

Ministère des Finances et du Budget (MFB)

Direction Générale du Trésor (DGT)

Coordination Nationale de la Microfinance (CNMF)

**Stratégie Nationale de la Finance Inclusive (SNFI)
2013 – 2017**

**Version finale
Décembre 2012**

Table des matières

Table des matières.....	2
Acronymes	3
1 Introduction	5
2 Le contexte de l'élaboration de la SNFI.....	5
3 Le concept de la finance inclusive.....	7
4 La problématique de la finance inclusive à Madagascar	8
4.1 La demande de services financiers	8
4.2 L'offre de services financiers	14
4.3 La problématique de coordination et du plaidoyer de la finance inclusive	20
4.4 La problématique du cadre légal et de la supervision.....	24
4.5 Les contraintes de l'environnement de la finance inclusive	26
5 La justification de la SNFI.....	26
6 Les principes directeurs de l'élaboration de la SNFI	27
7 Les axes stratégiques de la SNFI.....	28
7.1 Axe 1 : Le soutien de la demande de produits et services financiers	28
7.2 Axe 2 : Le développement de l'offre de produits et services financiers.....	30
7.3 Axe 3 : La coordination et le plaidoyer de la finance inclusive	32
7.4 Axe 4 : Le cadre légal, la supervision et l'environnement de la finance inclusive .	33
8 L'impact et les résultats attendus de la SNFI	35
9 Le rôle et les responsabilités des acteurs	37
10 Le processus de mise en œuvre de la SNFI	41
11 La Feuille de route de la Stratégie Nationale de Finance Inclusive de Madagascar	46

Acronymes

AFD	Agence Française de Développement
APB	Association Professionnelle des Banques
APIMF	Association Professionnelle des Institutions de Microfinance
Ar	Ariary
BCM	Banque Centrale de Madagascar
BOA	Bank Of Africa
CAE	Crédit Avec Éducation
CEA	Comité des Entreprises d'Assurances
CECAM	Caisse d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuelle
CNC	Conseil National de Concertation
CNMF	Coordination Nationale de la Microfinance
CSA	Centres de Services Agricoles
CSBF	Commission de Supervision Bancaire et Financière
CI	Comité d'Investissement
DAOF	Direction de l'Appui à l'Organisation des Filières
DGT	Direction Générale du Trésor
DSRP	Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté
FDA	Fonds de Développement Agricole
FIDA	Fonds International de Développement Agricole
FRDA	Fonds Régional de Développement Agricole
GCV	Grenier Commun Villageois
GSSP	Groupe Sectoriel du Secteur Privé
IBFM	Institutions et Banques de Microfinance
IMF	Institution de Microfinance
IOB	Intermédiaire en Opérations de Banque
MFB	Ministère des Finances et du Budget
MPME	Micro, Petite, et Moyenne Entreprise
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation de Producteurs
PDR	Projet de Développement Rural
PHBM	Projet Haut Bassin Mandrare
PIB	Produit Intérieur Brut
PPRR	Programme de Promotion des Revenus Ruraux
PTF	Partenaires Techniques et Financiers
SA	Société Anonyme
SAFR	Service d'Appui à la Finance Rurale
SAVA	Sambava, Antalaha, Vohémar, Andapa
SIG	Système d'Information de Gestion
SNFI	Stratégie Nationale de la Finance Inclusive
SNFR	Stratégie Nationale de la Finance Rurale
SNMF	Stratégie Nationale de la Microfinance

TT Tranoben'ny Tantsaha
UE Union Européenne

1 Introduction

La Stratégie Nationale de la Finance Inclusive (SNFI) 2013 - 2017, fait suite à la mise en œuvre de la Stratégie Nationale de la Microfinance (SNMF) 2008 – 2012 qui elle-même était la continuité de la SNMF 2004 - 2007. Elle a pour objectif ultime de permettre un meilleur accès à une diversité de produits et services financiers pour la population. Elle marque un tournant dans le développement de ce secteur, puisqu'elle cherche prioritairement à répondre aux besoins de services financiers de la population, plutôt que de se concentrer sur la structuration des institutions.

L'élaboration de la SNFI a bénéficié des leçons apprises de la mise en œuvre de la SNMF 2008 – 2012, consignées dans le document d'évaluation, réalisé en juillet 2012. Par ailleurs, d'autres documents ont servi à mieux connaître la demande de services financiers, particulièrement pour le secteur rural. C'est le cas, notamment, du document intitulé « Étude de capitalisation sur les mécanismes de financement de l'Agriculture¹ » et de l'ébauche de la Stratégie Nationale de la Finance Rural (SNFR), réalisés tous les deux en 2012. La CNMF et d'autres intervenants ont mis à la disposition de l'équipe de rédaction, les documents et informations relatives à l'élaboration de la SNFI.

L'élaboration de la SNFI a suivi un processus consultatif consistant à rencontrer les intervenants à plusieurs reprises de façon regroupée et individuelle pour obtenir les avis sur la problématique et les orientations à prendre avant même l'atelier national de validation. Un comité restreint a été responsable de la coordination des travaux et a pu émettre des avis tout au long du cheminement.

La SNFI se veut prospective face à un secteur en pleine évolution. Il est nécessaire que les intervenants aient la vision nécessaire pour effectuer les ajustements qui y sont proposés.

La SNFI est en adéquation avec les politiques et orientations en vigueur et compte tenu du contexte en changement, elle sera adaptée aux documents à venir de planification nationale, afin de respecter les priorités du gouvernement. Elle est déjà en cohérence avec la proposition de Stratégie Nationale de Finance Rural (SNFR).

2 Le contexte de l'élaboration de la SNFI

LE CONTEXTE POLITIQUE

Le contexte politique a été grandement perturbé au cours des dernières années. Ceci a entraîné le report de l'adoption de politiques, de stratégies et de mesures devant être prises par l'État. Les organismes d'encadrement du secteur de la microfinance tel que la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF), la Coordination Nationale de la Microfinance (CNMF), le Direction de l'Appui à l'Organisation des Filières (SAFR) et l'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance (APIMF) ont souffert de ces ralentissements. Il est à espérer que la mise en œuvre de

¹ Lorsque le concept de l'Agriculture est utilisé au sens large, c'est-à-dire regroupant l'agriculture, l'élevage et les pêches, un A majuscule est utilisé.

la SNFI se déroulera dans une atmosphère de stabilité politique, afin de pouvoir atteindre les objectifs escomptés.

Le contexte politique a provoqué également un ralentissement important des programmes de coopération internationale. Plusieurs bailleurs ont suspendu leur aide et même annulé définitivement certains programmes.

LE CONTEXTE ECONOMIQUE².

Les indicateurs économiques accusent une détérioration depuis l'avènement de la crise sociopolitique qui a coïncidé avec la crise économique mondiale de 2008. La croissance du PIB avait connu une croissance notable en 2007 et 2008 (entre 6,2% et 7,1%). Toutefois, elle a été négative en 2009 (-3,7%), avant présenter une faible croissance en 2010 et 2011 (respectivement 0,6% et 1,6%).

Le taux d'inflation a été relativement stable depuis 2007 jusqu'à 2011 oscillant entre 9% et 10%. Cette relative stabilité est due à la baisse de la demande et la diminution de l'offre. En baisse, les exportations se sont établies à 2 534 milliards d'Ar en 2011, contre 2 865 milliards d'Ar en 2008, soit une diminution de l'ordre de 13,06% sur la période. Les importations ont suivi la même tendance que les exportations et ont baissé de 6 532 milliards d'Ar à 5 304 milliards d'Ar en 2011, soit une dépréciation de 23,1% sur la période.

Les taux d'intérêt sont généralement stables mais demeurent à un niveau jugé élevé. Le taux directeur de la Banque Centrale s'est stabilisé à 9,5% depuis le mois d'août 2009. En 2011, les taux moyens pondérés appliqués par les banques se situent dans la fourchette de 10,5% à 24% pour les taux débiteurs et dans celle de 0 à 9,81% pour les taux créditeurs. Sur le marché des bons de trésor, les taux de rendement moyen des BTA, toutes maturités confondues, ont connu une légère fluctuation en passant de 8,80% en 2008 à 9,56% en 2011. Toutefois, en 2012, les taux de rendement mensuel de BTA ont constamment diminué pour atteindre 6% au mois de septembre contre 8,96% au mois de janvier 2012. D'une certaine manière, ces taux ont influencé le comportement des banques qui sont généralement en situation de surliquidité. Ces rendements appréciables des BTA incitent les banques à être très prudentes vis-à-vis le crédit d'où les taux d'intérêt élevés.

LE CONTEXTE DE L'AGRICULTURE

L'agriculture malgache est très concentrée dans la culture du riz. Malheureusement, la productivité générale à l'hectare est faible par rapport à d'autres pays producteurs d'Asie. Cette faible productivité empêche les agriculteurs de réaliser des revenus adéquats devant faire face à des cours mondiaux qui sont plus compétitifs. Cette situation amène la paupérisation du monde rural dont environ 50% sont en situation de quasi autarcie. Les priorités pour le secteur agricole devraient être d'accroître la productivité et de diversifier son agriculture.

² Sources : Bulletin de la BCM, mars 2012, TBE INSTAT Madagascar, 2012, Rapport Banque Mondiale octobre 2012.

LE CONTEXTE GENERAL DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE

Le secteur de la microfinance a connu une croissance remarquable au cours des 12 dernières années (13 fois plus d'activités), même les trois dernières années ont enregistré des gains substantiels en nombre d'usagers, en dépôts et en volumes de crédits. Les principales Institutions de Microfinance (IMF) se sont développées rapidement et le marché a vu l'introduction de nouvelles institutions qui ont connu une croissance rapide. La concurrence devient vive à certains endroits, alors que la couverture du territoire demeure incomplète et accuse une forte disparité.

Cependant, si les besoins de crédit des Micros, Petites, et Moyennes Entreprises (MPME) peuvent relativement être satisfaits, les crédits pour les producteurs agricoles et pour la population vulnérable³, n'atteignent qu'une faible proportion de ces créneaux de population. De même, les crédits aux équipements et aux investissements (moyen et long terme) sont déficients, ainsi que celui pour l'habitat. Plusieurs contraintes empêchent la jonction entre l'offre et la demande pour répondre à ces besoins. Peu de produits de micro-assurances sont offerts à la population. Cependant pour les services de transfert, la téléphonie mobile est en plein essor et devrait répondre de mieux en mieux aux besoins des consommateurs en ce qui concerne les transferts et les paiements directs. Le secteur a toutefois besoin de consolidation afin de conserver ses acquis et faire face à cette concurrence accrue et au développement des marchés.

Le cadre légal est généralement satisfaisant même si une mise à jour est nécessaire, notamment pour encadrer l'introduction de la téléphonie bancaire. Les mécanismes de supervision du secteur sont adéquats, mais le manque de ressources empêche une couverture suffisante.

LES CONTRAINTES DE L'ENVIRONNEMENT

Certaines contraintes réduisent la portée que pourraient avoir les opérations d'épargne et de crédit et d'offre pour les services financiers en général. Notons en autres, la sécurité, l'accès routier, la situation foncière, la fiscalité, l'administration judiciaire et l'environnement des affaires en général.

3 Le concept de la finance inclusive

Le concept de la finance inclusive marque une évolution dans la vision du développement des services et produits financiers offerts à la population. La vision de la finance inclusive a été définie avec la préoccupation de répondre à l'ensemble des besoins financiers de la population par tout mécanisme en mesure de satisfaire cette demande. Au lieu d'être basée principalement sur la structuration des institutions dédiées à la microfinance, cette approche s'intéresse plutôt aux besoins de la clientèle et aux mécanismes d'appui de l'offre pour y répondre. L'accent sera donc mis davantage sur le développement des marchés par les prestataires de services financiers, dont principalement ceux de la microfinance, plutôt que sur le renforcement institutionnel des institutions. Cette orientation résulte de la constatation

³ Financièrement vulnérable, économiquement actif

que dans biens des pays, la structuration des institutions de microfinance avait atteint un niveau de maturité suffisant, ce qui permettait de se préoccuper davantage du développement de leur offre de services. De plus, l'avènement d'opérateurs en mesure de répondre à la demande sans être des institutions de microfinance constitue un deuxième justificatif à cette ouverture. Par ailleurs, certains types de clientèles ont besoin de structurer leur demande afin d'avoir accès aux services financiers (ex : les agriculteurs, les vulnérables). Cette structuration peut être réalisée par les prestataires de services financiers, mais également par les organisations regroupant ou appuyant ces clientèles.

En conséquence, en préparation des stratégies de finance inclusive, il est nécessaire de détenir une connaissance exhaustive de la demande de services microfinanciers, afin de promouvoir les actions pour y répondre. Les besoins financiers ne se limitent pas à l'épargne et au crédit, mais incluent également la micro-assurance et les services à la clientèle, comme les transferts et les paiements directs, notamment ceux par téléphonie. Dans ce contexte, même si les institutions de microfinance restent un des intervenants majeurs pour offrir des services financiers et répondre aux besoins, l'ouverture à d'autres types d'opérateurs est nécessaire.

En résumé, les principes qui guident la finance inclusive sont les suivants :

- Considération de tous les besoins de services financiers de la population.
- Établissement de la stratégie en fonction d'abord d'une réponse aux besoins de la demande.
- Considération de tous les acteurs qui peuvent offrir ces services.
- Appui aux structures pouvant répondre à la demande.

Dans le contexte malgache, l'application de ces orientations doit se faire progressivement. En effet, le secteur de la microfinance s'est développé avec un certain retard par rapport à bien d'autres pays du continent. Même si le secteur a acquis une plus grande maturité, pour certains aspects, il reste fragile et des consolidations sont encore nécessaires. Cette stratégie nationale de la finance inclusive doit donc constituer un passage d'une approche basée sur la structuration du secteur (de l'offre) à celle axée sur le développement des marchés pour satisfaire la demande. On retrouvera donc dans cette stratégie des mesures qui cherchent à exécuter ce virage, tout en préservant les acquis. Ceci implique que les institutions de microfinance doivent prendre conscience de la nécessité dans les prochaines années de se consolider et de procéder à des modernisations et des transformations. Elles devront également se responsabiliser davantage par rapport à leur consolidation et leur professionnalisation.

4 La problématique de la finance inclusive à Madagascar

4.1 La demande de services financiers

La demande pour les services financiers à Madagascar est constituée, par les besoins d'épargne et de crédit, de micro-assurance, de services de transfert d'argent, notamment par la téléphonie. Cependant, peu d'études des besoins ont été

réalisées à Madagascar⁴ et des analyses complémentaires seront nécessaires, afin d'orienter l'offre sur les besoins ressentis par la population. Sans plus d'études, il n'est pas possible de hiérarchiser le type de demande par strate de population, ni de savoir dans quelle mesure précise la demande est satisfaite.

LES BESOINS D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT

Les besoins d'épargne et de crédit couvrent un vaste champ de besoins qui sont satisfaits de façon très variable au pays. Les besoins de crédit vont du crédit à la consommation (ou sociale), aux crédits productifs dont le crédit commercial, le crédit à la transformation, à l'agriculture et au crédit à l'habitat.

Pour la plupart de ces types de crédit, les besoins peuvent varier par strate de population ou de clientèle. Le besoin de crédits productifs, par exemple, peut s'articuler différemment selon la nature et la dimension des entreprises. Les besoins de crédits productifs et l'approche pour rejoindre ces clientèles sont différents pour les petites entreprises et les micro-entreprises. De même en agriculture, les études montrent que les crédits qui s'adressent aux producteurs qui génèrent déjà des surplus de production sont différents de ceux qui veulent passer d'une agriculture de subsistance à une agriculture davantage commercialisée. Les plus vulnérables que ce soit en milieu urbain ou rural, ont souvent besoin de diversifier leur revenu en menant des activités économiques complémentaires. Les approches pour satisfaire ces besoins de crédit aux activités complémentaires diffèrent des approches conventionnelles. Il y a lieu également de considérer les besoins de crédit regroupés pouvant être exprimés par les regroupements en milieu urbain et rural, comme les coopératives, les groupements de producteurs, de femmes ou de jeunes. Cependant dans bien des cas, les crédits accordés à de tel regroupement peuvent être assimilés à des crédits à la commercialisation ou à la transformation, sauf dans le cas de la redistribution du crédit.

Les besoins de crédit varient selon les utilisations qu'on veut en faire. Pour les activités génératrices de revenu les besoins couvrent les besoins de fonds de roulement et en équipements (ou investissement en général). De même, en agriculture, l'utilisation du crédit se différencie selon que les utilisations soient pour les fonds de roulement, les équipements, le stockage ou Greniers Communs Villageois (GCV). Les crédits à l'habitat peuvent couvrir les besoins d'acquisition, de construction ou de rénovation. Les crédits de consommation varient selon que ce soit des crédits sociaux, de consommation courante ou pour des équipements ménagers ou de transport, dont l'amortissement est davantage à long terme.

La possibilité de mobiliser l'épargne est également un besoin. L'épargne pour les usagers de la microfinance est non seulement un apport pour obtenir un prêt, mais elle est également une sécurité pour faire face aux imprévus (santé, récolte, perte d'emploi) ou pour éviter les vols et la redistribution auprès des proches ; enfin l'épargne évite de faire appel au crédit dont les coûts sont élevés. L'épargne peut être à court terme ou à moyen terme (ex : dépôts à terme). L'épargne peut être également

⁴ Sauf pour le crédit rural où les travaux de capitalisation de la finance rural à Madagascar réalisés en 2012 décrivent de façon exhaustive les besoins.

spécifique. On peut s'obliger à épargner pour prévoir les frais de scolarité, l'acquisition de logement, d'équipement, la retraite.

LA MICRO-ASSURANCE

Des besoins en matière de services de micro-assurance sont ressentis. De puis la fin des années quatre vingt dix, la grande île a connu un essor des institutions de micro assurance dont la mutuelle de santé en constitue le modèle dominant. A ce jour, il existe trois types de modèles (cf. à l'encadré ci-après) de système de mutuelle de santé à Madagascar : (i) mutuelle de santé du type assurance, (ii) mutuelle du type crédit, et (iii) mutuelle mixte crédit et assurance. Les produits de micro-assurances qui constituent la demande sont généralement: les assurances vie-prêt, les assurances couvrant l'incendie, le vol, les calamités, les assurances santé, les assurances agricoles et d'autres types d'assurance spécifique comme l'assurance emploi ou pour couvrir les frais funéraires. Il est à signaler que les opérations d'assurance ne figurent pas parmi les activités autorisées pour les institutions de microfinance.

Mutuelle de santé du type assurance

Le mécanisme utilisé consiste à apporter une protection mutuelle par la mise en commun des ressources sur la base des principes de l'assurance. Par conséquent il fonctionne sur la base d'une cotisation forfaitaire périodique de chaque adhérent. Cette participation assure le membre du type de risque que la mutuelle accepte de prendre en charge pour une période déterminée par les règlements de la mutuelle. Cette période est généralement d'une année et le renouvellement de la cotisation conditionne la disponibilité permanente du fonds de renouvellement.

Mutuelle du type crédit

Exemple : Mutuelle de crédit d'Ankazomanga Ouest à Antananarivo

Le fonctionnement peut être assimilé à celui du système bancaire. Les cotisations des membres alimentent un fonds à partir duquel chaque membre pourra prélever à titre de prêt ce dont il a besoin ou une somme fixée par les règlements de la mutuelle pour payer les soins en cas de maladie. La somme prêtée sera remboursée sans aucun intérêt mais dans les conditions fixées par les membres. La somme prêtée sera remboursée sans aucun intérêt mais dans les conditions fixées par les membres. Le remboursement assure la disponibilité permanente du fonds.

Mutuelle mixte crédit et assurance

Exemple : cas de la Mutuelle Fitsinjo à Sahambavy, dans la région de Fianarantsoa ;

Le système mixte combine en même temps le crédit et l'assurance dans ses modalités de prise en charge. Pour certains paquets de services, la prise en charge est totalement assurée, tandis que pour des paquets bien déterminés le crédit est appliqué. Ainsi, le système fonctionne sous forme de micro assurance pour les soins de base mais pour certaines pathologies nécessitant une référence au niveau du CHD, le patient bénéficie à titre de crédit un montant variable liée à la nature de la pathologie.

LES BESOINS DE TRANSFERTS ET DE SERVICES TECHNOLOGIQUES ET DE TELEPHONIE

Les services de transferts d'argent constituent un besoin depuis longtemps pour les usagers de la microfinance. Les transferts peuvent prendre diverses formes au sein des institutions financières en général. Les transferts peuvent consister aux simples transferts d'un point de services de l'institution financière du client à autre, du

transfert inter-institutions financières, de transferts par le moyen de la téléphonie, de paiements directs par transfert auprès des commerces et autres fournisseurs, des transferts internationaux. On croit généralement que ces services réservés à la clientèle plus favorisées deviendront accessibles pour une plus grande strate de population, même en milieu rural. D'ailleurs, les développements technologiques de la téléphonie, ayant les capacités de répondre à la demande de transfert de façon efficace et peu coûteuse connaissent un essor important pour les clients de la téléphonie mobile.

L'EVALUATION ET LA SATISFACTION DE LA DEMANDE

La demande n'est souvent pas satisfaite à cause du manque d'accessibilité ou de points de services. Si dans les centres urbains, une panoplie de services est offerte, le milieu rural est mal desservi. Les points de services des institutions bancaires et de microfinance ne couvrent qu'une partie du territoire, la couverture actuelle se limite souvent aux chefs lieu des districts⁵ qui, dans certain cas, peuvent être assez vastes. On estime que près de 300 points de services devraient être créés pour une couverture convenable du territoire⁶, soit 40% de plus qu'en 2012. Dans certains cas, la simple ouverture de points de services en milieu rural ne couvre que les besoins de commerce ou de consommation, sans rejoindre les activités de transformation, les producteurs agricoles ou la population vulnérable.

La satisfaction des besoins d'épargner dans des institutions est en fonction de la présence de points de services. Cependant, peu de produits spécialisés pour des utilisations précises sont offerts. Par ailleurs, on peut s'attendre que la téléphonie bancaire draine un volume non négligeable d'épargne.

Le besoin de crédit à la consommation est important, mais la capacité de remboursement freine l'accès. De plus, les crédits à la consommation peuvent mener au surendettement. Comme pour l'épargne, les besoins peuvent être satisfaits en fonction de la présence physique de points de services financiers.

Les MPME peuvent relativement avoir accès à des produits adaptés. Les institutions bancaires, notamment celles spécialisées en microfinance et les IMF offrent des produits de plus en plus adaptés, lorsqu'elles sont présentes sur le territoire. Il subsiste toutefois plusieurs contraintes. Souvent, les MPME qui ne peuvent avoir accès au crédit 1) ne présentent pas le professionnalisme nécessaire ; 2) les perspectives de rentabilité ne sont pas présentes (capacité de remboursement) ; 3) les MPME ne sont pas en mesure de répondre aux demandes de garantie, 4) les apports des entrepreneurs sont insuffisants et 5) les tracasseries administratives sont nombreuses. De plus, l'accès aux crédits aux équipements est plus difficile. Les prêts ne dépassent pas généralement 2 à 3 ans, temps insuffisant, dans bien des cas, pour amortir le coût des équipements, surtout compte tenu du niveau des taux d'intérêt. Les micro-entrepreneurs bénéficient rarement d'un appui à la demande (appuis non financiers) pour leur permettre d'accéder aux financements. Des facilités sont offertes pour garantir ces crédits par des institutions spécialisées ou des projets, mais couvrent une faible partie de la clientèle qui en a besoin.

⁵ Les régions qui connaissent le plus de déficit sont Melaky et Menabe.

⁶ Pour atteindre un point de services par 5 000 ménages.

La couverture des besoins de financement en agriculture serait seulement de 14%⁷. La demande de crédit agricole, évaluée de façon conservatrice, est établie à près de 840 milliards d'Ar, tandis que le volume de crédit réellement accordé par les IMF et les banques en 2011 était de 113 milliards d'Ar. Il faut noter que cette demande a été établie en ne considérant que les besoins des producteurs qui peuvent commercialiser de façon significative leur production et ceux qui cherchent à adopter des pratiques de cultures progressives. Plus de 50% des producteurs agricoles génèrent très peu de surplus. Ces producteurs, en situation de quasi autarcie, ont, en général, une aversion au crédit agricole, afin de ne pas mettre en jeu leur sécurité alimentaire en cas de mauvaise récolte. Cependant, le crédit au stockage des récoltes (GCV) constitue un besoin de financement qui est une mesure de sécurité alimentaire, même pour les petits producteurs et dont l'impact sur le revenu a été prouvé. Les besoins de crédit des agriculteurs sont constitués par le crédit communément appelé « crédit de campagne » (intrants, main d'œuvre, subsistance), les crédits au stockage (GCV) et par le crédit aux équipements⁸.

De façon générale, les besoins de crédit agricole ne sont pas satisfaits non seulement par un manque de points de services, mais à cause de multiples contraintes qui empêchent la jonction de la demande et de l'offre de crédit. Outre le risque climatique, le manque de rentabilité des cultures, l'absence de diversification et l'insuffisance des mécanismes de commercialisation constituent les premières contraintes à l'accès au refinancement. Les taux d'intérêt pratiqués permettent difficilement de rentabiliser les crédits, particulièrement pour le crédit aux équipements agricoles. Les garanties exigées par les institutions financières ne sont pas adaptées au contexte agricole. Les producteurs n'ont pas toujours la capacité d'établir leur besoin, connaissent mal les sources de financement et la bonne utilisation du crédit. L'insuffisance d'appui aux producteurs ne permet pas de renforcer la production ni d'effectuer un suivi technique adéquat. Les produits de crédit offerts aux producteurs ne sont pas suffisamment adaptés à leur besoin. L'approche de crédit individuel appliquée est similaire à celle du crédit commercial, ce qui avantage les producteurs plus productifs. Cette approche ne permet pas d'atteindre les masses. Le crédit au stockage (GCV) est celui qui est le plus accessible et également le plus répandu, cependant, il manque de locaux de stockage. Il manque également de dialogue entre les acteurs de la demande et ceux de l'offre.

L'étude de capitalisation sur les mécanismes de financement de l'agriculture conclue que le crédit agricole ne pourra prendre de l'expansion sans la mise en place d'actions de structuration de la demande et de mécanismes de cofinancement (subventions). La structuration de la demande consiste à préparer les producteurs pour qu'ils puissent avoir accès aux crédits. Cet encadrement passe par 1) une connaissance par le producteur des services de crédit offerts; 2) la connaissance de son budget de culture et des besoins de crédit, 3) un appui à l'élaboration de la demande de crédit, 4) l'information sur l'utilisation du crédit, 5) le suivi de la production, 6) la formation de groupes de caution mutuelle, 7) la mise en place de fonds de garantie paysan, etc.). La même étude indique également que le

⁷ Source : Étude de capitalisation sur les mécanismes de financement de l'Agriculture. Cette étude constitue une étude relativement complète de la demande pour les crédits agricoles.

⁸ Le document de capitalisation des finances rurales établit les volumes par type de besoins.

crédit serait plus accessible si des mesures permettaient de cofinancer par des subventions, en complément des crédits, les équipements agricoles par le biais, par exemple, des Fonds Régionaux de Développement Agricole (FRDA). Ce cofinancement pourrait également s'appliquer à l'acquisition des intrants, avec des subventions appliquées de façon dégressive, pour les producteurs qui s'insèrent dans un processus de modernisation des modes de production.

Plus de 50% de la population rurale ont besoin de crédit pour la diversification des sources de revenus plutôt que de crédits strictement agricoles. Il est nécessaire de ne pas confondre les besoins de crédit agricole et les besoins d'appui financier aux 50% de la population rurale qui sont difficilement en mesure d'accroître leur production, mais qui ont besoin de diversifier leurs revenus. Ce type d'appui financier s'apparente davantage aux crédits aux plus vulnérables. L'approche doit s'inspirer par exemple des Banques villageoises, du Crédit avec éducation, des Associations d'épargne et de crédit ou des Grameen Bank, mais appliquée en milieu rural. Pour le moment, le marché répond très peu à cette demande pour les plus vulnérables⁹.

Les besoins de crédit pour la commercialisation, le conditionnement et la transformation agroalimentaire ne sont pas très différents des besoins des MPME. On retrouve globalement la même problématique déjà décrite précédemment avec les mêmes faiblesses et contraintes. Cependant, l'accès au financement pour ces activités économiques est généralement plus difficile en milieu rural. Il concerne dans certains cas, les regroupements, les associations, les coopératives, lorsqu'en général l'offre s'intéresse davantage aux individus. L'insuffisance de filières agroalimentaires (chaîne de valeur) bien organisées constitue une contrainte à la mise à la disposition de crédit.

Le besoin de crédit à l'habitat est mal connu et sa faisabilité n'est pas établie, cependant la demande est importante en milieu urbain. Le besoin de financement de l'habitat (acquisition, construction, rénovation), sans en connaître l'ampleur, est sûrement très partiellement couvert. La clientèle peut obtenir des financements pour l'habitat auprès des IMF et des banques, mais les contraintes de durée, des taux d'intérêt, des capacités de remboursement et des complications administratives, judiciaires et foncières constituent des freins.

À Madagascar, des expériences d'assurance vie prêt et certaines expériences d'assurance santé ont été menées. Bien sûr, les assurances vie, incendie-vol, automobile et même santé existent depuis longtemps, mais s'adressent à des strates de clientèle plus favorisée. Des assurances vie-prêt sont offertes et dans certains cas, requises pour obtenir des crédits auprès des IMF et des banques dites de microfinance. Certains expérimentent les mutuelles de santé avec leurs adhérents, sans qu'on puisse en faire le bilan, mais il est évident que la demande est loin d'être comblée.

Une proportion de plus en plus importante de la population réalise des transferts pour disposer de liquidité ou comme mode de paiement. Certaines banques, qu'elles aient ou non une spécialisation en microfinance et certains réseaux d'IMF assurent les transferts entre agences. Seules les banques peuvent assurer des transferts

⁹ Quelques expériences sont menées avec succès dans certaines régions.

interbancaires. La téléphonie bancaire (Mobile Banking) est en plein essor, on peut penser que d'ici quelques temps ces systèmes rejoindront une partie non négligeable de la population. Les paiements par téléphonie auprès des commerçants sont en plein développement. De façon générale, dans un premier temps, la téléphonie mobile rejoint les zones plus peuplées et prospères, la clientèle plus favorisées, les gens avec un niveau de formation supérieur et occupant des postes plus élevés dans la société. Les transferts internationaux sont accessibles dans plusieurs institutions bancaires et sont généralement disponibles en milieu urbain où elles sont présentes. L'accès à des guichets automatiques est pour le moment réservé aux banques et donc moins disponibles pour la clientèle moins bien nantie.

Il n'y a pas de loi couvrant la protection de la clientèle des services financiers. Cependant, on croit généralement que si les institutions de microfinance se donnent un code d'éthique répondant aux préoccupations de protection de la clientèle des services financiers, les objectifs pourraient ainsi être atteints. Il faudrait que les banques de microfinance adoptent également un tel code d'éthique.

4.2 L'offre de services financiers

DESCRIPTION DE L'OFFRE

Les structures qui offrent de services financiers tels que l'épargne et le crédit pour la finance inclusive sont constituées d'institutions de microfinance, d'institutions bancaires et d'établissements financiers. En 2012, pour les opérations d'épargne et de crédit s'adressant à la finance inclusive, les structures offrant des services sont constituées par 31 IMF reconnues par la loi et 2 institutions bancaires qui offrent des produits et services destinés à la clientèle de la finance inclusive, surnommées « banque de microfinance ». On utilisera l'acronyme IBMF (Institutions et Banques de Microfinance) pour désigner ces deux premiers groupes de structures¹⁰. On retrouve également deux banques commerciales s'intéressant de façon significative à ce marché par le biais de financements directs aux producteurs agricoles, par l'octroi de financement à des groupements ou coopératives agricoles et par le refinancement des IMF ; un établissement financier s'intéresse prioritairement au marché de la microfinance. Un certain nombre de structures informelles non agréées et usurières agissent dans le secteur, sans qu'on puisse les dénombrer. Les IBMF offrent une gamme variée de produits, mais ce sont les crédits destinés aux MPME qui dominent.

Incluant les banques de microfinance, à la fin de 2011, le secteur de la microfinance présentait un taux de pénétration d'environ 18,4% des ménages malgaches. C'est-à-dire que 18,4% des ménages transigent avec les institutions ou banques de microfinance, soit près de 850 000 usagers. Il faut noter que le secteur a fait un bond volumineux depuis les douze dernières années. En 1999, le nombre d'usagers était de 62 408. Il est maintenant 13 fois supérieur. En 2011, les dépôts dans ces institutions représentaient une somme de près de 200 milliards d'Ar et l'encours de crédit 250 milliards d'Ar, dont environ 87 milliards pour l'agriculture. Malgré la

¹⁰ Il est à remarquer que les institutions regroupées par cet acronyme ne sont pas régies par la même loi et il ne saurait être reconnu légalement. Il est utilisé que pour des fins de commodités dans le texte.

crise économique et politique, le secteur de la microfinance a connu un essor important ces dernières années (2008 à 2011). Le nombre d'utilisateurs a augmenté de près de 20% par année entre 2008 et 2011. Les dépôts ont cru de 56% par année et les crédits de 35% par année. Les femmes représenteraient 46,4% des utilisateurs. Le secteur est relativement concentré sans qu'on assiste à la présence d'IMF dominantes. Une dizaine d'IMF, incluant les banques de microfinance, représentent près de 90% du marché, en termes d'utilisateurs, d'épargne et d'encours de crédit.

Malgré leur croissance, la part de marché des IMF sous forme coopérative s'est réduite depuis quelques années avec la venue des IMF créées sous un statut de Société Anonyme (SA) et des banques de microfinance. Cependant, les utilisateurs membres d'IMF mutualistes représentaient encore 82% de l'ensemble en fin 2011, mais plus que 48% des crédits et 56% des dépôts.

L'offre pour la finance inclusive n'est pas statique, la concurrence est de plus vive sur les marchés. Depuis les dernières années, le secteur a assisté à la venue de plusieurs nouvelles institutions qui ont l'intention d'offrir une gamme diversifiée de produits microfinanciers, quoique les premiers marchés couverts par celles-ci aient été celui des MPME en milieu urbain. Cette concurrence obligera les institutions existantes à adapter leur offre, leur approche et dans certains cas à se restructurer. La téléphonie bancaire pourra également avoir des impacts sur la mobilisation de l'épargne et sur les services de transferts d'argent, offerts que partiellement pour les opérateurs actuels. Ils devront le faire à titre connexe, en s'insérant comme sous distributeurs aux organisations bancaires et de téléphonie existante. Ces services permettront à la clientèle de la finance inclusive d'avoir un meilleur accès aux services financiers.

Trois binômes se sont formés pour offrir les services de transfert d'argent par téléphonie. Conformément aux dispositions légales en vigueur, les Intermédiaires en Opérations de Banque (IOB) peuvent effectuer des opérations de transfert à conditions que se soit sous le couvert d'un agrément bancaire. En revanche, aucune disposition réglementaire spécifique n'est encore édictée. C'est ainsi qu'en 2012, trois binômes (banque et opérateur de téléphonie mobile) étaient présents pour offrir des services de Mobile Banking à Madagascar. Ces services permettent généralement aux clients d'effectuer des transactions bancaires, des transferts d'argent et des paiements de factures relatives à l'achat de biens et services à partir de leur téléphone mobile. Les IMF doivent recevoir un mandat de banques pour devenir des sous distributeurs du service de transfert par téléphonie, plusieurs ont déjà fait la démarche. Par ailleurs, si on désire que la téléphonie bancaire ait un impact en milieu rural, il est nécessaire d'associer davantage les IMF à cette innovation.

Outre la téléphonie bancaire, des services de transfert d'argent peuvent être réalisés par les IMF de niveau : 2 et 3. Les transferts d'une agence à une autre peuvent se faire dans les cas d'une même IMF. Pour les transferts inter-IMF, il est nécessaire que ces transferts soient faits sous le couvert d'une banque. Ceci est applicable également pour les transferts internationaux.

Très peu d'initiatives ont été entreprises dans le domaine de la micro-assurance. Les compagnies d'assurances classiques offrent des services variés s'adressant aux

particuliers et entreprises. Cependant, sauf exception, il est constaté que ces services ne s'adressent pas nécessairement aux ménages moins nantis. Certaines IBMF expérimentent des programmes d'assurance santé pour leur clientèle et de perte de revenu pour les emprunteurs.

PROBLEMATIQUE DU DEVELOPPEMENT DES MARCHES POUR LES OPERATEURS D'EPARGNE ET DE CREDIT

Outre la faiblesse de la couverture du territoire, particulièrement en milieu rural, le principal problème de l'offre est l'incapacité d'offrir convenablement des produits adaptés pour répondre à certaines strates de la demande. C'est ainsi que si le besoin de certains types de clientèles, comme celle du commerce, est assez bien couvert, la clientèle des producteurs agricoles et des plus vulnérables l'est beaucoup moins. Le crédit pour les équipements est également plus difficile à obtenir autant pour les entreprises que pour les producteurs agricoles. Les principales contraintes pour le crédit aux équipements sont le taux d'intérêt, la durée des prêts et dans certains cas les faibles apports exigés qui augmentent le niveau des mensualités. Outre ces créneaux importants, les institutions s'adressant à la finance inclusive ont de la difficulté à répondre à la demande du crédit pour l'habitat à cause 1) d'un manque de fonds à moyen terme, 2) d'expertise, 3) d'un manque de capacité de remboursement de la clientèle, 4) des taux d'intérêt en vigueur et 5) des conditions générale du marché, dont les contraintes liées à l'acquisition de titre, les facilités de réalisation des hypothèques et des mesures administratives. En général, où les services sont disponibles, la clientèle peut avoir accès à des services permettant la mobilisation de l'épargne, mais souvent sans disposer de produits d'épargne spécifique.

L'extension des Institutions et Banques de Microfinance (IBMF) est limitée pour diverses raisons dont : la mission de certains de ces structures (spécialisation urbaine ou limitée à un territoire), par le manque de marché potentiel et surtout par l'absence de fonds de développement pour financer les implantations. Malgré la présence physique de points de service, il n'est pas garanti que la clientèle des agriculteurs et des moins nantis soit desservie. Cependant, des exemples ayant des impacts significatifs sur la couverture du territoire et sur la satisfaction des besoins ruraux sont recensés¹¹.

Il est vrai que pour les IBMF, les marchés de l'agriculture et celui des plus vulnérables sont plus difficiles à aborder. Cependant, peu d'efforts ont été faits pour adapter les produits et particulièrement les approches pour rejoindre ces clientèles. Il y a souvent un manque de volonté pour le faire, mais c'est aussi le choix de la facilité, car le crédit commerce représente moins de complexité et de risque. Le développement de produits de crédit agricole et pour les vulnérables nécessitent des investissements pour leur développement, des approches particulières et une expertise souvent absente au sein des IMF. Par ailleurs, le développement de ce type de produits implique préférentiellement la structuration de la demande, afin que la jonction se fasse entre l'offre et la clientèle, or peu d'efforts ont été faits en ce sens. Les IMF peuvent difficilement amortir ce type de frais de développement. En conséquence

¹¹ Ces le cas par exemple des projets du FIDA (PHBM, SAVA, PPRR), de la Banque Mondiale avec les OTIV et TIAVO, de l'UE et de l'AFD avec notamment les CECAM.

lorsque le crédit agricole est offert (35% du portefeuille des IMF¹²), la plupart du temps, il est fait sous forme de crédit individuel, sans approche particulière, privilégiant les producteurs plus productifs et laissant pour compte une bonne partie de la clientèle potentiel. Les crédits au stockage (GCV) sont généralement offerts en milieu rural et peuvent répondre aux besoins d'une plus grande partie de la population, mais le manque d'espaces de stockage freine leur développement.

Malgré les incitatifs à la mise en place de services financiers aux plus vulnérables, la demande est très peu couverte. L'inventaire des structures offrant des crédits aux plus vulnérables n'a pas été réalisé. On sait toutefois qu'un certain nombre d'initiatives sont en cours sous la forme de Crédit Avec Éducation (CAE) qui génèrent des résultats probants. Ces initiatives ne couvrent qu'une faible partie de la demande. Les causes ne sont pas déterminées mais on peut supposer qu'elles sont relatives au manque de volonté, à la complexité d'introduction, l'absence de rentabilité, au manque d'adaptation du modèle, etc. Le problème est d'autant plus criant que les objectifs du millénaire que les Partenaires Techniques et Financiers (PTF) ont adopté mettent en priorité les actions auprès des vulnérables afin de réduire la pauvreté.

L'approche classique du crédit individuel est généralement employée pour l'octroi de crédit. Cette approche convient aux crédits aux petits entrepreneurs, mais compte tenu du coût de transaction, est difficilement applicable pour les couches de population plus vulnérable que ce soit en milieu rural ou urbain. De plus, compte tenu des montants demandés de crédit par les producteurs agricoles moins prospères, l'approche individuelle favorise les producteurs ayant davantage de capacité de production. Des IBMF ont adapté pour le crédit commercial des approches davantage de proximité, ce qui réduit les coûts, les impayés et permet un meilleur suivi. Il est nécessaire que les IBMF développent des approches de groupes et la sous distribution du crédit. L'approche de groupe permet de sensibiliser les clients au crédit à l'épargne et au crédit, les former à leur utilisation, fournir des garanties de groupe (ex : caution mutuelle ou fonds de garantie villageois) et maximiser le suivi. Cette approche augmente significativement le nombre de clients qui peut être desservi par les agents de crédit.

Les conditions appliquées pour offrir les services d'épargne et pour l'octroi de crédit représentent une des contraintes à l'accès aux services de finance inclusive. Les taux d'intérêt pratiqués à Madagascar freinent en général les investissements. La cause de ces intérêts élevés n'est pas unique. Les IBMF pointent du doigt les taux élevés pour le refinancement, mais d'autres causes sont en jeu comme les études l'ont démontré : 1) l'insuffisance de la mobilisation de l'épargne, 2) le manque d'efficacité des IBMF, 3) les taux de pertes sur prêt à répartir sur l'ensemble du portefeuille, 4) le manque de concurrence, 5) dans certains cas, des surplus relativement élevés et 6) une certaine collusion pour maintenir les taux d'intérêt élevés. On note cependant que dans certaines zones où la concurrence est plus forte et où les IBMF adoptent des objectifs à caractère social, les taux d'intérêt sont en baisse. Pour ce faire, cependant les IBMF doivent détenir des capitaux propres importants ou faire appel à l'épargne et maîtriser leurs coûts, notamment par des

¹² Grâce principalement au réseau des CECAM qui détient 75% de ce pourcentage.

approches moins coûteuses. La demande de garantie constitue également un frein à l'accès. La clientèle ne peut souvent pas fournir les garanties physiques demandées, notamment pour les femmes. Il y a peu d'initiatives qui ont été réalisées pour développer d'autres types de garantie pouvant suppléer aux garanties traditionnelles de l'épargne bloquée ou des garanties physiques. La caution mutuelle est rarement utilisée ainsi que des fonds de garantie villageois¹³.

De façon générale, les IBMF manquent de stratégie de développement des marchés, particulièrement au moment où la concurrence devient plus importante. L'approche et les types de produits offerts constituent la base du développement des marchés, mais la structuration mêmes des institutions et de leurs points de services ne permet pas toujours d'appréhender les marchés de façon dynamique et agressive, notamment via la culture de l'entreprise et les qualifications de leurs agents.

Face à l'incapacité des IBMF d'adopter leur offre, la clientèle et les PTF songent à développer des canaux alternatifs pour satisfaire la demande. Des représentants du monde rural et les intervenants auprès des clientèles plus vulnérables ont l'intention de mettre en place des alternatives afin que ces clientèles puissent avoir accès à des services financiers plus adaptés à leur besoin. On souhaite créer des structures de type banques villageoise (Village banking), associations ou groupes d'épargne et de crédit, sous la forme de structures autonomes. Ce type d'initiatives devrait voir le jour au cours de la période de la prochaine SNFI. Ces initiatives devraient rendre accessibles des services financiers à une plus importante partie de la population, notamment les plus vulnérables. Il faudra cependant que ces structures s'insèrent dans un cadre juridique national. En conséquence, il faudra évaluer si des changements sont nécessaires au cadre juridique actuel. Il est aussi prévisible que certaines de ces initiatives puissent créer le lien avec les IBMF ou les banques commerciales et seraient en quelques sortes des mesures de structuration de la demande. Dans tous les cas, les promoteurs de ces initiatives devront prévoir la pérennité de ces systèmes, lorsque les appuis prendront fin.

PROBLEMATIQUE INSTITUTIONNELLE

Suite à sa phase extensive, le secteur de la microfinance doit consolider ses acquis. Malgré la croissance importante du secteur au cours des 12 dernières années, l'ampleur des institutions et la venue de la concurrence militent pour que des efforts soient faits en vue de sa consolidation. Bien entendu, quelques IMF importantes ont connu et connaissent encore des difficultés qui ont obligé l'autorité de supervision (CSBF) et les organismes d'encadrement (CNMF, APIMF, SAFR) à intervenir avec des plans de redressement ou de fusion, mais au-delà de ces événements, d'autres IMF pourraient connaître des déboires, si des actions de consolidation ne sont pas programmées. Les besoins de modernisation (système de gestion) et de transformation devraient être répertoriés auprès des plus importantes IMF. Les IMF dans plusieurs cas ne sont pas prêtes à s'ajuster à la concurrence et à répondre adéquatement à la demande. Peu d'IMF ont des stratégies basées sur le développement des affaires. Par ailleurs, afin de consolider le secteur, suite à des audits techniques, certaines IMF

¹³ Outre les types de crédits avec éducation, pratiquement seule la BOA pratique encore les crédits avec caution mutuelle et les fonds de garantie mutualiste.

pourraient opter pour mener des restructurations, des fusions ou partager des services en commun, se convertir et changer de statut pour devenir un établissement financier ou une banque.

La professionnalisation demeure une priorité pour les IMF. Les IMF, en général, connaissent de façon variable, des lacunes au niveau de leur administration. Les principaux problèmes rencontrés concernent : 1) la maîtrise du crédit, 2) la performance des outils de gestion, notamment le Système d'Information de Gestion (SIG, incluant l'informatisation), 3) la gouvernance, 4) le contrôle interne, 5) le développement des marchés, 6) la capacité de gestion financière, 7) le contrôle des coûts, 8) la rentabilité, 9) la capacité intrinsèque des ressources humaines, non seulement au niveau des métiers, mais également pour les cadres. Pour plusieurs, l'accès au transfert par téléphonie ou la participation à la centrale de risque n'est pas envisageable compte tenu du niveau de développement de leur gestion. La formation spécialisée est assurée en bonne partie par les programmes offerts par l'entremise de l'APIMF ou dispensée à l'interne par les IBMF. Il y a très peu de formation académique spécialisée pour les métiers de la microfinance. L'appui institutionnel est réalisé via des programmes de projets auxquels, les IMF déposent des demandes d'appui. L'appui alors accordé est souvent morcelé et ne couvre pas les besoins d'appuis institutionnels dans leur globalité et l'appui reste fragmentaire. Il serait intéressant d'évaluer une stratégie d'appui graduée selon le niveau de développement de l'IMF, afin d'éviter l'éparpillement et rechercher le maximum d'impacts sur le secteur. Pour ce, il faudrait d'abord que les besoins d'appui soient évalués (couverture du territoire, renforcement des capacités, outils de gestion, etc.).

Le secteur de la microfinance a accès aux sources de refinancement, mais les taux d'intérêt demandés sont élevés. Seules les IBMF qui peuvent présenter une gestion et des résultats adéquats peuvent y avoir accès. De plus, les banques commerciales finançant les IBMF demandent la plupart du temps que ces prêts soient garantis par des organismes spécialisés¹⁴. Par ailleurs, il serait illusoire de refinancer les IMF qui représentent un risque démesuré, ce serait encourager le manque de performance. Le refinancement connaît également des limites. Le ratio de solvabilité oblige à ce que l'appel au refinancement corresponde à un plafond maximum en rapport, notamment aux fonds propres. L'étude de capitalisation de la finance rurale mentionnait qu'il faudrait, comme mesure à court terme que les IMF aient accès à des sources de financement à des taux conventionnés. Cependant, on mentionnait également qu'à moyen terme, le contrôle des charges et l'utilisation de l'épargne et de l'avoir propre pouvait avoir un impact plus significatif sur les taux d'intérêt. Des études de faisabilité devraient être réalisées afin de déterminer si une institution de refinancement pourrait être viable et si elle pourrait avoir une influence notable sur les taux d'intérêt. La participation sous forme de capital ou de prêts à ce fonds par les institutions nationales de gestion des régimes de retraite, d'assurance et d'épargne, comme la Caisse d'Épargne et la Caisse postale devrait faire partie des objets de l'étude. Souvent, on mentionne que les IMF pourraient avoir recours à des crédits directement à la Banque Centrale de Madagascar (BCM). Cependant, les crédits accordés par la BCM aux banques ne sont qu'à très court terme (au jour le jour) et suit des procédures qui ne sont pas adaptées aux IMF. Ces crédits servent surtout à réguler

¹⁴ Dans la plupart des cas, on fait appel à la garantie ARIZ proposée par le dispositif de coopération de l'AFD.

la liquidité bancaire dans le cadre de la mise en œuvre de la politique monétaire. Il faudrait alors que des mécanismes spécifiques soient mis en place. On mentionne souvent que les IBMF manquent de ressources pour effectuer le crédit à moyen et long terme¹⁵. Ce type de ressources pourrait accroître les crédits aux équipements, aux investissements et à l'habitat.

4.3 La problématique de coordination et du plaidoyer de la finance inclusive

LA PROBLEMATIQUE DE LA COORDINATION DE LA FINANCE INCLUSIVE

Peu de suivi a été réalisé de la SNMF 2008 – 2012. Le Comité de Pilotage de la SNMF ne s'est pratiquement pas réuni sur toute la durée de la SNMF, principalement à cause des problèmes politiques qu'a connus le pays. Pour les mêmes raisons, le Comité Supérieur de la Microfinance n'a pas été mis en place. Toutefois, l'évaluation de la SNMF a été réalisée en juillet 2012. Par ailleurs, la CNMF qui assure le secrétariat du Comité de Pilotage, n'a pas développé de mécanismes pour suivre l'atteinte des résultats, la réalisation des activités, ni le niveau de mobilisation des fonds pour réaliser la SNMF. Les textes proposant le suivi de la SNFI pour les prochaines années devront également s'ajuster à la notion de finance inclusive, afin de s'assurer que tous les intervenants autant de l'offre que de la demande y soient représentés en plus des structures d'encadrement, gouvernementales et des PTF.

Principales conclusions de l'évaluation de la SNMF 2008 - 2012

La diligence et l'engagement des acteurs du secteur dans un contexte résolument défavorable a permis d'atteindre en partie les objectifs escomptés dans le cadre de la SNMF. L'analyse axe par axe de la SNMF a permis de relever les objectifs atteints et ceux qui ne l'ont pas été au cours de la période allant de 2008 à 2012.

Axe stratégique 1 : Amélioration du cadre légal, économique, et réglementaire pour un développement harmonieux et sécurisé du secteur,

Par rapport à l'axe 1, les constats suivants sont à relever.

- Une des réalisations majeures a concerné l'adoption du cadre de stratégies et politiques favorisant le développement de la microfinance, notamment l'adoption du document de la SNMF en Conseil des Ministres et la mise en place du Comité de Pilotage de la SNMF.
- Néanmoins, le Comité de Pilotage a été mis en veilleuse dès le début de la période de crise, ses membres n'étant pas en mesure d'y siéger. Par ailleurs, l'harmonisation de la SNMF avec les autres politiques sectorielles de développement n'a pu être réalisée.
- En revanche, le cadre légal et réglementaire régissant les activités de microfinance a été, dans ses grandes lignes, complété et implanté, notamment en ce qui concerne la production et la publication des instructions manquantes par rapport à la loi sur la microfinance. La mise en conformité des IMF avec le nouveau cadre légal et réglementaire a permis également d'attribuer à la majorité des IMF (8 IMF en 2008 contre 32 en 2012) existantes les agréments/licences requis dans l'exercice de la profession.

¹⁵ Obligation d'un appariement entre les ressources à moyen et long terme et les prêts pour les mêmes périodes.

- Par ailleurs, la supervision du secteur a été surtout handicapée par le manque de moyen ressenti au niveau de la CSBF et qui par conséquent n'a pas pu effectuer des contrôles exhaustifs au niveau de l'ensemble des IMF. A cela s'ajoute la faiblesse constatée en matière de contrôle interne du côté des IMF.

Axe stratégique 2 : Offre viable et pérenne de produits et services adaptés, diversifiés et en augmentation, notamment dans les zones non encore couvertes par des IMF professionnelles.

La professionnalisation accrue des IMF a permis à certaines institutions d'étendre leurs réseaux de distribution et de diversifier les produits offerts à leur clientèle respective. Plus récemment, la mise à contribution de l'application financière sur téléphonie mobile (Mobile Banking) a aussi facilité la distribution des produits et services (notamment transfert d'argent) dans les zones reculées de l'Ile. Cependant, une bonne partie des objectifs de ce deuxième axe n'ont pas pu être atteints, notamment en ce qui concerne les aspects suivants :

- Forte disparité d'implantation se traduisant par une faible couverture du milieu rural en général, alors que dans les grandes villes on observe un foisonnement d'IMF ;
- Efficacité encore faible des IMF dans leur majorité, situation corroborée par une mauvaise maîtrise des risques, et des coûts d'opérations ;
- SIG utilisés ne répondant toujours aux besoins des IMF et ne leur ne permettant de disposer d'informations fiables et à jour ;
- Insuffisance de ressources dédiées au redressement et/ou à l'assainissement d'IMF en situation de précarité.

Axe stratégique 3 : Organisation du cadre institutionnel de manière à permettre une bonne structuration du secteur, une coordination efficace et une conduite efficiente de la SNMF

Par rapport à l'axe stratégique 3, on peut dire que certains objectifs escomptés ont été atteints. Les réalisations majeures ont trait aux aspects suivants :

- Mise en place et l'opérationnalisation de l'APIMF. Sous l'impulsion de la nouvelle association, des programmes de formations ont été ainsi adressés aux ressources humaines du secteur en 2012. L'élaboration d'un code de déontologie est en bonne voie de réalisation au niveau de l'association ;
- Audit de la CNMF. Cet audit a permis de préciser les rôles et missions de la CNMF ainsi que d'élaborer le plan stratégique de la CNMF ;
- Mise en place du centre de ressources et de la base de données de la CNMF. Mais il y a lieu de noter que l'alimentation de la base de données demeure tributaire de la volonté des IMF à partager les données sur une base volontaire et ce en l'absence d'un cadre légal spécifique.

Par contre, pour des raisons liées surtout à la crise, la construction du cadre institutionnel tel que prévu dans la SNMF n'a pu être achevée. Il s'agit particulièrement de :

- L'opérationnalisation du Comité de Pilotage bien que ledit Comité ait été constitué ;
- La mise en place du Conseil Supérieur de la Microfinance ;
- La tenue de la table ronde des bailleurs de fonds.

Malgré les actions pertinentes réalisées par la CNMF, elle n'a pas pu jouer son rôle de façon optimale principalement par le manque de ressources financières et les blocages administratifs dus à la transition.¹⁶ Dès le départ, les rôles et les

¹⁶ Les éléments de cette analyse sont tirés du document relatif à l'audit organisation de la CNMF.

responsabilités de la CNMF n'ont pas été précisés clairement par un décret. Des zones grises d'intervention entre la CSBF, la CNMF et l'APIMF sont apparues, quoique les champs d'intervention de la CSBF soient clairement définis. Au cours des dernières années, la CNMF s'est efforcée de mener des activités de coordination, principalement par 1) la mise en place du Comité d'Investissement, 2) les interventions auprès des IMF en mauvaise posture, 3) l'appui à la fusion des deux associations professionnelles. Des actions ont été entreprises également dans le domaine de la communication et de l'information (base de données, site WEB). La CNMF a collaboré à des études sur le secteur en partenariat avec des PTF. La situation politique a également empêché la CNMF de jouer pleinement son rôle dans l'intermédiation avec les autres structures gouvernementales. Il n'y a pas eu suffisamment d'initiatives afin de favoriser le dialogue entre les acteurs, notamment entre les acteurs de la microfinance et ceux du monde rural. Il faut mentionner qu'avec la crise, la CNMF n'a plus bénéficié d'appui des bailleurs de fonds et que son budget en provenance de l'État s'est réduit d'année en année. Plusieurs rapports ont recommandé que la CNMF ait un statut qui lui donne davantage de notoriété et d'autonomie dans l'utilisation de ses budgets et dans l'embauche du personnel.

Un Comité d'Investissement a été mis en place afin de substituer le Fonds multi bailleurs devant financer la SNMF, mais la participation des PTF a été plutôt modeste. Même sans la crise, les mécanismes de financement de plusieurs bailleurs de fonds ne permettent pas la mise en commun de fonds gérés par une tierce partie¹⁷, car on exige une traçabilité sur l'utilisation des fonds. La crise a définitivement mis fin à la possibilité de créer une unité de gestion à l'intérieur du ministère pour mettre en place un fonds multi-bailleurs. Le Comité d'Investissement a été mis en place afin de pallier à l'absence de ce fonds multi-bailleurs. Certains PTF se sont servis de ce Comité d'Investissement comme mécanisme d'approbation pour le financement des IBMF. Mais, même au delà de ce principe de la traçabilité, la plupart des PTF veulent garder une autonomie et la latitude pour mener leur programme. Le caractère décisionnel annoncé du Comité d'Investissement rebiffait certains bailleurs, même si dans les faits le comité fut plutôt consultatif. Le Comité d'Investissement a très peu fait l'analyse de la programmation d'ensemble des PTF et son suivi, mais dans les faits, il a plutôt servi à coordonner les financements accordés aux IBMF. La consultation des intervenants dont les bailleurs de fonds montre qu'il serait davantage adéquat de mettre en place un comité technique pour coordonner les financements accordés aux structures de la microfinance, afin d'éviter les dédoublements de financement des IBMF et les trop grandes concentrations pour les implantations de points de services. Ce comité réunirait les techniciens qui doivent répondre aux demandes de financement des institutions microfinancières. La présentation des programmes et projets des PTF avant leur mise en œuvre devrait se faire plutôt au Comité de Pilotage de la SNFI pour validation.

La disponibilité des données sur le secteur représente un besoin crucial pour le suivi et l'évaluation de la SNFI, pour la coordination des structures d'encadrement et la programmation des projets d'appui. Il est très difficile de disposer de données sur le secteur. De par la loi, les IBMF doivent fournir à la CSBF leurs informations financières qui servent à procéder au contrôle sur pièces. Ces

¹⁷ Surtout dans le cas des bailleurs multilatéraux.

informations ne sont pas facilement disponibles et peu de rapports consolidés d'analyse sont publiés à intervalle régulier. La CNMF a mis en place une banque de données, mais face à la non obligation des IBMF de fournir l'information, les données ne sont que partielles. Certaines de ces données ont un caractère confidentiel, cependant, il est nécessaire d'avoir régulièrement un portrait consolidé du secteur au niveau national et désagrégé selon différentes catégories d'information. Les informations non financières de portée du secteur sont également nécessaires. Les structures concernées devraient se concerter afin d'identifier les besoins d'information et se répartir les tâches pour le traitement. Les demandes d'information aux IMF devraient passer par un guichet unique afin d'éviter des surcharges de travail.

Des consultations ont eu lieu entre bailleurs de fonds, sur leur programmation, notamment en microfinance par le biais du Groupe Sectoriel du Secteur Privé (GSSP). Les projets en préparation sont exposés à ce comité afin d'assurer la cohérence des interventions entre les bailleurs de fonds. Le GSSP est assisté par le secrétariat multi-bailleurs.

Des bailleurs de fonds sont intervenus dans le passé pour le développement du secteur. Dans certains cas, à cause de la situation politique, ils ont dû cesser leur intervention, les reporter ou les ajuster. Les interventions des bailleurs ont porté généralement sur l'extension des services financiers dans les zones non couvertes, pour le développement de produits adaptés et pour le renforcement institutionnel et technique des IBMF ou pour le renforcement des capacités des acteurs de la demande (appui non financier).

Les conditions de la transition ont empêché une représentation adéquate du secteur de la microfinance. Le Comité de Pilotage de la SNMF qui pouvait émettre des avis sur la situation du secteur, ne s'est pas réuni depuis l'avènement de la transition. Pour les mêmes raisons, le conseil supérieur qui devait être en place réunissant les intervenants de l'ensemble du secteur n'a pas été créé.

L'association professionnelle a été pratiquement inopérante au cours de la SNMF 2008 – 2012. En effet, les associations professionnelles représentant les IMF mutualistes et les IMF non mutualistes ont dû se saborder, pour ne former qu'une association. L'objectif fut atteint après d'intense plaidoyer des acteurs clés. L'APIMF a dû repartir sur de nouvelles bases et a perdu les acquis des associations précédentes. L'APIMF n'a donc pas pu jouer convenablement son rôle de représentation durant une bonne partie de la durée de la SNMF 2008 – 2012. La situation politique a amené la mise en veilleuse de certaines de ses activités de représentation. Ses besoins de structuration sont importants et l'autofinancement de ses frais généraux ne sera pas atteint au cours des cinq prochaines années. Les bases de son autofinancement auraient intérêt à être revues.

Les besoins de représentation sont importants, particulièrement au moment de la fin de la période de transition. Il sera nécessaire que le secteur se donne une stratégie de plaidoyer au moment où les activités reprendront normalement et que tous les secteurs voudront mettre de l'avant leurs revendications. On comprendra que l'adoption de la SNFI et son financement nécessiteront un plaidoyer de la part des acteurs pour permettre sa mise en œuvre.

4.4 La problématique du cadre légal et de la supervision

LA PROBLEMATIQUE DU CADRE LEGAL DE LA FINANCE INCLUSIVE

Le cadre légal satisfait généralement les intervenants, quoiqu'une révision soit nécessaire pour revoir certains aspects, notamment l'introduction des transactions par la téléphonie bancaire. Le secteur financier est régi par deux lois : la loi bancaire (1996) et la loi de la microfinance (2005). La loi de la microfinance prévoit trois niveaux de structures pouvant agir en microfinance. Les opérations autorisées sont définies par niveau. Les demandes de révision concernent des aspects particuliers comme 1) le montant fixé en chiffres absolus pour les plafonds qui n'ont plus la même valeur avec le temps, 2) l'obligation de transparence en ce qui concerne les conditions de crédit, 3) la façon des traiter les créances douteuses, 4) la validité des garanties et 5) les droits d'adhésion pour le niveau 3, 6) l'obligation de transmission des données, 7) les restrictions d'exercices en général, etc. Un recensement des améliorations est à faire et une consultation doit être menée à cet effet. L'adaptation de la loi à la venue de la téléphonie bancaire reste une révision importante à réaliser.

Une analyse devra être faite des impacts de la venue de la finance inclusive sur le dispositif légal. Déjà certains points à cet effet ont été abordés au paragraphe

précédent, mais il faudra voir si par exemple la venue de la micro-assurance n'aurait pas d'effet sur la législation et la réglementation en ce domaine.

LA PROBLEMATIQUE DE LA SUPERVISION

La CSBF manque de moyens pour assurer une supervision adéquate. Les mécanismes et la méthodologie pour la supervision sont adéquats et permettent de surveiller l'application de la loi. Cependant, le manque d'effectif et de moyens limite la capacité de couvrir l'ensemble des établissements de crédit. L'objectif d'accroître davantage les missions de contrôle n'a pas pu de ce fait être atteints. On peut donc penser que le suivi sur place des recommandations des missions d'inspection est d'autant plus difficile à réaliser. Le suivi des recommandations est non seulement important pour sécuriser le secteur financier, mais est un élément important de professionnalisation, tout au moins pour les IMF. La CSBF compte recevoir des appuis afin d'augmenter ses effectifs et ses moyens au cours des prochaines années. Elle a également l'intention d'associer les représentations territoriales de la BCM à ses dispositifs de supervision. Avec l'avènement de la micro-assurance, il sera nécessaire de mettre en place des mécanismes adéquats de supervision.

Les interventions dans le cas des IMF qui ont connu des crises majeures ne se sont pas faites de façon optimale. D'abord, le système d'alerte actuel à distance n'est pas suffisamment performant, si on ajoute à cela le manque de présence de la CSBF sur le terrain pour les inspections. La CSBF a d'ailleurs l'intention d'adopter un logiciel spécifique à cet effet. Puis, la Commission pouvant difficilement réunir le quorum à cause du désistement de certains de ses membres et devant l'incapacité de les renouveler en période de transition, il a été difficile pour elle de prendre des décisions formelles et légales afin de recommander des administrations provisoires. D'ailleurs, pour les mêmes raisons, durant cette période, la CSBF a pu difficilement émettre des sanctions. Normalement, en cas de nécessité, la CSBF peut recommander l'application d'une administration provisoire permettant la mise en œuvre d'un plan de redressement ou selon les recommandations des administrateurs sa liquidation. En cas de crise, le redressement de structures n'ayant pas d'agrément ne sont pas de son ressort (ni de d'autres structures étatiques d'ailleurs), elles doivent d'abord obtenir l'agrément ou être liquidées.

Il existe un certain nombre de structures menant des activités de microfinance sans reconnaissance légale, mais la situation exacte est méconnue, un assainissement est nécessaire. L'assainissement passe par l'encouragement à procéder à des demandes d'agrément ou à la fermeture de ses structures qui représentent un risque pour les consommateurs. La CSBF a déjà entamé la réalisation d'un inventaire de ces structures et de mettre en place par la suite un plan d'assainissement.

Le système mis en place pour la centrale des risques est fonctionnel, mais toujours instable et il reste à la fiabiliser. Pourtant, malgré leurs critiques, les IMF demandent à pouvoir consulter un tel outil, afin de limiter leur risque. Un diagnostic externe pour une modernisation et une mise à niveau, en consultation avec les usagers de ce système, est nécessaire.

4.5 Les contraintes de l'environnement de la finance inclusive

Une des principales contraintes liées à l'environnement du secteur a été au cours des dernières années sans contredit la situation politique à Madagascar. La situation de paralysie a retardé l'adoption et la mise en œuvre de politiques, de stratégies et de réformes essentielles occasionnant des effets importants sur le secteur.

Les effets de la crise économique de 2008 ont eu moins d'effets que prévu sur le secteur, celui-ci a même connu une progression notable. Cependant, le maintien du taux directeur à un niveau élevé encourage les banques à financer l'État plutôt que l'investissement privé. L'inflation n'étant pas due à une surchauffe de l'économie, mais par un manque de performance en général dégradant ainsi les taux de change et causant une augmentation des prix des biens importés.

La concentration de la production du riz et son manque d'efficacité général oblige à maintenir des prix très bas aux producteurs, ce qui amène la paupérisation d'une grande partie de la population. La priorité des priorités pour le développement rural consiste donc à accroître cette productivité et à diversifier les spéculations. Sans une Agriculture dégageant des surplus, il est illusoire de vouloir rendre accessible des financements.

Les contraintes au développement de la finance inclusive proviennent en partie de services gouvernementaux en périphérie du secteur. Ces contraintes se situent principalement au plan de la sécurité, de l'accès routier, de l'administration judiciaire, de l'environnement administratif et de la situation foncière, etc.

5 La justification de la SNFI

L'adoption d'une stratégie de finance inclusive est fondée sur les justifications suivantes:

Justification No 1 : Le développement optimal des mécanismes d'offre de services financiers, afin qu'ils répondent à la demande, suscitant ainsi le développement de l'économie et la lutte contre la pauvreté.

Justification No 2 : La coordination en concertation des actions pour favoriser un développement harmonieux et équitable des services financiers offerts à la population.

Justification No 3 : Le besoin d'interventions pour structurer la demande de certaines strates de la population, afin d'accroître son accès à des services financiers.

Justification No 4 : La mise en place d'incitatifs afin de stimuler les acteurs de l'offre à répondre à la panoplie de besoins de la population en services financiers sur l'ensemble du territoire.

Justification No 5 : La consolidation de l'existant en termes de mécanismes de l'offre de services financiers répondant déjà à une partie non négligeable de la demande.

Justification No 6 : La nécessité d'un cadre légal adapté pour offrir les services financiers inclusifs, accompagné de mécanismes de supervision pour son application.

Justification No 7 : L'identification des responsables du développement de la finance inclusive pour que, chacun à son niveau, prenne ses responsabilités dans l'application des mesures suggérées.

Justification No 8 : La présentation des priorités nationales de développement de la finance inclusive aux PTF, afin d'obtenir leur appui.

6 Les principes directeurs de l'élaboration de la SNFI

Quinze principes fondamentaux ont orienté l'élaboration de la SNFI. Ces principes ont été suivis pour la définition des axes stratégiques, des sous axes et des mesures d'application.

Principe No 1 : L'intégration des principes d'inclusion pour toutes les strates de la clientèle ayant des besoins de services financiers, pour l'ensemble des types de besoin de services financiers et pour l'ouverture aux opérateurs proposant des services financiers destinés à répondre à cette demande.

Principe No 2 : Le besoin prioritaire d'intégration des populations ne pouvant avoir accès aux services financiers classiques, notamment les catégories moins nantis de la société.

Principe No 3 : La reconnaissance que l'accès aux services financiers n'est qu'un aspect complémentaire aux efforts de développement économique, notamment en milieu rural.

Principe No 4 : L'accessibilité aux services financiers sur tout le territoire, lorsque viables.

Principe No 5 : Le besoin de favoriser la levée des contraintes entravant la jonction entre l'offre et la demande de services financiers.

Principe No 6 : Le besoin de structurer et d'encadrer la demande permettant ainsi l'accès aux services financiers, particulièrement pour les producteurs agricoles et pour les populations plus vulnérables.

Principe No 7 : L'importance que les IBMF soient davantage responsables de la réalisation de la SNFI et des mesures qui l'accompagnent et le besoin de les inciter à développer des approches et des produits financiers couvrant l'ensemble des besoins financiers de la population.

Principe No 8 : La nécessité de prendre des mesures pour la protection de la clientèle des services financiers et d'éducation financière.

Principe No 9 : L'obligation de considérer que l'exercice de la profession se réalise dans un contexte de plus en plus concurrentiel et la nécessité d'intégrer les nouvelles technologies dans l'offre de services financiers, dont la téléphonie bancaire.

Principe No 10 : Compte tenu du niveau de maturité des opérateurs en microfinance, la nécessité de consolider les acquis de l'offre et de procéder à des modernisations et des transformations institutionnelles¹⁸ des structures offrant des services financiers.

Principe No 11 : La nécessité de mobiliser l'épargne nationale pour la rendre plus productive.

Principe No 12 : La nécessité d'offrir les services financiers de proximité dans un cadre légal bien établi pour lequel la supervision est assurée.

Principe No 13 : Le besoin d'une coordination de la finance inclusive, afin que l'objectif ultime d'accessibilité soit atteint en toute cohérence et équité.

Principe No 14 : La présence d'un environnement politique, légal, économique et du développement des affaires propice au développement de la finance inclusive.

Principe No 15 : La nécessité de l'établissement d'un dialogue entre les acteurs de la demande et ceux de l'offre, particulièrement en milieu rural.

7 Les axes stratégiques de la SNFI

La SNFI est composée de quatre axes stratégiques. Le premier axe s'intéresse, non seulement à la connaissance de la demande, mais également aux besoins de structuration de cette demande, afin de la préparer à un meilleur accès aux services financiers quels qu'ils soient. Le deuxième axe prévoit les ajustements et les efforts que l'offre devra faire afin de répondre à cette demande. Le troisième axe répond aux besoins de coordination et de plaidoyer de la finance inclusive. Finalement, le dernier axe s'intéresse à l'environnement de la finance inclusive soit : le cadre légal, la supervision et l'environnement global. Des sous axes ont été définis par axe et pour chacun, des mesures sont proposées dans le but de résoudre les éléments de la problématique énoncée précédemment. Les quatre axes stratégiques sont les suivants :

Axe 1 : Le soutien de la demande de produits et services financiers

Axe 2 : Le développement de l'offre de produits et services financiers

Axe 3 : La coordination et le plaidoyer de la finance inclusive

Axe 4 : Le cadre légal, la supervision et l'environnement de la finance inclusive

7.1 Axe 1 : Le soutien de la demande de produits et services financiers

¹⁸ La transformation couvre les besoins de restructuration, de fusion, de regroupement, de services en commun, de structure de financement et dans certains de modification de leur statut.

L'objectif du premier axe est de disposer d'une connaissance accrue de la demande pour les services financiers que ce soit en épargne et crédit, en micro-assurance, en transfert de fonds et autres services financiers. Cette connaissance du marché permettra non seulement d'identifier les ajustements devant être faits par l'offre, mais également de programmer des interventions afin de structurer la demande, lorsque nécessaire. L'objectif est donc :

Objectif 1 : Une connaissance accrue de la demande pour les produits et services financiers et la mise en place de mécanismes pour structurer la demande.

Ce premier axe stratégique est composé de deux sous-axes :

- Sous axe 1.1 : Identification et analyse de la demande
- Sous axe 1.2 : Structuration de la demande

SOUS AXE 1.1 : IDENTIFICATION ET ANALYSE DE LA DEMANDE

Suite à l'établissement d'un diagnostic global de la demande pour les services financiers, une série d'études complémentaires seront nécessaires. C'est ainsi qu'il sera essentiel de mieux connaître la situation précise de besoins de création de points de services sur le territoire en fonction des potentialités. Certaines faisabilités (contraintes et approches) devront être étudiées plus spécifiquement : la mise en place de l'assurance récolte, par exemple liée uniquement au crédit, de l'assurance santé et de l'épargne-crédit à l'habitat. Il sera nécessaire de réaliser une étude de capitalisation de l'expérience des systèmes de Crédit Avec Éducation et autres qui constituent des interventions auprès des vulnérables, afin d'élaborer un modèle reproductible par les IBMF et les projets. Les approches pour rendre plus accessibles les services financiers à l'agriculture et MPME sont mieux connus. Finalement, le secteur devra se positionner sur les mesures à prendre pour assurer la protection de la clientèle des services financiers.

SOUS AXE 1.2 : STRUCTURATION DE LA DEMANDE

Dans certains cas, il est nécessaire d'agir auprès de la clientèle afin de la préparer à faire appel aux institutions financières. C'est le cas de la population plus vulnérable, notamment les femmes et d'une bonne partie des agriculteurs. Ces clientèles ne sont souvent pas en mesure de s'adresser individuellement aux institutions financières ou n'ont pas la capacité de préciser leur besoin, de s'adresser de façon individuelle aux IBFM et d'élaborer des dossiers de demande.

Des approches doivent donc être élaborées pour appuyer la structuration de la demande et les appliquer auprès de ces clientèles. Même si le type d'approche peut différer de la clientèle des agriculteurs et de celles des plus vulnérables, essentiellement elle vise les mêmes objectifs, c'est-à-dire de créer la jonction entre l'offre et la demande. Il a été démontré que pour une bonne partie des agriculteurs, le crédit aux équipements agricoles peut difficilement être accessible sans une part de cofinancement sous forme de subventions, de même que pour les intrants lorsque le producteur s'insère dans un processus de modernisation. La SNFR prévoit des mécanismes pour assurer ces cofinancements. De même, la demande pour les crédits

GCV qui rendent des services notables, ne peut s'accroître que par une meilleure disponibilité de locaux.

Pour avoir accès au crédit, les micro-entrepreneurs doivent souvent se professionnaliser, c'est pourquoi il est prévu de réaliser des actions de renforcement de leur capacité. L'accès au financement d'activités de commercialisation, de conditionnement et de transformation, notamment en milieu rural, pourrait être facilité, si des actions concrètes étaient menées pour le développement des filières (chaîne de valeurs). Finalement, les conclusions de l'étude sur les mécanismes de protection de la clientèle des services financiers devront être appliquées.

7.2 Axe 2 : Le développement de l'offre de produits et services financiers

L'objectif du deuxième axe stratégique est de susciter le développement de l'offre en fonction des besoins exprimés de services financiers. Il s'agira donc pour les institutions offrant des services financiers d'accroître la gamme de services, de la diversifier et de l'adapter à la demande. Après la croissance rapide du secteur, notamment celle des IBMF, certains ont besoin de consolidation ou encore d'appui institutionnel (professionnalisation) pour offrir de façon pérenne les services. Par ailleurs, pour pouvoir répondre à la demande, les opérateurs ont besoin de ressources financières accrues. L'objectif de ce deuxième axe est donc :

Objectif 2 : L'offre développée en fonction des besoins exprimés par la demande, tout en étant pérenne et professionnelle

Ce deuxième axe comporte quatre sous-axes :

- Sous axe 2.1 : Le développement des marchés
- Sous axe 2.2 : La consolidation des acquis
- Sous axe 2.3 : La professionnalisation de l'offre
- Sous axe 2.4 : L'accès aux ressources financières

SOUS AXE 2.1 : LE DEVELOPPEMENT DES MARCHES

Souvent, les IBMF n'ont pas de stratégie de développement des marchés et l'offre reste statique. La présence d'une concurrence accrue oblige les IBMF à se positionner sur les marchés. L'offre devra également réagir aux objectifs de couverture nationale du territoire. Les besoins devront être établis et on devra se fixer des objectifs d'extension assurant la viabilité. Dans bien des cas, les fonds propres ne sont pas suffisants pour assurer le développement territorial, des cofinancements sont nécessaires.

La demande pour certains types de besoins n'est pas suffisamment satisfaite, les IBMF et autres types d'institutions devront adapter, développer des nouveaux produits, revoir les approches et les conditions de crédit pour satisfaire la demande : 1) de l'agriculture, 2) de la clientèle plus vulnérable, 3) pour les prêts aux équipements et à l'investissement des MPME, 4) pour l'habitat et 5) pour l'ensemble des besoins de micro-assurance et 6) de téléphonie bancaire. Pour répondre à la

demande, les mécanismes favorisant la mobilisation de l'épargne devront être accrus, notamment en développant des produits d'épargne spécifique.

Des modèles innovants pourront être expérimentés et promus, compte tenu de la difficulté des institutions actuellement en place de répondre à la demande des clientèles plus démunies qui ont besoin d'incitatifs pour réaliser des activités génératrices de revenu.

Les programmes d'appui au développement rural et de la finance inclusive devront appuyer les IBMF et autres à développer cette diversification des produits, car dans bien des cas, ces initiatives exigent des fonds de développement qui sont insuffisants, pour financer les expérimentations, jusqu'au seuil de viabilité.

SOUS AXE 2.2 : LA CONSOLIDATION DES ACQUIS

Afin d'évaluer le besoin de consolidation, les IBMF devront être incitées à faire le point sur le besoin de consolidation et se donner des programmes de travail pour réaliser cet objectif. La consolidation couvre les besoins de restructuration, de fusion, de services en commun, de structure de financement et dans certains de modification de leur statut. Les IBMF pourront avoir besoin d'assistance technique pour procéder à ces consolidations. Une attention particulière devrait être portée auprès des institutions mutualistes d'épargne et de crédit, car ce sont elles qui répondent encore aux besoins de la majorité des usagers, dont les moins favorisés.

Les mécanismes d'interventions dans le cas de crise devront être bonifiés afin de percevoir ces crises plus rapidement et de mettre en place un dispositif de redressement, incluant les administrations provisoires, pour que la clientèle de ces IBMF ne subisse pas de façon trop prononcée les effets de ces disfonctionnements. La CSBF est le chef de file de ces opérations et pourra être appuyée par les organismes d'encadrement que sont la CNMF, l'APIMF et le SAFR.

SOUS AXE 2.3 : LA PROFESSIONNALISATION DE L'OFFRE

Depuis plusieurs années, des opportunités sont offertes aux IBMF afin de permettre leur professionnalisation, cependant des besoins persistent dans certains domaines ou pour certaines catégories d'IMF. Les IBMF doivent se donner elles-mêmes un plan de professionnalisation et prendre les mesures nécessaires pour se professionnaliser. Certains aspects de cette professionnalisation pourront passer par une mutualisation de certains services. C'est le cas, notamment, du renforcement de capacité qui devrait pouvoir être offert de façon régulière par l'APIMF. Les IBMF auront besoin d'appui pour réaliser cette professionnalisation. Cependant, ces appuis devraient être davantage coordonnés et des principes généraux d'appui devraient être adoptés afin qu'ils puissent générer le maximum d'impact et ne substituent pas à des financements privés disponibles. La possibilité de former le futur personnel en institution d'enseignement devra également être considérée. La formation concerne également la clientèle directe des IBFM pour laquelle des activités d'éducation financière devraient être mises en place par l'APIMF et les IBMF.

SOUS AXE 2.4 : L'ACCES AUX RESSOURCES FINANCIERES

Le marché répond en partie aux besoins d'emprunt des IBMF, mais à un coût relativement élevé. Des mesures pourraient être prises pour faciliter cet accès à des ressources financières. Les études ont montré que la mobilisation de l'épargne et l'appel à des capitaux permettraient d'avoir accès à des ressources moins chères. De plus, le renforcement et la diversification des mécanismes de garantie faciliteraient l'accès au refinancement.

La mise en place d'une institution de refinancement dédiée aux IBMF fait l'objet de discussion depuis un certain temps. Il est nécessaire que cette option soit analysée afin qu'une décision définitive soit prise à cet effet. La participation des institutions nationales cumulant des capitaux pourrait être considérée dans cette option. Les IBMF doivent également s'intéresser aux opportunités de participation de capital ou de financement des institutions financières internationales.

7.3 Axe 3 : La coordination et le plaidoyer de la finance inclusive

Des actions de coordination du développement de la finance inclusive sont nécessaires, si ce n'est que de coordonner la réalisation de la SNFI. Par ailleurs, pour faire lever les contraintes à son développement un plaidoyer est nécessaire. C'est ainsi que l'objectif de ce troisième axe stratégique est le suivant :

Objectif 3 : Une coordination des actions de la finance inclusive et son plaidoyer réalisé

Deux sous axes ont été définis pour ce troisième axe stratégique :

- Sous axe 3.1 : La coordination de la finance inclusive
- Sous axe 3.2 : Le plaidoyer de la finance inclusive

SOUS AXE 3.1 : LA COORDINATION DE LA FINANCE INCLUSIVE

La SNFI devra être suivie de façon régulière afin d'évaluer 1) ses effets sur le secteur, 2) la réalisation effective des mesures suggérées et 3) la situation de la mobilisation des fonds pour la réaliser. En conséquence, les structures de coordination devront être opérationnelles. Un Comité de Pilotage de la SNFI devra être fonctionnel et un Conseil National de Concertation (CNC) devra être mis en place. La CNMF assumera le secrétariat et l'exécutif de ces instances. Pour plus de notoriété et d'autonomie, le statut de la CNMF devra être revu. Elle devra mettre en œuvre sa planification stratégique et bénéficier des ressources suffisantes pour assurer les mandats que lui confie la SNFI.

Un Comité d'Investissement (CI) devra être créé, réunissant les techniciens des différents services et projets offrant des appuis aux IBMF. Il devra permettre la coordination des appuis qui leur sont accordés. Le Comité d'Investissement devra être maintenu puisqu'il constitue le mécanisme d'approbation de projets de certains bailleurs. Les interventions de la SNFI et celles de la SNFR devront être particulièrement coordonnées, puisque plusieurs mesures sont similaires ou complémentaires. Plus précisément, l'appui à la structuration de la demande de services financiers, mentionné à la SNFI, pourrait être mis en œuvre par les Centres

de Services Agricoles (CSA), les Fonds Régionaux de Développement Agricole (FRDA) et leurs partenaires. Une coordination particulière devrait être assurée à cet effet.

Les PTF devront poursuivre la coordination des appuis offerts à la finance inclusive en utilisant les tables de discussion prévues à cet effet.

La levée des contraintes externes du secteur exige que des relations soient maintenues avec les autres ministères qui ont un impact sur le secteur. La CNMF devrait inventorier la liste des dossiers à traiter avec les autres ministères et procéder à des représentations.

De façon générale, au cours des dernières années, plusieurs intervenants ont ressenti le manque de dialogue entre les acteurs de la demande et celle de l'offre, ce qui a amené un manque général d'efficacité. Des actions pour inciter au dialogue devraient être entreprises (ateliers thématiques, échanges sur les contraintes réciproques).

La coordination passe par une connaissance de la situation du secteur. Des mesures sont inscrites à la SNFI afin de répertorier les besoins d'informations, leur collecte et leur traitement par les structures d'encadrement du secteur.

SOUS AXE 3.2 : LE PLAIDOYER DE LA FINANCE INCLUSIVE

La finance inclusive doit être représentée et son plaidoyer doit être assuré. Ce plaidoyer doit être fait auprès des autorités du pays, des bailleurs de fonds, du grand public et auprès même des intervenants du secteur. Il sera nécessaire dans un premier temps de sensibiliser tous et chacun aux notions de la finance inclusive.

Les structures de coordination que sont le Comité de Pilotage, le CNC et la CNMF doivent représenter le secteur et transmettre le plaidoyer.

Les associations professionnelles ont comme premier mandat la représentation des intérêts de leurs membres et donc de la finance inclusive. Compte tenu de la récente création de l'APIMF et les nombreuses responsabilités que lui confie la SNFI, il est nécessaire que des appuis lui soient accordés pour permettre sa structuration et son passage à l'autofinancement.

7.4 Axe 4 : Le cadre légal, la supervision et l'environnement de la finance inclusive

La finance inclusive doit s'inscrire dans un cadre légal où les mécanismes de supervision doivent être assurés. De plus, ce secteur est aussi dépendant de l'environnement global politique, sociologique et économique. C'est pourquoi, l'objectif de cet axe stratégique sera d'assurer l'encadrement légal, mais aussi de faire lever les contraintes de l'environnement.

Objectif 4 : Les contraintes de l'environnement d'exercice de la finance inclusive atténuées, notamment par un cadre juridique amélioré et un renforcement de la supervision du secteur.

Les sous axes de ce quatrième axe stratégique sont les suivants :

- Sous axe 4.1 : L'adaptation du cadre légal à la finance inclusive
- Sous axe 4.2 : La supervision des structures de la finance inclusive
- Sous axe 4.3 : L'atténuation des contraintes externes d'exercice de la finance inclusive

SOUS AXE 4.1 : L'ADAPTATION DU CADRE LEGAL A LA FINANCE INCLUSIVE

Depuis sa promulgation en 2005, le contexte de la loi de la microfinance a évolué. Il est nécessaire que des ajustements soient faits à cette loi et à sa réglementation. Ces révisions devraient se faire en concertation avec le secteur. D'ailleurs, le dialogue devrait être maintenu à cet effet. L'avènement de la téléphonie bancaire demande à ce que ce nouveau type de services soit bien encadré. Par ailleurs, avec la maturité acquise du secteur de la microfinance, un certain nombre d'interdictions devraient être revues pour accroître les capacités d'exercice des IMF.

Le besoin de prendre en considération la téléphonie bancaire n'est qu'un aspect de l'impact de la finance inclusive sur le cadre légal. Il faudra faire l'analyse des impacts sur l'ensemble des lois régissant le secteur bancaire, des assurances, de la fiscalité, etc. pour permettre à la finance inclusive de se développer.

SOUS AXE 4.2 : LA SUPERVISION DES STRUCTURES DE LA FINANCE INCLUSIVE

La SNFI prévoit des mesures afin de renforcer la sécurité de la finance inclusive par la supervision. Elle propose également des mesures afin d'améliorer la capacité de signaler des dysfonctionnements et d'utiliser de façon optimale les mécanismes d'intervention. La sécurité du secteur dépend également de l'accès à une centrale de risque qui devra être relancée.

Des mesures sont inscrites afin de répertorier les structures agissant sans reconnaissance légale et pour les inciter à demander leur permis d'exercer.

SOUS AXE 4.3 : L'ATTENUATION DES CONTRAINTES EXTERNES D'EXERCICE DE LA FINANCE INCLUSIVE

Même si les acteurs directs de la SNFI n'ont pas les pouvoirs et les juridictions nécessaires pour agir sur les contraintes externes au secteur, elle suggère des mesures pour les atténuer afin de pouvoir atteindre ses objectifs. C'est ainsi que des mesures sont suggérées dans les domaines politiques, économiques, agricoles et autres pour pouvoir mieux se développer.

8 L'impact et les résultats attendus de la SNFI

La finalité de la SNFI est de :

Permettre un meilleur accès de la population aux services financiers, pour répondre à tous ses besoins, afin d'assurer la croissance économique, dont celle de ses revenus et sa sécurité financière.

Le principal résultat recherché est donc la satisfaction de la demande de services financiers. La croissance et la diversification de l'offre ne sont que des résultats pour mesurer la satisfaction des besoins de la demande. Les objectifs de coordination, de plaidoyer, de cadre légal et de supervision constituent des conditions favorables pour atteindre le résultat ultime de la satisfaction de la demande.

Les objectifs globaux de la SNFI sont :

Objectif 1 : Une connaissance accrue de la demande pour les produits et services financiers et la mise en place de mécanismes pour structurer la demande.

Objectif 2 : L'offre développée en fonction des besoins exprimés par la demande, tout en étant pérenne et professionnelle.

Objectif 3 : Une coordination des actions de la finance inclusive et son plaidoyer réalisé.

Objectif 4 : Les contraintes de l'environnement d'exercice de la finance inclusive atténuées, notamment par un cadre juridique amélioré et un renforcement de la supervision du secteur.

Un certain nombre d'objectifs quantitatifs de la SNFI 2013 – 2017 ont pu être estimés, même les données de la situation de départ à la fin 2012. Des hypothèses de croissance ont été adoptées en fonction de l'historique, des efforts prévus de développement et de l'inflation. Les résultats quantitatifs visés sur cinq ans sont les suivants :

En million d'AR	Situation	Croissance annuelle	Projections situation de départ	Projections situation de fin	Croissance annuelle
	Décembre 2011	2008 - 2011	Décembre 2012	Décembre 2017	
Objectifs d'épargne et de crédit					
Nombre de points de services	739	5,3%	778	1 007	6%
Nombre d'usagers des services d'épargne et de crédit	844 340	19,8%	981 123	2 078 520	22%
% de femmes usagers	46,4%	2,6%	46,4%	50,0%	1,6%
Taux de pénétration de l'épargne crédit	18,4%	15,6%	20,8%	38,4%	17%
Encours des dépôts	195 479	56,0%	252 133	900 067	51%
Encours de crédit	246 928	35,3%	314 189	1 047 832	47%
Dont encours de crédit à l'agriculture	86 425	N.D.	109 966	392 937	51%
Dont encours de crédit aux vulnérables (1)	N.D.	N.D.	1 650	24 316	275%
Besoin de refinancement	28 352	N.D.	78 547	261 958	47%
Objectif autres types de services financiers					
Valeur des assurances vie-prêt	412	35,3%	524	1 746	47%
Part de marché de la population active pour le MB	N.D.	N.D.	N.D.	25%	N.D.

(1) Prise en considération des efforts des IBMF d'intégrer des approches pour le crédit aux vulnérables et de mise en place d'associations autonomes d'épargne et de crédit.

Il est donc prévu qu'à la fin de la période couverte par la SNFI, le nombre d'usagers de services d'épargne et de crédit soit plus de deux fois supérieur avec une croissance de 22% par année. On prévoit que sur la période de cinq ans, 229 nouveaux points de services seront créés. Le taux de pénétration des ménages devrait passer de 20% à près de 40%. Les volumes de dépôts et de crédit devraient plus que tripler. Compte tenu des efforts, le crédit à l'agriculture prendrait une place plus importante dans l'encours global et devrait plus que tripler également. Les crédits aux vulnérables

connaîtraient une croissance de près de 15 fois. Il faut dire que le volume de crédit en situation de départ pour le crédit aux vulnérables est très faible, mais des efforts importants doivent être réalisés pour cette clientèle. En 2017, la part du crédit aux vulnérables, reste quand même modeste par rapport à l'encours global de l'ensemble du secteur. Sans information sur la situation de départ pour le crédit à l'habitat, il n'est pas possible d'établir des projections. Le crédit aux MPME devraient représenter la grande partie de l'ensemble de l'encours une fois défalqués les crédits à l'agriculture et aux vulnérables.

Il n'a pas été possible d'établir de projections pour les services de micro-assurances sauf pour les assurances vie-prêt pour lesquelles, on peut estimer une situation de départ. Sans situation de départ, pour les services de transfert par téléphonie bancaire, on peut simplement estimer que le pays pourra atteindre certaines performances de pays comparables, soit une pénétration de 25% de la population active.

À la feuille de route, on retrouvera des résultats pour chacune des mesures proposées. Ils représentent les effets que devraient engendrer les mesures, si elles sont appliquées.

9 Le rôle et les responsabilités des acteurs

La SNFI est réalisée, avant tout, afin de répondre aux besoins de la demande. La responsabilité première de répondre à la demande est attribuable aux structures de l'offre que sont les IBMF, les institutions bancaires, les compagnies d'assurances et les opérateurs de téléphonie et autres qui doivent développer des stratégies de marché pour répondre à cette demande. Les structures de coordination et de l'État en général, les projets et les PTF doivent faciliter la jonction entre l'offre et la demande.

LES INTERVENANTS DE L'OFFRE

Les intervenants de l'offre sont :

- Les intervenants de première ligne ;
- Les associations professionnelles ;
- Les institutions financières en amont des intervenants de l'offre.

Les intervenants de première ligne sont :

- Les institutions et banques de microfinance (IBMF) ;
- Les banques classiques ;
- Les établissements financiers ;
- Les compagnies d'assurance et les mutuelles offrant des services d'assurance ;
- Les opérateurs de la téléphonie bancaire, soit les intermédiaires en opérations de banque (IOB).

Ces institutions sont responsables :

- De se doter de stratégies de développement des marchés ;
- De se doter de plan d'extension de leurs activités ;
- De développer et d'adapter des approches et des produits financiers répondant à la demande ;

- De participer aux actions de structuration de la demande ;
- De participer aux études de marché ;
- De consolider leur institution ;
- De se donner un plan de professionnalisation et l'appliquer ;
- D'identifier les sources de financement et de garanties nationales ou internationales ;
- De participer à la coordination du secteur ;
- De participer à l'adaptation du cadre légal.

Les associations professionnelles sont :

- L'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance (APIMF) ;
- L'Association Professionnelles des Banques (APB) ;
- Le Comité des Entreprises d'Assurances (CEA).

Le rôle de ces associations est de :

- Représenter et faire le plaidoyer pour leurs membres ;
- Assurer le respect par leurs membres des mécanismes adoptés de protection de la clientèle des services financiers ;
- Fournir des services en commun à leur membre, comme la formation ;
- Appuyer leurs membres pour le développement du territoire, des marchés dont le développement de produits d'épargne et de crédit, des micro-assurances et des services de transfert ;
- Participer à l'appui à la consolidation du secteur ;
- Participer aux actions de professionnalisation de leurs membres ;
- Participer aux études sur le marché de la finance inclusive ;
- Participer aux actions de structuration de la demande ;
- Participer à l'élaboration et au suivi de la SNFI ;
- Participer à la coordination nationale (Comité de Pilotage, CNC, CI) ;
- Participer au renforcement du dialogue pour le secteur et aux efforts d'information du public.

Les institutions financières en amont des intervenants de l'offre sont :

- Les institutions offrant des garanties de prêts à la clientèle et aux IBMF ;
- Les institutions financières internationales ;
- Les institutions nationales détentrices de capital local.

Le rôle de ces institutions est de :

- De faciliter l'accès des intervenants de l'offre à des apports de capital et à de refinancement ;
- D'offrir des garanties pour les crédits à la clientèle et aux IBMF.

LES STRUCTURES DE COORDINATION DE LA SNFI

Les structures de coordination de la SNFI sont :

- Le Comité de Pilotage ;
- Le Conseil National de Concertation (CNC) ;
- Le Comité d'Investissement (CI).

Le rôle des structures de coordination de la SNFI est :

- D'élaborer, de suivre, d'ajuster et d'évaluer la SNFI ;
- De donner des avis sur le développement de la finance inclusive ;
- Pour le CI, de coordonner les interventions directes auprès des IBMF ;
- Pour la CNMF, d'assurer le secrétariat et les travaux exécutifs du Comité de Pilotage et du CNC et du CI.

LES STRUCTURES ETATIQUES

Les structures étatiques directement reliées à la finance inclusive

Les structures étatiques directement reliées à la finance inclusive sont :

- La Coordination Nationale de la Microfinance (CNMF) ;
- La Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) ;
- La Direction de l'Appui à l'Organisation des Filières (DAOF).

Chacune de ces structures étatiques a son propre rôle à jouer dans la coordination du secteur.

La CSBF doit globalement :

- Procéder à la révision ou l'élaboration des lois et de la réglementation ;
- Délivrer les agréments et licences ;
- Assurer la supervision du secteur ;
- Émettre les sanctions, notamment la mise sous administration provisoire ;
- Recueillir, compiler et analyser les données sur le secteur.

La CNMF, outre les rôles qui lui ont déjà été attribués pour la coordination de la SNFI doit :

- Représenter le secteur auprès des autorités, des autres ministères et du public ;
- Assurer la protection de la clientèle des services financiers ;
- Participer aux études pour une meilleure connaissance de la demande ;
- Participer à la promotion de la couverture du territoire et au développement des marchés ;
- Participer à l'appui à la consolidation du secteur ;
- Participer aux actions de structuration de la demande ;
- Assurer la coordination avec les autres stratégies, politiques nationales, notamment la SNFR ;
- Renforcer le dialogue pour le secteur et mener des activités de communication auprès du public ;
- Fournir et analyser les informations concernant le secteur.

La DAOF, responsable de la mise en œuvre de la SNFR doit, de façon générale, appuyer la mise en œuvre de la SNFI, elle doit en particulier :

- Participer aux travaux de coordination de la SNFI et de la SNFR ;
- Participer aux études pour mieux connaître la demande rurale ;
- Mettre en œuvre des approches pour structurer la demande du secteur rural et des approches innovantes pour favoriser l'accès ;

- Participer au développement des approches et des produits financiers destinés à la clientèle rurale, notamment les vulnérables ;
- Assurer la coordination de la SNFI avec les structures de développement rural comme le Fonds de Développement Agricole (FDA), les FRDA, les CSA et les Projets de Développement Rural (PDR) ;
- Participer aux instances de coordination de la finance inclusive ;
- Participer aux actions de renforcement du dialogue.

Les autres structures gouvernementales

L'État en général et plus particulièrement les ministères à vocation économique et la Banque Centrale de Madagascar (BCM) ont la responsabilité d'assurer un environnement économique favorable au développement de la finance inclusive par sa gestion économique, les performances de l'économie, les politiques adoptées, son cadre juridique et administratif.

Le Ministère des Finances et du Budget (MFB) via la Direction Générale du Trésor (DGT) est particulièrement responsable de la SNFI et doit adopter les mesures nécessaires à sa réalisation. Il assume également la tutelle des programmes et projets d'appui au secteur financier.

Les autres ministères à vocation économique, notamment les ministères responsables du développement rural et du commerce devront être mis à contribution pour la réalisation de la SNFI, par leurs politiques, la réglementation et les actions de structuration de la demande. De même, d'autres ministères comme la justice, celui responsable de la fiscalité, de la sécurité et des routes ont des rôles à jouer pour l'essor du secteur.

LES PARTENAIRES POUR STRUCTURER LA DEMANDE

Outre les structures déjà mentionnées qui doivent intervenir pour structurer la demande afin de créer la jonction entre l'offre et la demande, mentionnons notamment :

- Les Centres de Services Agricole (CSA) ;
- Le Fonds de Développement Agricole (FDA) ;
- Les Fonds Régionaux de Développement Agricole (FRDA) ;
- Les Organisations de Producteurs (OP) et leurs structures de représentation ;
- Les prestataires de service et les ONG en milieu rural et œuvrant auprès des vulnérables ;
- Les Projets de Développement Rural (PDR) ;
- Les Chambres de commerce.

LES PARTENAIRES TECHNIQUES ET FINANCIERS (PTF)¹⁹

Les partenaires techniques et financiers ont un rôle à jouer dans la réalisation des mesures suggérées à la feuille de route, en complétant les financements nécessaires à

¹⁹ Il est nécessaire de préciser que la notion de PTF inclut non seulement les bailleurs de fonds, mais également les ONG nationaux ou étrangers qui participent au financement de la SNFI.

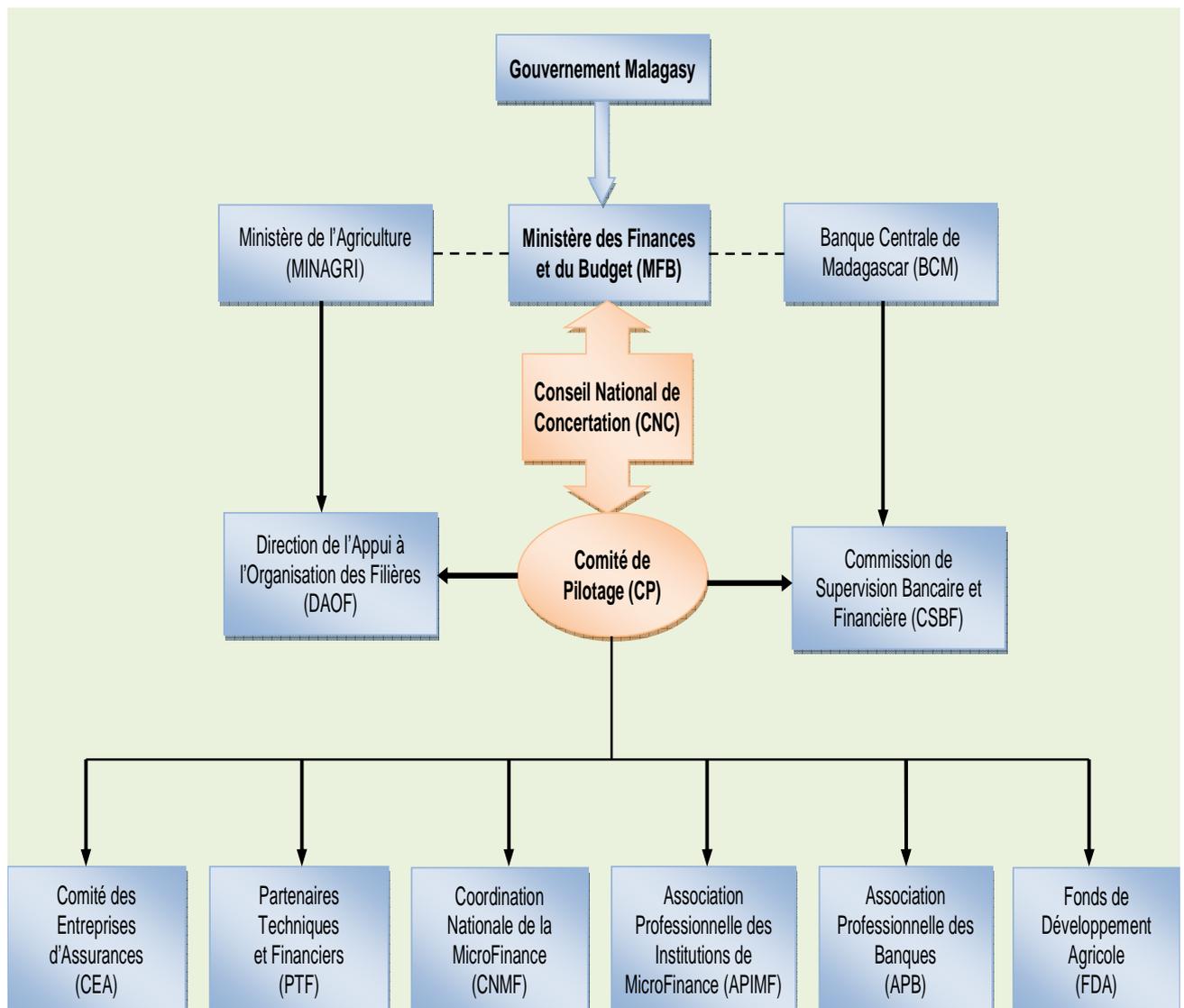
leur réalisation. Cependant, les PTF participent également à la coordination du secteur, à la réflexion sur les orientations à prendre et à l'établissement des priorités. Ils doivent notamment coordonner leurs propres actions. Une des responsabilités des PTF est également de faciliter le transfert d'expertise sud-sud et nord-sud de part leur implication à travers le monde. Ils doivent être les porte-paroles des grandes orientations adoptées au plan international.

10 Le processus de mise en œuvre de la SNFI

La mise en œuvre de la SNFI est du ressort du Ministère des Finances et du Budget (MFB), via La Direction Générale du Trésor (DGT). La coordination de la SNFI est sous la responsabilité d'un Comité de Pilotage qui doit faire rapport aux autorités et au Conseil National de Concertation (CNC). La CNMF assure le secrétariat de ces comités et les tâches exécutives qui lui sont déléguées. Le Comité d'Investissement (CI) permet une consultation entre projets qui accordent des appuis aux IBMF, afin d'éviter les doublons, les trop grandes concentrations et pour avoir une meilleure connaissance des IBMF appuyées²⁰.

Les différents organes de mise en œuvre de la SNFI

²⁰ Le comité d'investissement restera en place, car il constitue pour certains bailleurs de fonds leur unique comité d'approbation de ces appuis aux IBMF.



LE COMITE DE PILOTAGE DE LA SNFI

Le mandat du Comité de Pilotage est :

- D'élaborer, de suivre, d'ajuster et d'évaluer la SNFI ;
- De faire rapport aux autorités et au CNC ;
- De donner des avis sur le développement de la finance inclusive ;
- De procéder aux ajustements nécessaires à la SNFI en cours d'exécution ;
- De faire le point avec les responsables de l'application des mesures sur l'état d'avancement des travaux ;
- De traiter des thèmes d'orientation du secteur et de son développement ;
- De mener des actions de communication auprès des acteurs et du grand public ;
- De valider les plans annuels de travail élaborés à partir de la feuille de route.

Le Comité de Pilotage est composé :

- De la Direction Générale du Trésor (DGT), qui en assure la présidence ;
- De la Coordination Nationale de la Microfinance (CNMF) ;
- De la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) ;
- De la Direction de l'Appui à l'Organisation des Filières (DAOF) ;
- De l'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance (APIMF) ;
- De l'Association Professionnelle des Banques (APB) ;
- Du Comité des Entreprises d'Assurance (CEA) ;
- De Partenaires Techniques et Financiers (PTF) ;
- Du Fonds de Développement Agricole (FDA)

Le Comité de Pilotage doit se réunir au semestre.

LE CONSEIL NATIONAL DE CONCERTATION (CNC)

Le mandat du CNC est :

- De recevoir, d'analyser et de commenter les rapports du Comité de Pilotage ;
- De faire des recommandations auprès des autorités ;
- De traiter des thèmes d'orientation du secteur et de son développement.

Le CNC est composé :

- Du Ministère des Finances et du Budget (MFB) ;
- De la Direction Générale du Trésor (DGT) ;
- De la Coordination Nationale de la Microfinance (CNMF) ;
- De la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) ;
- De la Direction de l'Appui à l'Organisation des Filières (DAOF) ;
- De l'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance (APIMF) ;
- De l'Association Professionnelle des Banques (APB) ;
- Du Comité des Entreprises d'Assurance (CEA) ;
- De la Banque Centrale de Madagascar (BCM) ;
- Des ministères en relations avec la SNFI ;
- Des Institutions de Microfinance (IMF) ;
- Des institutions bancaires, dont celles dites de microfinance

- Des Intermédiaires en Opérations Bancaires (IOB) ;
- Des Compagnies d'assurance ;
- Des représentants des Organisations de Producteurs (OP) ;
- Des Projets de Développement Rural (PDR) et des projets à caractère financier ;
- Des Partenaires Techniques et Financiers (PTF) ;
- Du Fonds de développement Agricole (FDA).
- De la Chambre d'Agriculture ou Tranoben'ny Tantsaha (TT)

Le CNC se réunit une fois par année.

LA COORDINATION NATIONALE DE LA MICROFINANCE (CNMF)

Pour la mise en œuvre de la SNFI, la CNMF est responsable :

- D'assurer le secrétariat du Comité de Pilotage, du CNC et du CI ;
- De réaliser les activités exécutives de ces comités ;
- De mettre en place un système de suivi de la SNFI, comprenant des rapports sur la situation du secteur, sur le niveau de réalisation et d'atteinte des résultats des mesures inscrites à la SNFI et sur la situation de la mobilisation des fonds pour la réaliser ;
- De produire un plan de travail annuel à partir de la feuille de route de la SNFI à présenter au Comité de Pilotage et au CNC ;
- De procéder aux évaluations de la SNFI et à sa réactualisation, au nom du Comité de Pilotage.

LE COMITE D'INVESTISSEMENT (CI)

Le CI a pour mandat :

- De prendre connaissance des investissements que les bailleurs de fonds s'approprient à effectuer auprès des IBMF (extension, équipement, consultation, formation, etc.) ;
- De donner des avis sur la pertinence de ces investissements, compte tenu de la programmation de tous et chacun.

Le CI est composé :

- De la CNMF ;
- Du DAOF ;
- De l'APIMF et l'APB ;
- Des représentants techniques des projets et structures finançant directement les IBMF ;
- Du FDA

ACTIVITES DE DEMARRAGE DE LA SNFI

Pour le démarrage de l'exécution de la SNFI, un certain nombre d'activités doivent être mises en œuvre. Un comité restreint a été formé afin de réaliser ces activités de démarrage qui sont les suivantes:

- La validation de la SNFI par les acteurs (futur CNC) ;
- L'adoption de la SNFI par les autorités ;
- La mise en place des organes de coordination et de concertation.

11 La Feuille de route de la Stratégie Nationale de Finance Inclusive de Madagascar

Axe stratégique 1 : Le soutien de la demande de produits et services financiers					
<i>Objectif 1 : Une connaissance accrue de la demande pour les produits et services financiers et la mise en place de mécanismes pour structurer la demande.</i>					
Sous axes	Mesures	Responsables	Participants	Financement	Résultats
Sous axe 1.1 : Identification et analyse de la demande	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation du diagnostic de la demande globale des services financiers. 	CNMF	APIMF	PTF	Diagnostic de la finance inclusive réalisé
	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'une étude du taux de pénétration par district de services de microfinance sur l'ensemble du territoire malgache et de l'identification du potentiel d'ouverture de points de services. 	CNMF	APIMF	PTF	Priorités d'ouverture de localisation de points de services connues
	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'une étude de capitalisation des expériences de crédit aux plus vulnérables et plus spécifiquement du CAE (résultats, approche utilisée, facteurs de succès) 	CNMF	APIMF	PTF IBMF	Mise à la disposition d'un document permettant une diffusion de la méthodologie par d'autres IBMF et PTF
	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'études spécifiques sur l'assurance récolte, notamment celle liée aux prêts, l'assurance santé et le crédit à l'habitat, contraintes et approches préconisées. 	CNMF	SAFR	PTF	Problématiques de l'assurance récolte, l'assurance santé et le crédit à l'habitat établies et des approches viables suggérées

<p>Sous axe 1.1 : (suite) Identification et analyse de la demande</p>	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'une étude sur les mécanismes devant être mis en place pour assurer la protection de la clientèle des services financiers (loi, modification des lois actuelles, code de déontologie, etc.). 	<p>CNMF</p>	<p>APIMF, APB, CSBF,</p>	<p>PTF</p>	<p>Mécanismes pour assurer la protection de la clientèle des services financiers connus et adoptés</p>
<p>Sous axe 1.2 : Structuration de la demande</p>	<ul style="list-style-type: none"> Développement et mise en œuvre d'une approche pour appuyer la structuration de la demande (préparation de la clientèle) de services financiers pour les agriculteurs et pour la démultiplication des GCV. 	<p>SAFR</p>	<p>APIMF, IBMF²¹, CSA, OP, prestataires de service, PDR²²,</p>	<p>PTF FRDA</p>	<p>Approche et programme d'appui à la structuration de la demande de crédit agricole élaborés, mis en œuvre pour une croissance significative du crédit agricole</p> <p>Démultiplication par deux des locaux de GCV</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Développement et mise en œuvre d'approches pour développer l'accès aux services financiers pour les plus vulnérables (Association d'épargne et de crédit, caisse villageoise, crédit avec éducation). 	<p>SAFR pour rural IBMF pour urbain</p>	<p>CNMF, APIMF, CSA, PDR, OP, IBMF,</p>	<p>PTF FRDA</p>	<p>Approche et programme d'appui à la structuration pour les vulnérables élaborés, mis en œuvre pour une croissance significative de la satisfaction de la demande</p>

²¹ IBMF : Institutions et Banques de Microfinance

²² PDR : Projets ou Programmes de Développement Rural

Sous axe 1.2 : (suite) Structuration de la demande	<ul style="list-style-type: none"> Développement et mise en œuvre d'approches pour l'appui au développement des filières, dont la commercialisation, le conditionnement et la transformation des produits agro-alimentaire. 	MINAGRI, FDA, FRDA, CSA	Chambre de commerce, opérateurs privés, OP, PDR,	PTF	Actions significatives entreprises pour le développement des filières
	<ul style="list-style-type: none"> Élaboration et mise en œuvre d'une politique de cofinancement par des subventions à l'Agriculture ciblées sur l'acquisition d'équipements et la facilitation de l'adoption de techniques plus productives de production. 	FDA, FRDA	OP, APIMF, IBMF, PDR,	PTF	Mécanismes de cofinancement adoptés et mis en œuvre dans les régions en présence de FRDA
	<ul style="list-style-type: none"> Développement et mis en œuvre d'approches pour la professionnalisation des petits entrepreneurs. 	Chambres de commerce, IBMF	APIMF	PTF	Approche et programme d'appui à la professionnalisation des MPME élaborés et mis en œuvre pour une croissance significative de l'accès
	<ul style="list-style-type: none"> Étude et mise en œuvre de fonds régionaux de capital et de financement pour les MPME. 	Directions régionales territoriales	Acteurs financiers en région, banques, IBMF		Faisabilité de mise en place de fonds régionaux de capital et investissement établie et expérimentation dans 2 régions
	<ul style="list-style-type: none"> Mise en application des règles de bonne conduite auprès de la clientèle des services financiers. 	APIMF, APB	CNMF, IBMF, CSBF		Mécanismes de protection de la clientèle des services financiers adoptés

Axe stratégique 2 : Le développement de l'offre de produits et services financiers

Objectif 2 : L'offre développée en fonction des besoins exprimés par la demande, tout en étant pérenne et professionnelle

Sous axes	Mesures	Responsables	Participants	Financement	Résultats
Sous axe 2.1 : Le développement des marchés	<ul style="list-style-type: none"> Adoption par les acteurs de l'offre de stratégies de développement des affaires. 	IBMF	APIMF		Stratégie de développement des affaires pour une majorité des IBMF
	<ul style="list-style-type: none"> Extension des services des institutions financières afin d'assurer une couverture équilibrée du territoire et l'accès à des services financiers adaptés, notamment en milieu rural. 	IBMF	CNMF, APIMF	PTF	229 nouveaux points de services ouverts en 2017 et 40% de pénétration de marché
	<ul style="list-style-type: none"> Renforcement et développement de produits, d'approches (proximité, regroupement de clientèle, sous distribution, etc.) et adoption de conditions (intérêt, garanties, etc.) adaptés à la demande, pour le type d'activités suivant : 	↓	↓		↓
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Pour l'agriculture 	IBMF	SAFR, CNMF, APIMF, , PDR	PTF	Encours du crédit à l'agriculture multiplié par quatre d'ici 2017 et croissance significative des crédits aux équipements
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Pour les plus vulnérables, notamment pour les femmes 	IBMF	SAFR, CNMF, PDR APIMF,	PTF	Encours du crédit aux vulnérables multiplié par quatre en 2017

Sous axe 2.1 : (suite) Le développement des marchés	<ul style="list-style-type: none"> ○ Pour les MPME, notamment pour les équipements 	IBMF		PTF	Encours du crédit aux vulnérables multiplié par trois en 2017
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Pour l'habitat, dont l'épargne logement 	IBMF	CNMF, APIMF, APB,	PTF	Encours du crédit à l'habitat multiplié par trois en 2017
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Pour la micro-assurance, dont l'assurance santé et l'assurance récolte 	IBMF, compagnie d'assurance	CNMF, APIMF, SAFR,	PTF	Produits d'assurance vie-prêt, santé et assurance récolte-prêt créés, consolidés et diversifiés
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Pour la téléphonie bancaire 	IBMF	CNMF, APIMF, SAFR, IOB, APB,	PTF	Accès de 25% de la population active à des services de transfert par téléphonie en 2017
	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des politiques et mécanismes d'épargne et le développement de l'épargne à des fins spécifiques 	IBMF	APIMF		Encours du crédit des dépôts multiplié par 3,6 fois en 2017
	<ul style="list-style-type: none"> • Développement de modèles innovants d'offre de produits et services financiers aux plus vulnérables ruraux (association d'épargne et de crédit, caisses villageoise, etc.). 	SAFR	APIMF, PDR, OP,	PTF	En cours de crédit de 16 milliards d'Ar aux vulnérables par cette approche
Sous axe 2.2 : La consolidation des acquis	<ul style="list-style-type: none"> • Auto-évaluation de la situation institutionnelle des IBMF, afin d'identifier les besoins de consolidation, si nécessaire. 	IBMF, CNMF	APIMF,	PTF	Besoins de consolidation des IBMF connus

Sous axe 2.2 : (suite) La consolidation des acquis	<ul style="list-style-type: none"> Élaboration de plans de consolidation, associés au plan d'affaire et leur mise en œuvre, (restructuration, fusion, regroupement, mise en place de services en commun, structure de financement, changement de statut). 	IBMF	CNMF, APIMF,	PTF	Plans de consolidation connus et exécutés
	<ul style="list-style-type: none"> Redressements et interventions externes coordonnés, dont l'administration provisoire auprès des IBMF. 	CSBF	CNMF, IBMF, APIMF, SAFR		Plans de redressement et/ou d'administrations provisoires mis en œuvre de façon efficace
Sous axe 2.3 : La professionnalisation de l'offre	<ul style="list-style-type: none"> Établissement et mise en œuvre par les IBMF de plans de professionnalisation et appui aux plans de professionnalisation²³. 	IBMF	CNMF, APIMF,	PTF Chambres de commerce	Niveau de professionnalisation accru des IBFM
	<ul style="list-style-type: none"> Concertation afin d'adopter des principes communs d'appui et de financement des IBMF par les organismes d'encadrement et les projets. 	CNMF, PTF, PDR, projets d'appui au secteur financier	CI, APIMF		Des grands principes de financement des IBMF sont adoptés
	<ul style="list-style-type: none"> Établissement et mise en œuvre d'un programme de formation accessible pour l'ensemble des IMF, incluant une formation de haut niveau pour les cadres des IBMF 	APIMF, APB	IBMF	PTF Chambres de commerce	Programme de formation régulier offert aux membres de l'APIMF

²³ Maîtrise du crédit, gestion financière, contrôle interne, gouvernance, mécanismes et outils de gestion (SIG) et d'opération, plan d'affaires, efficacité des opérateurs, contrôle des coûts, capacités des ressources humaines, protection de la clientèle des services financiers et performances sociales, matériel et équipements, protection de l'environnement etc.

Sous axe 2.3 : (suite) La professionnalisation de l'offre	<ul style="list-style-type: none"> Développement de la formation de métier au niveau des instituts d'enseignement et des structures d'appui et de renforcement de capacité 	APIMF	Institution d'enseignement, CNMF, APIMF, APB,	PTF Chambres de commerce	Programmes de formation en microfinance offert en institution
	<ul style="list-style-type: none"> Mise en place de programmes d'éducation financière (épargne, crédit,...) pour la clientèle de la finance inclusive et étude de besoins, sensibilisation et formation des jeunes aux services financiers. 	APIMF	CNMF, IBMF,	PTF Chambres de commerce	Intégration significative des jeunes aux marchés financiers
Sous axe 2.4 : L'accès aux ressources financières	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation accrue de l'épargne et des capitaux propres. 	IBMF	Institution de prise de capital		Croissance des dépôts et des capitaux propres aux états financiers des IBMF
	<ul style="list-style-type: none"> Renforcement et diversification des mécanismes de garanties de prêts aux IBMF. 	Institution offrant des garanties		PTF	Croissance du volume de garantie de prêt accordé aux IBMF
	<ul style="list-style-type: none"> Évaluation de la faisabilité d'une institution financière pérenne de refinancement et le cas échéant, sa mise en place, en considérant la participation des détenteurs de capitaux locaux (institutions d'assurances, de retraite et de mobilisation de l'épargne). 	CNMF	Détenteurs de capitaux,	PTF	Étude réalisée de faisabilité d'une institution de refinancement, le cas échéant sa mise en place
	<ul style="list-style-type: none"> Identification et analyse des opportunités nationales et internationales pour une meilleure disponibilité des ressources financières, notamment à moyen et long 	IBMF	CNMF, APIMF, APB, institutions nationales et		Croissance de ressources externes, notamment des ressources à moyen et long terme aux états financiers des

	terme.		internationales		IBMF
--	--------	--	-----------------	--	------

Axe stratégique 3 : La coordination et le plaidoyer de la finance inclusive

Objectif 3 : Une coordination des actions de la finance inclusive et son plaidoyer réalisé

Sous axes	Mesures	Responsables	Participants	Financement	Résultats
Sous axe 3.1 : La coordination de la finance inclusive	<ul style="list-style-type: none"> Mise en œuvre, suivi, évaluation et actualisation de la SNFI. 	Comité de Pilotage	CNC, CNMF,	PTF	SNFI mise en œuvre et suivi régulièrement pour ajuster son exécution
	<ul style="list-style-type: none"> Consolidation et mise en place de structures nationales de coordination adaptées à la finance inclusive (Comité de Pilotage, Conseil National de Concertation (CNC) de la finance inclusive, CI, CNMF) 	MFB	CNC, Comité de Pilotage, CI, CNMF		Structures nationales de coordination en place, opérationnelles et adaptées à la finance inclusive
	<ul style="list-style-type: none"> Adaptation à la finance inclusive et mise en œuvre de la planification stratégique de la CNMF, la révision de son statut et son renforcement. 	CNMF		PTF	CNMF adaptée à la finance inclusive, planification stratégique réalisée, statut modifié et disposant de moyens adéquats
	<ul style="list-style-type: none"> Mise en place d'un Comité d'Investissement (CI) des financements attribués aux structures opérant en finance inclusive (extension, financement d'IMF ou autres acteurs), tout en maintenant le Comité d'Investissement pour des fins spécifiques 	CNMF	APIMF, SAFR, PDR,	PTF	CI mis en place et opérationnel

Sous axe 3.1 : (suite) La coordination de la finance inclusive	<ul style="list-style-type: none"> • Consolidation des mécanismes de coordination des PTF pour la finance inclusive. 	PTF			Coordination des actions des PTF en finance inclusive
	<ul style="list-style-type: none"> • Coordination avec la SNFR et articulation avec les structures de développement et de financement rural (CSA, FRDA, FDA) 	CNMF, SAFR	FDA, FRDA, CSA, OP, PDR, APIMF,	PTF	Coordination avec la SNFR assurée et articulation avec les structures de développement rural réalisée
	<ul style="list-style-type: none"> • Amélioration des relations interministérielles dans les domaines d'intérêt en relation avec la finance inclusive. 	CNMF	Autres structures ministérielles		Relations interministérielles assurées
	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement du dialogue entre les acteurs, notamment entre la clientèle rurale et les opérateurs ruraux (échange sur les contraintes respectives, ateliers thématiques, etc.) 	CNMF, SAFR	APIMF, OP, CSA, FRDA, PDR,	PTF	Réalisation d'activités de dialogue entre les acteurs de la demande et celle de l'offre
	<ul style="list-style-type: none"> • Identification des besoins d'information financière et de portée, ajustés à la finance inclusive, par les organismes d'encadrement (CSBF, CNMF, APIMF, SAFR) et coordination de la collecte, du traitement, de l'analyse et de la diffusion des données sur le secteur. 	CNMF	CSBF, APIMF, SAFR	PTF	Informations financières et de portée sur le secteur disponibles et à jour
Sous axe 3.2 : Le plaidoyer de la finance inclusive	<ul style="list-style-type: none"> • La sensibilisation des acteurs et du grand public à la finance inclusive. 	CNMF	APIMF		Intervenants du secteur sensibilisés à la finance inclusive

Sous axe 3.2 : (suite)	<ul style="list-style-type: none"> La représentation du secteur par les structures de coordination (Comité de Pilotage, CNC, CNMF) 	Comité de Pilotage, CNC, CNMF			Représentation par les structures de coordination assurée
Le plaidoyer de la finance inclusive	<ul style="list-style-type: none"> La représentation de la finance inclusive par les associations professionnelles, notamment par l'APIMF, en prenant en compte son besoin de financement et de renforcement. 	APIMF, APB		PTF	Représentation par les associations professionnelles assurée, notamment par une APIMF consolidée

Axe stratégique 4 : Le cadre légal, la supervision et l'environnement de la finance inclusive

Objectif 4 : *Les contraintes de l'environnement d'exercice de la finance inclusive atténuées, notamment par un cadre juridique amélioré et un renforcement de la supervision du secteur.*

Sous axes	Mesures	Responsables	Participants	Financement	Résultats
Sous axe 4.1 : L'adaptation du cadre légal à la finance inclusive	<ul style="list-style-type: none"> Ajustement concerté du cadre légal spécifique à la finance inclusive (introduction de la téléphonie bancaire, transparence des conditions de crédit, obligation de la transmission d'informations, recouvrement judiciaire, etc.). 	CSBF	CNMF, APIMF, IBMF, IOB, APB, SAFR	PTF	Les lois et la réglementation relatives à la finance inclusive ajustées
	<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'une étude sur l'impact de la finance inclusive sur le cadre juridique général (loi de la microfinance, bancaire, des assurances, de la fiscalité, etc.) 	CSBF,	CNMF, APIMF, IBMF, IOB, APB, CEA, SAFR	PTF	Étude sur l'impact de la finance inclusive sur le cadre légal général

Sous axe 4.2 : La supervision des structures de la finance inclusive	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement de la supervision des structures de la finance inclusive (effectifs, représentations territoriales, attribution de sanctions, etc.). 	CSBF		PTF	Au moins 50% des IBMF inspectées par année et suivi de l'application des recommandations réalisé
	<ul style="list-style-type: none"> • Amélioration des systèmes d'alerte au sein de la CSBF et utilisation optimale des mécanismes d'interventions en cas de crise. 	CSBF	CNMF, APIMF, APB, SAFR,	PTF	Cas de crise, détectés à temps et interventions rapides et efficaces
	<ul style="list-style-type: none"> • Formalisation des structures sans permis d'exercice, offrant des services microfinanciers (assainissement). 	CSBF	CNMF, APIMF	PTF	Inventaire réalisé, mesures de formalisation ou de fermeture, effectuées
	<ul style="list-style-type: none"> • Relance de la centrale de risques des IMF. 	CSBF	CNMF, APIMF, APB, IBMF	PTF	Centrale de risque opérationnelle
Sous axe 4.3 : L'atténuation des contraintes externes d'exercice de la finance inclusive	<ul style="list-style-type: none"> • L'amélioration de l'environnement politique. 	Responsabilité nationale			Stabilité politique
	<ul style="list-style-type: none"> • L'amélioration de l'environnement économique pour l'exercice de la finance inclusive (croissance, productivité, maîtrise de l'inflation, des taux de change et de la finance publique, notamment le taux directeur) 	Responsabilité nationale	Les ministères à vocation économique, BCM		Croissance économique, augmentation de la productivité, contrôle de l'inflation et des taux de change, baisse du taux directeur
	<ul style="list-style-type: none"> • L'amélioration des performances agricoles et sa diversification. 	Ministères à vocation agricole	FDA, FRDA, PDR	PTF	Croissance de la productivité agricole et sa diversification

<p>Sous axe 4.3 : (suite) L'atténuation des contraintes externes d'exercice de la finance inclusive</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'amélioration de l'environnement en lien direct avec la finance inclusive (judiciaire, de la sécurité, de l'accès routiers, du régime foncier, de l'environnement des affaires, etc.). 	<p>Divers ministères</p>			<p>Amélioration générale de l'environnement de la finance inclusive et élimination des contraintes</p>
--	---	--------------------------	--	--	--