fondamentalement la perspective du secteur. La viabilité financière, c'est-à-dire la capacité à couvrir ses charges par ses revenus, devient l'enjeu central de la plupart des programmes de microfinance. De ce fait, beaucoup d'IMF ont pour stratégie de standardiser leurs produits et d'augmenter rapidement le nombre de clients, pour réaliser des économies d'échelle. L'attention tend à ne pas être portée en priorité sur les produits et les clients, mais sur les institutions elles-mêmes. L'incontestable succès commercial des IMF est souvent considéré comme une preuve suffisante qu'elles répondent à un véritable besoin.

Avec l'avènement des premières IMF rentables, se créent les premiers acteurs spécialisés dans le financement d'institutions de microfinance. Ces structures, privées ou publiques, proposent des prêts aux IMF, qui les reprêtent à leurs clients.

Reconnaissance médiatique et afflux de capitaux privés (depuis 2000)

La fin des années quatre-vingt-dix a vu aussi apparaître les premières difficultés. La croissance extrêmement rapide des institutions, poussées par une recherche de l'équilibre financier, s'est soldée dans certains cas par des échecs retentissants. La fragilité des IMF et la nécessité de les renforcer apparaissent clairement.

Jusqu'alors, la satisfaction des clients passait pour acquise ; les IMF prennent peu à peu conscience que leurs clients sont parfois insatisfaits de leurs services. Des outils sont élaborés et diffusés pour analyser les besoins de la clientèle. Les produits proposés se diversifient pour s'adapter aux demandes de différentes natures. De nouveaux produits sont développés : transferts de fonds, micro-assurance, crédit habitat par exemple.

Avec l'année du Microcrédit en 2005 et surtout le prix Nobel de la paix obtenu par M. Yunus en 2006, la microfinance obtient une vraie consécration. La notoriété du secteur s'étend et permet un nouvel engagement des politiques et financeurs en sa faveur.

Cette notoriété, ainsi que l'émergence d'un nombre croissant d'IMF rentables ayant besoin de capitaux pour se développer, attire de plus en plus d'acteurs privés vers le secteur. De nombreux fonds de financement spécialisés, qui lèvent de l'argent au Nord pour l'investir au Sud dans des IMF, se créent. Le secteur de la microfinance s'intègre de façon croissante au secteur financier classique.

Cet afflux d'argent privé permet d'alimenter une croissance très rapide, notamment en Europe Centrale et en Amérique Latine, mais crée aussi des tensions entre la mission sociale des IMF et la nécessité de rémunérer ces capitaux privés qui viennent s'investir dans le secteur. En 2007, l'introduction en bourse de Compartamos, la principale IMF mexicaine, a permis aux fondateurs de l'institution de s'enrichir de façon spectaculaire. Cet événement a cristallisé le débat sur les dérives d'une vision trop « commerciale » de la microfinance. C'est en partie pour cette raison que la mesure des performances sociales des IMF est aujourd'hui au cœur des problématiques du secteur.

Enfin, l'éclatement en 2008 de la crise financière a des conséquences déjà perceptibles en 2009 pour le secteur de la microfinance. En premier lieu, le ralentissement économique mondial touche les clients de la microfinance et se répercute sur les IMF par une demande moins forte et des problèmes croissants de remboursement. D'autre part, certaines IMF sont touchées par la crise générale de liquidité : les capitaux privés se font plus rares dans le secteur et l'accès à des financements extérieurs devient plus onéreux et moins aisé. Il est encore trop tôt pour mesurer l'impact exact que cette crise aura sur la microfinance – il faut cependant souligner qu'elle a déjà fait preuve à plusieurs occasions, et

notamment pendant la crise asiatique de la fin des années 90, d'une forte capacité de résistance aux crises financières, supérieure à celle des institutions financières classiques.

Des résultats remarquables...

La portée atteinte aujourd'hui par la microfinance, avec plus de 150 millions de clients dans le monde, est en soi une réussite impressionnante, d'autant plus que tous les membres des familles concernées, soit des centaines de millions de personnes, en bénéficient.

Au-delà de cet aspect quantitatif, la microfinance a su obtenir, en moins de trente années, des acquis remarquables sur plusieurs plans :

- ▶ **L'impact positif** de la microfinance sur le niveau de pauvreté de ses clients est tout d'abord un constat globalement partagé. De nombreux programmes de microfinance revendiquent un fort impact sur le développement ; des études rigoureuses sont venues étayer et documenter ce que les praticiens avaient déjà constaté sur le terrain : l'accès aux services de microfinance contribue à une amélioration réelle de la situation des clients. Cet impact se mesure en termes économiques (augmentation des revenus, de l'épargne) mais aussi en termes sociaux, et se traduit enfin par un renforcement de l'autonomie des personnes – leur capacité à maîtriser leur propre existence dans leur famille, leur communauté, leur milieu.
- ▶ L'acquisition de **savoir-faire éprouvés**. Trois décennies de travail ont permis de définir des pratiques qui fonctionnent bien, pour certains types de clientèle, dans certains contextes. Relayés par des organisations spécialisées en microfinance, ces savoir-faire ont permis de rapidement démultiplier le nombre d'institutions et de clients, en croissance constante.
- ▶ La mise au point et la transmission de ces savoir-faire n'ont été possibles que grâce à la **professionnalisation** de l'ensemble des acteurs du secteur. Sur tous les continents, il existe aujourd'hui de vrais spécialistes, capables de maîtriser des aspects aussi bien opérationnels qu'institutionnels. Cette professionnalisation concerne les IMF, mais aussi les intervenants qui les appuient : ONG, bureaux d'étude, financeurs, autorités de tutelle...

- ▶ En raison de cette professionnalisation, la microfinance est aujourd'hui considérée comme un **chaînon à part entière du secteur financier**. Dans un nombre croissant de pays, les cadres légaux et réglementaires ont été adaptés, pour tenir compte de ce nouveau secteur, et les gouvernements intègrent la microfinance à leurs plans d'action – par exemple, dans les programmes de lutte contre la pauvreté.
- ▶ La démonstration faite par de nombreuses IMF de leur **viabilité** est un autre acquis du secteur. Ces structures ont su trouver leur équilibre sur le plan financier, mais aussi se doter d'une organisation efficace et d'un cadre institutionnel stable, avec des formes juridiques variées. Elles n'ont aujourd'hui besoin d'aucune subvention pour continuer à servir la population spécifique qu'elles visent. Dans des pays comme le Cambodge, le Sénégal, l'Ouganda, la Bolivie, le Bangladesh, où la pérennisation du moindre projet de développement, voire de la moindre entreprise privée, est une gageure, cette performance mérite d'être soulignée.

...Mais aussi des limites

Signe de la maturité grandissante du secteur, plusieurs limites de la microfinance sont en revanche apparues à peu près simultanément. La médiatisation de la microfinance a contribué à mettre l'accent sur ce revers de la médaille :

- ▶ La microfinance ne peut à elle seule apporter une réponse à la question du développement. La mise en place de services de microfinance a un effet plus grand lorsqu'elle est complémentaire de la croissance économique, de politiques sociales adéquates – accès aux soins, à l'éducation – du progrès des libertés publiques et individuelles. À l'échelle internationale, l'essor de la microfinance n'enlève rien à l'importance de questions clés du développement, comme celle de l'équité des règles du commerce mondial.
- ▶ Par ailleurs, la microfinance est parfois présentée comme un outil de lutte contre l'extrême pauvreté. Pourtant, si elle touche souvent des populations situées juste en dessous du seuil de pauvreté, la microfinance n'est généralement pas destinée aux « plus pauvres des pauvres », qui ont des besoins plus urgents que l'accès aux services

financiers ou nécessitent des services d'accompagnement en plus du crédit. Ils peuvent cependant bénéficier de la microfinance par ricochet, par exemple grâce aux opportunités d'emploi créées par des micro-entreprises recevant des microcrédits.

- ▶ De façon plus large, **certaines populations restent à l'écart de la microfinance**. Il s'agit non seulement des plus pauvres, mais aussi d'habitants de zones isolées, d'entreprises nécessitant des produits financiers spécifiques... Trois types de clientèle, en particulier, sont souvent « exclus » du secteur : les populations rurales en premier lieu – si certaines IMF ont connu des succès remarquables en milieu rural, la plupart des IMF sont concentrées sur le marché des petits entrepreneurs urbains. En zone rurale, la faible densité de population rend difficile la rentabilisation des services, de même que l'existence de risques communs à tous les emprunteurs comme le risque climatique. Les petites et moyennes entreprises sont également peu servies, car la plupart des IMF proposent des prêts à court terme permettant de financer la trésorerie, mais non les besoins en investissement de ces entreprises. Enfin, il existe une catégorie de la population urbaine, moins entreprenante et plus risquée que celle des micro-entrepreneurs actuellement servie, qui n'a pas encore accès aux services financiers de base.

De nouveaux défis

De nouveaux défis apparaissent aujourd'hui.

- ▶ Le premier d'entre eux consiste à veiller à ce que les intérêts des clients reçoivent toujours l'attention nécessaire. Cette vigilance, forme de « **protection des consommateurs** », est devenue nécessaire face à l'apparition, dans certains pays, de cas de surendettement de clients. La concurrence entre IMF, devenue forte dans certaines régions, peut les conduire à accorder trop vite de nouveaux prêts à des clients déjà endettés. L'attention de tous les acteurs est nécessaire pour limiter cette dérive.
- ▶ Un deuxième défi consiste à **consolider les IMF existantes**. Les quelques centaines d'IMF qui ont atteint l'équilibre financier sont encore fragiles. Surtout, elles ne sont qu'une minorité parmi les

quelques milliers d'IMF dans le monde. Beaucoup d'institutions desservant des publics encore peu touchés par la microfinance ont toujours besoin d'appuis financiers et techniques subventionnés pour devenir à terme des organisations pérennes. Pour cela, il faut généralement de nombreuses années.

- ▀ Dépasser les frontières actuelles de la microfinance pour en **étendre la portée** reste un vrai défi. On estime à au moins cinq cents ou six cents millions le nombre de clients potentiels de la microfinance dans le monde – certains parlent même d'un milliard. C'est cinq à dix fois plus que le nombre actuel de clients servis. Le nombre de clients de la microfinance reste faible en Afrique et en Amérique latine en comparaison de l'Asie, continent qui regroupe 85 % des clients de la microfinance. Pour atteindre les centaines de millions d'individus délaissés jusqu'ici, on s'accorde à dire qu'il sera nécessaire d'innover : expérimenter de nouveaux modèles et de nouveaux savoir-faire. Les efforts actuels de développement de nouveaux produits doivent être approfondis – produits d'épargne plus flexibles, crédits à plus long terme, micro-assurance, transferts de fonds... L'ensemble de ces améliorations permettra non seulement de servir de nouvelles catégories de population, mais aussi de fidéliser la clientèle existante.
- ▀ Ces efforts doivent avoir pour perspective **l'intégration de la microfinance au secteur financier** au sens large. Il ne s'agit pas de créer un système financier pour les pauvres ou pour les petites entreprises, distinct de celui du reste du pays. Il s'agit au contraire de favoriser les liens entre les deux, afin qu'il existe un *continuum* de solutions proposées à tout individu ou toute entreprise ayant besoin d'accéder à des services financiers. Les formes variées de collaboration entre banques commerciales, acteurs privés et IMF, apparues ces dernières années, attestent du réalisme de cette perspective.
- ▀ L'intérêt pour la microfinance d'acteurs nouveaux, privés notamment, est une immense opportunité, mais elle soulève deux types de défis :

 - D'une part, l'afflux de capitaux privés peut **remettre en cause à moyen ou long terme la mission sociale de la microfinance**. L'introduction en bourse de l'IMF Compartamos, en 2007 au Mexique, a symbolisé cette entrée dans une « nouvelle ère » de la microfinance, et déclenché une vague de débats au sein du secteur.

La polémique portait sur les profits records de l'IMF – résultant du maintien de taux d'intérêt élevés – et les bénéfices engrangés à cette occasion par des investisseurs privés. La question qui s'est posée alors était la suivante : la microfinance a-t-elle encore une « âme », autrement dit une utilité sociale, au-delà de ses performances financières ? Les IMF s'adressent en majorité à une clientèle vulnérable : comment protéger cette dernière de dérives possibles – taux d'intérêt abusifs, surendettement ?

- D'autre part, l'arrivée de ces capitaux privés et l'intégration croissante de la microfinance au secteur financier classique, rend celle-ci a priori beaucoup plus vulnérable en cas de crise. La crise financière de 2008 a déjà eu pour conséquence de réduire cet afflux de capitaux privé. Elle sera un révélateur du degré de fragilité d'un secteur de plus en plus intégré au secteur financier classique.
- Enfin, la microfinance va devoir gérer les conséquences de sa récente notoriété. Deux risques sont à éviter. D'une part, les exemples spectaculaires comme l'introduction en bourse de Compartamos ou les situations de concurrence exacerbées dans certains pays nourrissent un discours de plus en plus relayé médiatiquement sur les limites de la microfinance ou sa dérive commerciale. Pour éviter un amalgame malheureux, le secteur doit faire preuve de beaucoup de pédagogie sur l'importance encore capitale de la mission sociale de la microfinance pour la grande majorité de ses acteurs. À cet égard, les IMF vont devoir être en mesure de façon croissante de mesurer et « prouver » leurs performances sociales. D'autre part, la notoriété de la microfinance a créé un intérêt croissant de la part de la sphère politique, sensible à la capacité des IMF à toucher un grand nombre d'électeurs potentiels. On a vu ainsi dans certains pays (Nicaragua et Bénin notamment) des discours populistes émerger contre les IMF et leurs pratiques, et dans certains cas des tentatives de prise de contrôle du secteur de la microfinance.

Dans tous les cas, ces défis à relever vont nécessiter des efforts d'innovation réels – pour mieux analyser l'utilité sociale des IMF, pour développer de nouvelles approches plus adaptées aux « exclus » de la microfinance, etc. Ces innovations, ainsi que le passage à une échelle plus importante, devront être appuyés financièrement, y compris par le recours à des subventions – et non par les seuls prêts ou outils finan-

ciers du marché. Une meilleure coordination et affectation de ces ressources sera nécessaire, pour éviter que les mêmes financeurs se concurrencent auprès d'une poignée d'IMF leaders, dans quelques pays seulement, au contexte plus favorable. Faute de soutien financier effectif et bien ciblé, les efforts consentis jusqu'ici risqueraient d'être gâchés ; et l'extraordinaire potentiel de développement que recèle la microfinance ne serait pas exploité. La microfinance a su prouver qu'elle constitue une solution durable : il est essentiel à présent que la mobilisation de tous en sa faveur soit réaffirmée.

Les objectifs de ce livre

Ce livre ne prétend pas apporter de réponses toutes faites à chacun de ces défis. Il a pour objet de présenter les enjeux et acquis de la microfinance aujourd'hui et d'expliquer, en pratique, « comment ça marche ». C'est un guide concret pour tous ceux qui souhaitent rejoindre un jour ce secteur – étudiants, professionnels – mais aussi pour ceux qui, simplement, veulent comprendre les principes et le fonctionnement des services de microfinance.

- ▶ **Dans sa première partie, ce livre explique le « pourquoi » de la microfinance** : il démontre que pour tous – familles ou entrepreneurs, pauvres ou riches –, l'accès à des services financiers est une nécessité, et qu'une part écrasante de la population mondiale en est exclue. En décrivant les principaux services offerts par les IMF, et les impacts de ces services, il montre en quoi la microfinance peut répondre efficacement à cette demande ;
- ▶ **La deuxième partie propose d'analyser, de façon pragmatique, comment fonctionne la microfinance** : qu'est-ce qu'une institution de microfinance ? Comment les IMF sont-elles structurées ? Quelles sont leurs ressources ? Quels sont les outils et indicateurs disponibles pour les piloter, les évaluer ? Sont-elles viables, et à quelles conditions ? Comment peuvent-elles concilier leurs trois objectifs majeurs : toucher un grand nombre d'individus, avoir un réel impact social et être pérennes ? Où en est aujourd'hui la microfinance, dans les grandes régions du monde en développement ?

- ▶ **La troisième et dernière partie offre enfin un panorama des acteurs de la microfinance** ; elle décrit qui sont ces acteurs, leur histoire, leur rôle actuel, leurs perspectives. Dans un secteur en évolution rapide, elle donne quelques clés pour comprendre les grands changements en cours : nouveaux modes d'intervention, implication croissante des acteurs privés, risques d'un retrait prématuré des bailleurs de fonds.

Puisse ce livre contribuer à clarifier et approfondir les efforts de tous ceux qui travaillent au développement d'outils financiers simples, durables et utiles au plus grand nombre.

Nota bene

Le succès de la microfinance dans plusieurs pays en développement a été si spectaculaire que des initiatives s'en inspirant ont vu le jour dans certains pays industrialisés. La microfinance y est en général utilisée comme un outil d'insertion pour des populations en situation d'exclusion, et d'exclusion bancaire en particulier. On a vu également d'importantes institutions de microfinance se développer dans d'anciens pays du bloc soviétique pour accompagner l'émergence d'entrepreneurs dans ces pays dits « en transition » vers l'économie de marché. Dans les deux cas, ces initiatives ont donné lieu à des réussites remarquables, aussi bien au niveau des micro-entrepreneurs que des IMF (comme l'ADIE en France, les programmes d'ACCION aux États-Unis, ceux de ProCredit en Europe de l'Est, et bien d'autres encore).

Si les principes de la microfinance sont les mêmes dans ces pays que dans les pays en développement, le besoin en est moins massif, et, surtout, les conditions de mise en œuvre y sont très différentes. Pour ces raisons, il serait difficile de les traiter ensemble.

Ce livre se concentrera uniquement sur les enjeux et la pratique de la microfinance dans les pays en développement.