



## **Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS)**

Management Systems International  
600 Water Street, S.W.  
Washington, D.C. 20024-2488  
Tél. : (202) 484-7170 · Fax : (202) 488-0754  
Adresse électronique : aims@msi-inc.com

---

### **Microfinancement et Gestion des risques : Le point de vue du client**

**Septembre 1999**

Communication préparée pour le 3<sup>e</sup> Congrès annuel sur le financement des nouveaux développements

27 septembre – 1<sup>er</sup> octobre 1999 - Université Goethe de Francfort, Allemagne

Par : Monique Cohen, US Agency for International Development  
Jennefer Sebstad, Management Systems International

Ce projet a été financé par le Microenterprise Impact Project (PCE-0406-C-00-5036-00) de l'Office pour le développement des microentreprises de l'USAID. Le Projet est réalisé dans le cadre d'un contrat avec Management Systems International, en coopération avec le Harvard Institute for International Development, la University of Missouri et le Small Enterprise Education and Promotion Network.

**A**u fur et à mesure que le secteur du microfinancement évolue, les prestataires de services s'intéressent de plus en plus à créer de nouveaux produits de meilleure qualité. Ceci en réponse à la présence d'une concurrence croissante sur le marché du microfinancement, à l'importance de la recherche de créneaux de marchés mieux définis et à une certaine anxiété en ce qui concerne les taux d'abandon.

En vue de développer des produits qui réussissent, il est important de comprendre les besoins financiers de ses clients (et clients potentiels) et le rôle de l'emprunt et de l'épargne dans leurs stratégies de gestion de budget. À ce jour, le comportement des clients a été considéré dans le cadre plus étroit de la satisfaction de la clientèle en ce qui concerne un produit donné, et mesuré par les taux de remboursement et le nombre de nouveaux emprunts faits par les mêmes clients. On a peu prêté attention à la façon dont les gens utilisent vraiment les services financiers en relation à leurs besoins financiers. Du fait que de nombreuses institutions de microfinancement (IMF) se concentrent essentiellement sur la viabilité, le comportement des clients (au-delà du remboursement) n'a pas été une considération essentielle.

Comprendre le comportement des clients, c'est aller bien au-delà d'une simple étude de la façon dont ils utilisent et remboursent l'argent qu'ils ont emprunté. Cela requiert une considération des objectifs économiques des ménages pauvres, de la façon dont les gens gèrent les ressources et activités dans le contexte de leurs portefeuilles économiques ménagers et de la façon dont ils font face aux risques dans leur vie quotidienne. Sur cette base, nous pouvons commencer à voir la place que les services financiers peuvent (ou pourraient) prendre dans ce processus et si oui ou non ils y occupent déjà une place. Tous ces facteurs affectent la capacité des clients de se charger d'une dette, d'assumer des risques et d'utiliser efficacement leurs ressources financières en vue de générer un mouvement de revenus stable et d'accumuler des biens.

Ces sujets de réflexion sont essentiels au développement de nouveaux produits. En assurant que les termes, conditions et la livraison des produits financiers correspondent aux cycles financiers des clients, il est possible de réduire les risques encourus à la fois par les clients et les bailleurs de fonds.

Des recherches récemment exécutées dans le cadre du prochain Rapport de la Banque mondiale sur le développement dans le monde 2000/1 concernant la pauvreté, démontrent l'importance de certains de ces sujets de réflexion.<sup>1</sup> Les travaux de recherche se sont concentrés sur des dimensions choisies de la pauvreté sans rapport avec les revenus, et particulièrement sur la façon dont les gens utilisent les services de microfinancement pour accumuler des éléments d'actif, minimiser les risques et réduire leur vulnérabilité. Cette étude a considéré quatre types d'actif : physique, financier, humain et social. Le risque a été défini comme « une possibilité de subir des pertes » et la vulnérabilité comme « la capacité d'assumer des risques ».

L'étude s'est concentrée sur quatre points de réflexion principaux :

- Qui bénéficie des programmes de microfinancement ?
- Quelle est la nature des risques encourus par le client ?

---

<sup>1</sup> Cette activité a été co-financée par USAID, DfID et CGAP.

- Quelles sont les stratégies des clients pour assumer les risques encourus ?
- Quel est le rôle des services de microfinancement au cours de ce processus ?

Les études sur le terrain ont mis en jeu sept institutions de microfinancement (IMF) dans quatre pays : la Bolivie, le Bangladesh, l'Ouganda et les Philippines. À l'aide de méthodes peu coûteuses, les chercheurs ont réuni un mélange de données qualitatives et quantitatives primaires concernant les clients ainsi que les non-clients. Les constatations sur le terrain ont été complétées par des informations secondaires et des constatations provenant d'autres évaluations des impacts récentes.

Comme vous le verrez plus en détail ci-dessous, les conclusions concernant les niveaux de pauvreté des clients appartenant actuellement à des programmes, la nature des risques qu'ils courent, la façon dont ils les assument et dont ils utilisent les services des programmes des IMF pour faire face à ces risques, suggèrent un certain nombre de tendances utiles à la création de nouveaux produits.

## **Conclusions provenant des recherches pour le Rapport sur le développement dans le monde (WDR)<sup>2</sup>**

### À qui s'adressent les programmes de microfinancement ?

Le classement par niveau de pauvreté des ménages participant à cette étude indique une grande diversité entre les clients des programmes de microfinancement<sup>3</sup>. Les recherches effectuées dans le cadre du WDR, appuyées par les conclusions provenant d'autres études d'impacts, suggèrent que :

- les programmes étudiés (les programmes ciblés, aussi bien que ceux non ciblés) s'adressent à une variété de clients se situant à des niveaux divers sur l'échelle de la pauvreté ;
- une majorité des clients appartiennent à des ménages allant de « moyennement pauvres » à « non pauvres mais vulnérables » ;
- certains ménages extrêmement pauvres participent aux programmes de microfinancement, mais ils ne constituent pas une majorité. Les programmes ciblant explicitement des segments de population plus pauvres ont généralement un pourcentage plus élevé de clients provenant de ménages extrêmement pauvres et
- les ménages dans la misère sont hors de la portée des programmes de microfinancement.

Étant donné les objectifs de nombreux programmes de microfinancement, les conclusions ci-dessus suggèrent un champ d'application pour améliorer la conception des produits et services afin de mieux répondre aux besoins des ménages extrêmement pauvres.

<sup>2</sup> Les conclusions présentées ci-dessous sont fondées sur des études sur le terrain dirigées par Ronald T. Chua (Philippines), Paul Mosley (Bolivie), Graham Wright (Ouganda) et Hassan Zaman (Bangladesh).

<sup>3</sup> Les groupes de pauvreté ont inclus les ménages extrêmement pauvres, les ménages modérément pauvres (à peine au-dessous du seuil de la pauvreté) et les ménages non pauvres mais vulnérables, (à peine au-dessus du seuil de la pauvreté).

Il existe aussi une grande diversité entre les clients du microfinancement en ce qui concerne, par exemple, leurs caractéristiques démographiques, le type de leurs entreprises, les ressources et activités économiques de leur ménage, leur position au sein de leur localité et les contextes dans lesquels ils vivent et travaillent. Ces différences ont des répercussions sur les stratégies et cycles financiers et le besoin de différents produits et services financiers.

### Quelle est la nature des risques encourus par le client ?

Les clients du microfinancement, quel que soit leur niveau de pauvreté, sont exposés à des risques fréquents et de natures multiples. Le meilleur résumé de cette réalité nous provient d'un client de la CARD Bank aux Philippines, « ... la vie des pauvres est un long risque ». Il existe de nombreuses sources de risques – *les facteurs structurels*, tels que les cycles saisonniers, l'inflation ou les aléas climatiques ; *les urgences* inattendues, telles que la maladie ou le décès d'un membre de la famille, la perte d'emploi, les incendies et les vols ; et les dépenses élevées associées aux *événements du cycle de la vie* tels que les noces, les funérailles et l'éducation des enfants. Il y a des risques associés à la *gestion d'une entreprise*. Il y a des risques associés *aux emprunts financiers*.

Bien que les risques systémiques, tels que les désastres naturels, puissent être dévastateurs, la maladie, le décès ou la perte du soutien économique du ménage ont été les risques les plus dominants cités par les clients dans les études du WDR. Les accidents, les cambriolages et les actes criminels ont aussi tenu une place considérable. On a trouvé une variance extrêmement importante au niveau des risques entre les entreprises dirigées par des clients du microfinancement. Le manque d'accès aux informations concernant le marché, la concurrence et les pratiques de travail constituent des sources importantes de risques pour les entreprises des clients, mais ils ne conduisent pas nécessairement à des comportements défavorables aux risques. Les divers taux de rentabilité des différentes entreprises ont indiqué que les pauvres ne limitent pas leur investissement à des activités à faible risque.

Le risque inhérent à un emprunt financier est considérable. Pour les ménages pauvres à revenus variables, un emprunt peut être très risqué. Le risque d'un emprunt est lié à la capacité d'un ménage donné à le rembourser et à absorber le stress supplémentaire associé à ce remboursement. Si les rendements du capital investi sont négatifs, ou si la personne ou le ménage a été victime d'une autre perturbation ayant affecté ses revenus, il sera peut-être nécessaire de réduire ses éléments d'actif ou son niveau de consommation afin de rembourser l'emprunt. Si un client fait défaut de paiement, il risque de perdre accès à des marchés financiers de grande valeur. Un tel échec peut mener à des pertes d'estime de soi, de confiance et d'actif social.

Les clients sont prêts à prendre ces risques car ils attachent énormément de valeur à leur participation à un programme de crédit. En mettant des sommes d'argent à la disposition du public, les services de microfinancement fournissent à leurs clients et à leurs ménages davantage d'options pour se protéger contre les risques en établissant un actif et en générant des revenus. Pour les clients ayant accès à des prêts plus importants, cela peut vouloir dire des investissements encore plus risqués, mais à rendement potentiellement plus élevé. Les femmes en particulier attribuent beaucoup de valeur aux services de microfinancement, car leur participation à une IMF peut être stimulante et leur conférer des pouvoirs. Du fait de leur contribution croissante aux revenus du ménage, les femmes peuvent rendre leur ménage moins vulnérable et renforcer leurs

rôles de décideurs au sein du ménage, leur contrôle des revenus, leur participation aux réseaux sociaux et aussi les options dont elles disposent pour faire face aux perturbations.

### Quelles sont les stratégies des clients pour assumer les risques encourus ?

Lors de la discussion du rôle des services de microfinancement quant à l'aide qu'ils apportent à leurs clients pour leur permettre de faire face aux risques (c.-à-d. de réduire leur vulnérabilité), il est peut-être utile de se référer à l'œuvre de Stuart Rutherford et de considérer le risque en termes de perturbations et d'événements économiques stressants qui exigent des personnes qu'elles dépensent de grandes sommes d'argent.<sup>4</sup> (Rutherford, 1999). La vulnérabilité peut par conséquent être considérée en termes de la fréquence des perturbations ou des événements stressants et aux coûts leur étant associés.<sup>5</sup> Elle peut également être considérée en termes des ressources et de la force des mécanismes d'adaptation dont dispose une personne ou un ménage pour se protéger à l'avance contre les perturbations ou les aider à y faire face une fois qu'elles se sont produites. Le sexe et la pauvreté sont des facteurs influents, étant donné qu'ils affectent tous deux l'accès aux ressources, le contrôle de ces ressources et la force des autres mécanismes d'adaptation. La capacité de s'adapter à une perturbation dépendra également de la possibilité ou non de l'anticiper (permettant ainsi aux ménages de s'y préparer), du fait qu'elle est isolée ou régulière, du fait que plus d'une perturbation ou de stress se produisent en même temps, et du fait qu'elle est systémique ou particulière<sup>6</sup>.

*Le rôle des services financiers dans le cadre de la protection contre les risques anticipés* : Les recherches sur le terrain révèlent les stratégies essentielles utilisées par les personnes et les ménages pour se protéger à l'avance contre les risques. Ces stratégies incluent la diversification des sources de revenus, l'établissement d'un actif physique, financier, humain et social ainsi que l'attention particulière prêtée à la bonne gestion financière.

Les services financiers jouent un rôle important dans ce processus. Les prêts permettent aux clients de profiter des opportunités d'établir et de diversifier divers éléments d'actif qui pourront être utilisés dans les moments difficiles. Les clients utilisent les prêts pour diversifier leurs sources de revenus, et aussi augmenter et arrondir les mouvements de revenus. Ils investissent dans des immobilisations d'entreprises, des actifs financiers et des actifs matériels (particulièrement les logements). Les clients utilisent également le microfinancement pour établir des actifs humains, particulièrement l'éducation des enfants et la santé.

La participation aux programmes de microfinancement donne aux femmes accès à des connaissances et des informations les aidant à interagir avec le monde extérieur et leur permettant de construire et de renforcer des systèmes sociaux. Les femmes apprécient l'affiliation en groupe (un élément de l'actif social) qui les protège contre les risques. Les groupes IMF, aussi bien que les groupes d'aide sociale, peuvent mettre à la disposition des femmes des sommes

---

<sup>4</sup> Rutherford, Stuart, 1999. « The Poor and their Money. An Essay about Financial Services for Poor People. » Institute for Development Policy and Management, University of Manchester. Janvier.

<sup>5</sup> Au risque de surdéfinir ce terme, une perturbation peut se comprendre comme une perturbation soudaine ou la cause d'une telle perturbation. Elle peut déclencher l'appauvrissement des personnes et des ménages, ou y contribuer. Elle se distingue des tendances à long terme telles que la croissance de la population, le chômage à long terme, l'expropriation foncière qui créent aussi des pressions entraînant les pauvres encore plus bas. Les personnes ayant participé à cette étude ont tendance à attacher plus d'importance aux perturbations qu'aux tendances à long terme.

<sup>6</sup> Les perturbations ou événements de nature systémique affectent tous les ménages en même temps, tandis que les perturbations ou événements de nature particulière n'affectent que certains.

d'argent ainsi que de l'aide en nature lors des moments difficiles, ou même lorsque tout va bien. En augmentant les contributions économiques des femmes à leur ménage, la participation à un programme de microfinancement peut les aider à améliorer leur estime de soi et leur contrôle de l'actif familial. Tout cet actif multiplie les options et ressources sur lesquelles les ménages peuvent compter en cas de perturbation ou d'événement stressant.

Le maintien de l'accès au crédit des programmes des IMF, en lui-même, représente une stratégie protectrice de gestion des risques pour de nombreux clients (même si l'argent emprunté ne sert pas toujours à se remettre des perturbations et des événements stressants). Ces clients font des efforts considérables pour assurer le remboursement de l'emprunt, particulièrement s'ils sont confrontés à une crise ou à une perturbation. Des sources officieuses de financement sont mobilisées afin d'assurer le remboursement de l'emprunt. Le remboursement d'un emprunt signifie que la personne pourra obtenir un nouveau prêt, une nouvelle somme d'argent et se remettre sur le chemin du rétablissement, du réapprovisionnement de sa microentreprise, de la reconstruction de sa maison ou du paiement des frais scolaires.

*Le rôle des services financiers dans le contexte de l'adaptation aux perturbations ou aux événements économiques stressants* : Une fois qu'une perturbation ou un événement stressant se produit, les gens utilisent diverses stratégies leur permettant de s'adapter : ils modifient leur niveau de consommation, augmentent leurs revenus en mobilisant la main-d'œuvre ou en vendant une partie de l'actif, ils puisent dans des économies officielles ou officieuses, et font des demandes d'indemnité auprès de mécanismes d'assurance basés sur des groupes officieux. Comme le décrit Richard Montgomery, les perturbations résultant en un léger affaiblissement de nature réversible des revenus peuvent souvent être absorbées à l'aide de stratégies d'adaptation aux stress mineurs, telles que les économies au chapitre des dépenses ou la mobilisation de la main-d'œuvre. Les perturbations plus soudaines et moins réversibles exigent des stratégies d'adaptation aux stress d'ampleur moyenne, telles que l'utilisation de toutes les économies en argent liquide ou l'emprunt d'argent auprès d'amis ou de membres de la famille. Les crises majeures et les événements stressants non réversibles risquent d'exiger des stratégies d'adaptation plus négatives telles que la vente de tous les éléments de l'actif productif et non productif.<sup>7</sup>

Les études sur le terrain du WDR suggèrent que les clients utilisent habituellement des stratégies propres à un stress de faible ou moyenne ampleur lorsqu'ils s'adaptent à une perte – modification des habitudes de consommation, mobilisation de la main-d'œuvre et emprunts officieux auprès d'amis et de membres de la famille. Ils cherchent à conserver leur actif productif pour maintenir, si cela s'avère possible, leur potentiel de soutien économique du ménage. Dans tous les pays couverts par l'étude, les participants ont été réticents de retirer leurs enfants de l'école ou leur argent des comptes d'épargne (particulièrement dans les cas où les économies étaient liées à la taille de l'emprunt ou réservées pour des investissements futurs) ou de vendre des éléments de l'actif productif. On n'a fait appel aux services des IMF que lorsque toute autre méthode avait été épuisée ou avait échoué<sup>8</sup>. Les clients ont déclaré avoir fait appel aux IMF pour

---

<sup>7</sup> Montgomery, Richard. 1996. « Disciplining or Protecting the Poor? Avoiding the Social Costs of Peer Pressure in Solidarity Group Micro Credit Schemes. » Sustainable Banking with the Poor, Occasional Papers - 11.

<sup>8</sup> Cette étude ne comprend que les clients étant restés dans un programme à la suite d'une perturbation. En l'absence d'information sur les personnes ayant abandonné le programme, nous ne pouvons que spéculer sur le fait que ce n'est que lorsque toutes les options ont été épuisées que les clients ont fait défaut de paiement, ralentissant ainsi leur rétablissement après la perturbation

des emprunts à la suite de perturbations afin de leur permettre de se réapprovisionner, d'effectuer des réparations au niveau des installations ou des équipements, ou de commencer des activités commerciales alternatives ou supplémentaires – en somme pour leur permettre de reconstruire la base de revenus et d'actif du ménage. Dans certains cas, ils ont déclaré avoir utilisé l'argent emprunté directement pour amortir leurs frais de consommation, mais ce moins fréquemment que l'on aurait pu s'y attendre et, dans la plupart des cas, en évitant l'utilisation de stratégies d'adaptation plus négatives.

Néanmoins, en général, les clients ont tendance à compter sur des sources de crédit officielles plus souvent que sur des crédits des IMF pour faire face aux pertes subies à la suite d'une perturbation. Cela représente leur option de choix ou leur unique option en fonction des types de prêts des IMF, de la rapidité d'exécution et de la flexibilité du crédit des IMF par rapport à d'autres sources, du type de perturbation et des options alternatives disponibles au moment de cette perturbation. Le fait que les clients aient adapté ces institutions plus traditionnelles à leurs besoins ne veut pas dire qu'elles fonctionnent bien ou qu'elles sont efficaces.

En règle générale, l'étude a révélé que les IMF jouent davantage un rôle de prévention contre les risques que dans l'adaptation aux perturbations après leur survenance.

## **Conséquences pour la création des produits des IMF**

Les recherches confirment généralement la théorie que les services financiers réduisent la vulnérabilité des ménages en contribuant à l'accumulation d'actif, en diversifiant les sources des revenus et en renforçant les mécanismes d'adaptation. Les recherches révèlent que les clients, quel que soit leur niveau de pauvreté, sont susceptibles aux risques, mais que de nombreux programmes sont maintenant plus aptes à attirer et conserver des clients à peine au-dessous ou au-dessus du seuil de pauvreté que des clients venant de ménages plus pauvres ou plus riches. Ces conclusions mettent en relief un nombre de défis à relever afin de pouvoir créer de nouveaux programmes de meilleure qualité.

Le premier défi est représenté par le besoin de *produits et mécanismes de livraison répondant aux besoins d'un ensemble plus varié de ménages*. Quand il s'agit de l'agrandissement et de l'approfondissement de la portée et de l'impact de ses programmes, le secteur du microfinancement est confronté au défi du développement de produits répondant plus efficacement aux besoins des ménages plus pauvres mais aussi des ménages financièrement plus à l'aise.

Pour les ménages plus pauvres, il est possible de réduire le risque que représente un emprunt si *les montants et cycles du remboursement* correspondent aux mouvements de revenus et à la capacité de remboursement des emprunteurs. Un autre point que les emprunteurs plus pauvres doivent considérer est que *le montant de l'emprunt doit être approprié*. Par exemple, certains systèmes collectifs augmentent automatiquement le montant du prêt pour tous les membres, après chaque cycle, quel que soit leur besoin ou capacité de remboursement. La pression d'avoir à rembourser un emprunt considérable peut les pousser à abandonner les programmes. Il faut des produits flexibles livrés de façon opportune et remboursables en petites portions réalistes.

Pour les ménages financièrement plus à l'aise, *des emprunts plus importants* peuvent les aider à profiter d'opportunités d'investissement à rendement potentiellement plus élevé. Du point de vue de la viabilité, les coûts moins élevés habituellement associés à l'octroi de prêts plus importants, les taux de remboursement potentiellement intéressants et les possibilités de ce groupe de clients d'interfinancer des groupes plus pauvres devraient les rendre attractifs aux yeux des IMF. Une autre question à considérer est la demande pour *des emprunts individuels au lieu d'emprunts collectifs* par certains emprunteurs, qui ne peuvent, ou ne veulent, peut-être pas assumer les *frais de transactions* élevés associés à certains systèmes de prêts collectifs.

Si l'on prête plus attention aux préférences des clients de tous les groupes en ce qui concerne *le montant de l'emprunt, les cycles de remboursement, la flexibilité des produits et les frais de transaction* au cours de la création des produits et des mécanismes de livraison, cela peut encore améliorer la sensibilisation au programme et la rétention des membres. Cela implique qu'il faut examiner de plus près la compatibilité entre les mouvements financiers et d'investissement d'un ménage, et les cycles de l'emprunt et du remboursement. En considérant ces points particuliers lors de la création des produits et services, il est possible de réduire le risque que représente un emprunt pour les clients et l'octroi d'un prêt pour les IMF.

Le deuxième défi est de concevoir *des produits, au-delà du crédit, pouvant aider les clients à amortir des risques anticipés mais imprévisibles*. Potentiellement, il existe une place pour des *produits d'assurance* permettant d'aider les clients à faire face à des risques fréquents de nature particulière tels que la maladie ou le décès d'un chef de famille. Les programmes d'assurance-prêt ne fournissent qu'une protection partielle aux IMF et ils protègent peu les clients contre ces urgences. La situation est bénéfique à tous lorsque les IMF fournissent soit directement, soit indirectement, des services d'assurance qui protègent les clients contre les pertes associées à ces risques. Il y a aussi de la place pour des services d'épargne fournissant un *système d'épargne plus accessible et privé* (non lié aux emprunts) pouvant être utilisé comme système de secours permettant de faire face aux stress économiques de la vie de tous les jours.

Un troisième défi annexe est de concevoir *des emprunts plus flexibles* qui peuvent aider les clients à gérer les pertes associées à des perturbations ou événements économiques stressants inattendus lorsqu'ils se produisent, et à survivre après ces pertes. *Des prêts d'urgence*, par exemple, peuvent jouer un rôle important pour aider les clients à se réapprovisionner, à faire des réparations sur leurs installations ou leurs équipements, à commencer une nouvelle activité commerciale, ou à payer des factures médicales à la suite d'une perturbation ou d'un événement stressant. Les prêts d'urgence peuvent aider les clients à se remettre de tels événements plus rapidement, à continuer de rembourser leur emprunt, à rester dans le programme plutôt que de faire défaut de paiement, et à éviter d'utiliser des mécanismes d'adaptation négatifs typiques en cas de stress plus élevé, tels que la vente de l'actif productif ou le retrait des enfants de l'école. En continuant à participer aux programmes et en maintenant un accès au crédit, les clients réduisent leur vulnérabilité à des risques futurs. Les Caisses Villageoises au Mali, et d'autres IMF qui octroient déjà des prêts d'urgence, reçoivent une forte demande lorsqu'elles sont conçues pour servir les besoins économiques des ménages pauvres.

Le microfinancement permet de réduire la vulnérabilité des clients à tous les niveaux en améliorant leur capacité de faire face à un grand nombre de risques encourus dans leur vie quotidienne. Quand les clients sont plus aptes à faire face aux risques (anticipés ou non), cela aide à réduire le caractère risqué d'un emprunt et, en fin de compte, se traduit par un

remboursement plus fiable, une demande soutenue pour des services financiers et un risque réduit pour le portefeuille des IMF. Une bonne compréhension des stratégies des clients en ce qui concerne l'adaptation aux risques et le rôle des services financiers dans ce processus sert de base à la création de meilleurs produits, à l'amélioration de l'impact des programmes et à la promotion de la viabilité.

## **Conclusions**

L'étude démontre l'importance de la perspective des clients pour comprendre la nature des risques qu'ils encourent (lesquels sont les plus évidents, coûteux, fréquents ou dévastateurs), comment ils réagissent et les rôles intégraux des services de microfinancement. Les recherches fournissent des aperçus concernant la façon dont les clients utilisent les services financiers afin d'atteindre leurs objectifs économiques. Elles révèlent également l'importance de l'emprunt et de l'épargne, à tous les niveaux de pauvreté, pour amortir les risques et réduire la vulnérabilité.

Pour les clients, le maintien d'un accès à un crédit de microfinancement est une stratégie essentielle de gestion des risques. En mettant des sommes d'argent à la disposition des clients, les services de microfinancement leur fournissent, ainsi qu'à leur ménage, des occasions de profiter des opportunités qui se présentent, de gérer les mouvements d'argent et de maintenir l'accès à une gamme de services financiers officiels et officieux leur permettant de gérer les crises.

Dans de nombreux pays, au milieu de cette concurrence croissante dans le domaine du microfinancement, du fait que les IMF cherchent à multiplier ou à raffiner leurs produits et services, il est important de comprendre comment le client utilise les services financiers. Notre concentration sur l'actif, le risque et la vulnérabilité a permis d'identifier l'importance des revenus et des mouvements d'actif. Des recherches supplémentaires sur le comportement des clients amélioreront notre compréhension de leurs préférences et sont nécessaires si les IMF veulent être plus efficaces pour approfondir et élargir la sensibilisation sur une base durable.

*Source : Sebstad, Jennefer et Monique Cohen (1999). « Synthesis Report on Microfinance, Risk Management and Poverty ». Basé sur des études sur le terrain par Ronald T. Chua, Paul Mosley, Graham A.N. Wright et Hassan Zaman. Communication soumise à USAID par AIMS. Washington, D.C. : Management Systems International*