

# Exploring the Role of Subsidy Through Three Lenses – French Summary and Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors and some sentences have been condensed.)

## Résumé

Andree Simon et Greta Bull discutent du rôle des subventions dans la promotion d'une microfinance impactante et de l'inclusion financière, en se concentrant sur le coût, la technologie et le ciblage des populations marginalisées.

## Points clés

- 💰 Les subventions sont essentielles pour réduire le coût des fonds en microfinance.
- 📈 La technologie améliore les services de microfinance mais nécessite des investissements stratégiques.
- 👥 Cibler les groupes marginalisés est crucial pour une inclusion financière efficace.
- 🏠 Le financement en monnaie locale peut réduire considérablement les coûts d'emprunt.
- 🤝 La collaboration entre les acteurs est vitale pour un changement systémique.
- 🌍 Mobiliser des investissements peut entraîner d'énormes retours financiers pour les communautés.
- 📊 Le partage de données améliore l'évaluation des risques et la prestation de services en microfinance.

## Aperçus clés

- 💡 Coût des fonds : Des coûts d'emprunt élevés freinent les institutions de microfinance. Les subventions peuvent atténuer ces coûts, permettant aux institutions d'offrir des taux d'intérêt plus bas à leurs clients. Cela crée un écosystème financier plus durable.
- 💻 Rôle de la technologie : Bien que les outils numériques puissent améliorer les services, ils doivent être en adéquation avec les objectifs de l'organisation. Des investissements technologiques stratégiques peuvent optimiser les opérations, réduire les coûts et améliorer l'expérience client.
- 🎯 Cibler les marginalisés : Une sensibilisation efficace des populations mal desservies nécessite des produits et services adaptés. Comprendre les besoins des

clients est crucial pour l'inclusion financière, en particulier pour les femmes et les petits agriculteurs.

-  Solutions de financement local : Encourager le financement en monnaie locale grâce à des subventions et des garanties peut réduire la dépendance à l'égard des financements externes, rendant la microfinance plus accessible et abordable.
-  Collaboration entre les acteurs : Une approche multifacette impliquant les gouvernements, les banques et les ONG est essentielle pour créer un environnement favorable à des solutions de microfinance durables.
-  Mobilisation des investissements : Un usage stratégique des subventions peut amplifier l'impact. Par exemple, des investissements dans les infrastructures peuvent catalyser des économies significatives et attirer davantage de fonds du secteur bancaire.
-  Importance du partage de données : Une infrastructure de données robuste permet une meilleure évaluation des risques et un ciblage plus précis des clients, menant finalement à des pratiques de prêt plus efficaces et à de meilleurs résultats pour les clients.

## Transcript

00:15

Salut tout le monde et merci à ceux qui nous rejoignent aujourd'hui. On est super contents de participer aux discussions de la Semaine de l'inclusion financière cette année et de faire partie de cet événement spécial qui rassemble tant de gens pour échanger des idées dans le but de tracer un meilleur chemin à l'avenir. Je m'appelle Andrée Simon, je suis le président et PDG de Think International, et je suis vraiment ravi d'être accompagné aujourd'hui par Greta Bull, la directrice de l'autonomisation économique des femmes à la Fondation Bill et Melinda Gates. Merci.

00:44

Greta, merci de m'accueillir, j'ai hâte de discuter. C'est super. Donc, on a seulement 30 minutes et on parle tous les deux vite. Il y a eu pas mal de discussions récemment sur le sujet des subventions pour la microfinance, et j'ai participé à pas mal de ces échanges. Il y en a eu un, en fait deux, organisés par Fev Gateway et l'Initiative d'Accès Financier (FAI), où ils ont tous les deux abordé la question de ce qu'il faut faire pour rendre la microfinance plus impactante. J'aimerais revenir sur certains points.

01:17

Les questions dont on a parlé dans nos précédents échanges, on va vraiment les approfondir ici, pour garder cette discussion bien au centre des préoccupations de tout le monde et pour continuer à l'enrichir, afin qu'on puisse vraiment faire avancer les choses sur la manière dont on offre des services aux femmes entrepreneuses marginalisées. Lors de nos précédentes discussions, on était tous d'accord pour dire que les subventions jouent effectivement un rôle important dans le développement de meilleures solutions.

01:47

En même temps, il y a des domaines spécifiques sur lesquels on doit vraiment se concentrer. Du coup, il y a trois sujets dont je voulais parler aujourd'hui. Le premier, c'est le coût des fonds, un sujet qu'on aborde souvent. Le deuxième, c'est la technologie et le rôle des subventions dans ce domaine. Enfin, le dernier, c'est la cible des groupes de clients spécifiques. Donc, pour commencer, je vais parler du coût des fonds, car c'est un sujet qu'on discute fréquemment.

02:26

Tu sais très bien que c'est super cher pour les institutions de microfinance d'emprunter dans les pays où elles opèrent. Par exemple, pour FAA en Zambie, ça nous coûte 28% pour emprunter en monnaie locale. En Ouganda, c'est autour de 18%. Donc, c'est vraiment le point de départ pour ces institutions, avant même qu'elles n'aient développé des services à proposer à leurs clients. Comme tu l'as déjà mentionné, il y a plein de facteurs différents qui entrent en jeu.

03:03

Ce coût élevé, euh, comment tu penses que les subventions pourraient aider ? Bon, commençons par poser deux points de base. D'abord, qu'est-ce qu'on entend par « plus d'impact » ? Pour moi, ça se résume à quelques dimensions. D'une part, il s'agit de produits qui répondent aux besoins des clients là où ils en sont, avec ce dont ils ont besoin. Ce sont des produits qui correspondent à leurs flux de trésorerie, des produits qui les aident à acheter un bien, des produits abordables, et des produits qui évoluent avec eux au fur et à mesure qu'ils grandissent, tu vois ? Je pense que tout ça est important.

03:35

Et au fait, la base de preuves est très claire là-dessus, donc je pense qu'on doit vraiment réfléchir à ce qu'on entend par impact. J'aimerais aussi aborder tes trois dimensions d'une manière un peu différente. Le coût des services financiers est déterminé par trois choses : le coût des fonds, les coûts d'exploitation liés à la livraison, et le coût du risque, parce

qu'on ne sait pas quelle est la probabilité que ces clients... parce qu'ils n'ont probablement pas de données, tu vois ?

04:03

Alors, si tu décomposes ça en coût des fonds, coût du risque et Opex, tu sais, il faut vraiment regarder tous ces éléments différemment, tu vois ? Je sais qu'on va tous les aborder, mais parlons du coût des fonds parce que je pense que c'est important. Et d'ailleurs, ces trois choses sont toutes liées, hein. Par exemple, la tech a son importance dans le coût des fonds, c'est pertinent pour cibler les clients. Mais parlons du coût des fonds, tu sais, je pense que le problème fondamental du marché, c'est que, surtout à cause de...

04:29

La situation macroéconomique actuelle en Afrique fait que le risque est mal évalué, surtout pour les femmes à faible revenu, mais aussi pour les personnes à faible revenu en général. Si le gouvernement kényan doit emprunter à 20 % à cause de sa situation économique, ça se répercute sur tout le monde sur le marché, et les gens se retrouvent à payer des taux d'intérêt super élevés, avec des taux de 70 % qui sont assez courants au Kenya, si on arrive à obtenir un prêt. Donc, je pense qu'il faut vraiment réfléchir à comment réduire ces coûts et à bien les évaluer.

05:03

Le risque, donc un gros composant du coût des fonds, c'est le coût du Forex. En ce moment, les institutions financières dans la plupart des pays africains ne prêtent pas aux IMF ou aux NBFi. Vous devez aller chercher cet argent à l'extérieur du pays, et donc les coûts de couverture dans l'environnement de marché actuel sont exorbitants. D'abord, pourquoi sommes-nous tous dépendants du financement externe ? Ça semble déjà problématique et ça pourrait expliquer une partie de la situation de la dette dans laquelle nous sommes. Mais pourquoi payons-nous des primes si élevées pour emprunter ?

05:38

"Alors, tu sais, on parle de différents DFIs et je pense qu'un des trucs qu'on essaie de faire, c'est de réfléchir à comment connecter des institutions financières de deuxième et troisième niveau comme FAO, BRAC, NBFi, FEX, et MOPA avec des sources de financement locales. On envisage de le faire de plusieurs manières. Par exemple, est-ce qu'on peut utiliser des garanties de première perte pour faire baisser le coût des fonds ? On explore ça avec toi, en fait, en Ouganda avec un autre partenaire bancaire, je peux pas encore dire

qui. Mais tu sais, si on met en place des garanties de première perte, est-ce qu'on peut s'en servir pour faire diminuer les coûts ?"

06:08

Le coût, parce qu'ils n'ont pas besoin de maintenir le capital au même niveau, et c'est de l'argent en monnaie locale. Tu sais, les grandes banques en Afrique ont beaucoup de liquidités, elles prêtent surtout aux gouvernements en ce moment. Donc, des garanties de première perte peuvent être un mécanisme, mais on s'intéresse aussi à voir si la titrisation peut être un moyen d'attirer ces prêteurs en monnaie locale. Qu'en est-il des fonds de pension et des compagnies d'assurance ? Ils ne sont pas vraiment engagés sur le marché local, peut-on faire quelque chose ?

06:36

Des choix de politique en place qui les inciteraient à le faire, est-ce qu'on peut les aider ? Est-ce qu'on peut faire baisser le coût de la titrisation ? Parce que si tu es le premier à le faire, c'est super cher. Donc, il y a un argument à faire pour une sorte d'infrastructure qui permettrait la titrisation, où des capitaux patients ou même de l'argent de donateurs viendraient et standardiseraient tout, de façon à ce que tout le monde puisse utiliser cette structure et titriser. Parce qu'après, tu es en train d'emballer des titres notés AAA ou AA ou peu importe ce que tu veux dans le...

07:05

Le marché local, c'est une façon d'attirer non seulement les banques, mais aussi les fonds de pension et les compagnies d'assurance qui ne sont vraiment pas présents sur ces marchés. Il y a donc une tonne de capital inexploité qui pourrait être libéré avec des choix politiques bien stratégiques, un peu de financement de donateurs et un partage des risques, tu vois ? Je pense qu'il y a des réponses à ça et on essaie d'en explorer quelques-unes, parce que là, le coût du capital, c'est vraiment catastrophique. Et bien sûr, ce sont les clients qui en pâtissent.

07:31

En fin de compte, c'est vraiment eux qui en prennent plein la figure, et ça me fait penser à la prochaine chose dont je voulais te parler. En fait, lors d'une conversation précédente, tu disais à quel point c'était génial que les VSLAs et les SACCOS existent encore, parce qu'ils coûtent beaucoup moins cher pour les gens. C'est parce qu'ils utilisent leur propre argent et se remboursent entre eux. Donc, la question, c'est que ce sont ces...

08:04

Génial, ils ont un coût des fonds beaucoup plus bas. Ça veut dire que la microfinance n'est pas nécessaire et qu'on devrait tout arrêter ? Non, tu pourrais être surpris d'apprendre que c'est ma réponse. Donc, pendant les trois ans que j'ai passés à la fondation, j'ai beaucoup étudié les groupes d'entraide, les VSLAs, et ça a vraiment ouvert les yeux. J'ai passé toute ma vie dans la microfinance commerciale et les services financiers numériques avant ça. Ce qui est intéressant avec les VSLAs et les stakos, c'est que c'est là où les femmes ont tendance à être.

08:36

Les femmes sont moins susceptibles d'être dans la microfinance et c'est sûr qu'elles sont moins présentes dans les banques, donc elles se regroupent dans ces écosystèmes de crédit informels. Tu as raison, il y a des avantages à ces systèmes de crédit informels, comme le fait que c'est beaucoup moins cher et que tu as plus de contrôle, c'est géré à travers des relations sociales, tout ça. Mais il y a aussi des inconvénients : il faut attendre son tour et tu es limité par le montant que les groupes peuvent économiser. Donc, il y a des limites, tu vois.

09:02

Les outils de résilience, je trouve qu'ils sont assez utiles comme outils de croissance pour un entrepreneur qui a juste besoin d'argent quand il en a besoin et aux conditions qui lui conviennent. C'est un peu contraignant. Les SOS, je pense qu'ils sont un peu différents, mais similaires. Ils sont un peu plus robustes, selon le Sako, et tu peux probablement emprunter des montants plus élevés, mais certains d'entre eux sont des entités à adhésion limitée ou assez sélectives sur qui peut entrer. Donc, je pense qu'ils sont importants, d'ailleurs, je devrais.

09:35

Pour dire les choses clairement, je pense que tout compte. Je pense que les banques comptent, que les institutions financières non bancaires comptent, que les IMF comptent, que les VSLAs et d'autres encore comptent. Même les prêteurs numériques pour les consommateurs, croyez-le ou non, ont leur importance ici, parce qu'on a aussi des coûts de crédit à la consommation très élevés, comme les cartes de crédit. Elles jouent un rôle assez important en termes de résilience. Donc, je pense qu'on a besoin de tout ça, mais il faut que tout soit relié dans un écosystème plus interconnecté qui réponde aux besoins.

10:05

Les gens ont besoin de ce qu'ils veulent, là où ils en ont besoin, quand ils en ont besoin, ouais. Donc, en gros, je ne veux pas te mettre des mots dans la bouche, pas que je puisse

le faire de toute façon, mais tu parles d'un côté, il faut vraiment faire un effort beaucoup plus concerté pour rassembler notre secteur autour de changements systémiques et d'injections de subventions qui peuvent réellement réduire le coût des fonds pour les populations cibles. D'une part. Et puis, d'autre part, les institutions de microfinance doivent...

10:37

Être capable de construire un pont pour les petits emprunteurs et les entrepreneurs issus de ces vslas et sackos, ainsi que des systèmes informels et quasi-formels qui existent vers le secteur commercial, c'est vraiment le rôle que les IMFs doivent jouer. Puis-je me permettre de faire un coup de pub pour un article qu'on a publié au printemps dernier avant les réunions de printemps ? Vous saviez que j'allais le faire, mais c'est exactement ce qu'on pense. On a même un modèle en étapes pour le capital, où les banques sont en haut.

11:12

C'est là où se trouve tout l'argent, même avec une graduation un peu pauvre, et euh, c'est un peu là où les femmes se regroupent. Toute notre stratégie tourne autour de ce qu'il faut pour faire avancer les femmes dans cette échelle et faire descendre l'argent. On pense que c'est un problème d'écosystème, tu vois, tu ne vas pas te sortir de ça juste en numérisant. Comme je l'ai dit l'autre jour, oui, la numérisation est importante dans tous ces domaines, mais ça va aussi nécessiter de meilleures politiques.

11:38

Il va falloir disposer de financements à bas coût en monnaie locale, et ça nécessitera de meilleures institutions. En gros, c'est à vous de jouer. Une chose qui peut vraiment aider à réduire le coût des emprunts, en plus de faire baisser le coût des fonds, c'est que vous deveniez beaucoup plus gros. On en parle dans notre livre blanc, donc n'hésitez pas à le consulter. Je soutiens votre projet, et je dirais aussi que l'urgence est de mise quant à la rapidité avec laquelle nous devons avancer.

12:09

Résoudre ce problème particulier, c'est super important, parce qu'on sait que les gens risquent vraiment de retomber dans la pauvreté. On n'a pas fait beaucoup de progrès, surtout en Afrique subsaharienne, alors qu'en Chine, en Inde et dans certains autres endroits, je pense qu'on avance. On voit beaucoup de troubles, de migrations, des problèmes liés au climat et à la sécurité alimentaire, qui aggravent cette crise. Une des solutions, c'est de débloquer ce flux de capitaux.

12:41

On disait donc, d'accord, revenons à ce qu'on doit améliorer, euh, du côté de la livraison, parce que je pense que c'est un point vraiment valable. Alors parlons un peu de la technologie, si on peut, parce que, comme vous le savez, et on est d'accord là-dessus, on comprend bien que la technologie n'est pas la solution miracle, hein, tout comme la microfinance n'était pas la solution unique. La technologie n'est pas la solution unique, d'accord, mais on doit vraiment reconnaître que la numérisation et l'automatisation, c'est important.

13:12

Il va être crucial non seulement d'améliorer le modèle de coût, mais aussi la flexibilité et la personnalisation nécessaires pour avoir l'impact dont tu parlais au début. Et on ne pourra pas vraiment mesurer notre performance si on n'a pas cette numérisation et cette automatisation, donc on doit y arriver. Mais, tu sais, tout n'est pas forcément bon avec la numérisation et l'automatisation, alors peux-tu, juste un instant, parler de ton point de vue sur ce sujet ?

13:44

À propos de ça, tu penses que c'est bon pour les institutions et les clients, et ce qui pourrait ne pas l'être, d'accord ? Oh, c'est une grande question. Euh, la numérisation peut jouer un rôle dans ces trois dimensions dont tu parlais, non ? Ou l'Opex, c'est évident. Je veux dire, si tu peux numériser et réduire certains coûts élevés liés aux personnes, ça peut faire une grande différence, surtout en Afrique où le coût du personnel est élevé comparé à l'Amérique latine ou à l'Asie. Tu sais, la numérisation des fonctions administratives, c'est aussi être plus malin sur la façon dont tu stockes les données et comment tu les captures.

14:17

Les données clients, tu sais, ça joue un rôle dans ton ciblage client et ta question sur le coût du risque aussi. Franchement, ça fait plus de dix ans que je le dis : hey, les IMF, il est temps de commencer à numériser vos données ! Je suis allé voir des IMF et ils avaient littéralement des piles de papiers. C'est comme si vous aviez une mine d'or là, mais pas besoin de numériser tout ce vieux bazar pour commencer. Comprenez ce que font vos clients, parce que les IMF perdent des clients en leur refilant toujours les mêmes produits standardisés encore et encore.

14:46

Et puis, si je t'ai remboursé plusieurs fois, pourquoi je continue à avoir les mêmes conditions vraiment chères et rigides ? Avoir une meilleure technologie et de meilleures

données te permettra de faire du pricing basé sur le risque, d'offrir de meilleurs produits pour fidéliser les clients, ce qui t'aidera à grandir, et au final, ça va faire baisser les taux d'intérêt. Donc, je pense que la technologie va être cruciale dans ces domaines. Elle sera aussi importante pour le coût des fonds, quand on y pense.

15:15

Alors, une partie du travail qu'on essaie de faire sur la titrisation, on a beaucoup appris de Northern Arc en Inde et d'un partenaire qu'on a qui s'appelle Kidin, dont les fondateurs faisaient aussi partie de l'équipe fondatrice de Northern Arc. Ce qu'ils font, c'est qu'ils connectent les données du côté des émetteurs avec la finance structurée, ce qui leur permet de titriser dans un véhicule et de sortir des actifs de leur bilan pour continuer à croître. Et tu sais, on peut évaluer ces titres parce qu'on peut voir.

15:43

Exactement ce qu'il y a dans ce portefeuille et ensuite tu peux le vendre sur le marché, on n'a pas ça en Afrique, donc on doit le construire. Mais même en ce qui concerne le coût des fonds, je pense que la technologie va jouer un rôle énorme parce qu'on peut voir tellement de choses. Si on numérise tout ça correctement, où ça peut mal tourner ? Eh bien, laisse-moi te dire... J'ai été dans ce secteur depuis longtemps et franchement, j'ai vu des IMF se planter encore et encore. Alors, comment ils se sont plantés ? Ils se trompent.

16:13

C'est pas bon parce que certains donateurs mettent de l'argent sous le nez des gens en disant "c'est numérique" et ils se mettent à courir après ça, que ça ait du sens ou non. Ça, c'est un piège courant. Ensuite, ils n'ont pas les bonnes personnes pour le mettre en œuvre, il faut des compétences solides. Troisièmement, ils veulent être une multinationale alors qu'ils ne le sont pas, donc pourquoi se lancent-ils là-dedans ? Et enfin, il faut avoir un accord solide dans toute l'institution, du conseil d'administration jusqu'en bas, parce que les changements technologiques, ça peut être énorme.

16:40

Les exercices de gestion du changement, ouais, en fait, il y a des trucs qui ont échoué parce que les gens se sont dit "attends, je vais peut-être perdre mon job". Du coup, je pense qu'il faut vraiment être stratégique sur les investissements technologiques, en comprenant que tu es une IME et pas une banque classique, et utiliser ça pour réduire tes coûts. Toi et moi, on s'est rencontrés, en fait, parce qu'on a bossé ensemble sur un projet là-dessus en RDC, où tu as mis en place la banque d'agence, et ça a fait des merveilles, parce que tu comprenais que tu étais une IME et pas...

17:08

Ouais, et toi, je pense qu'on se fait souvent avoir là-dessus. Donc, il faut vraiment réfléchir à comment on finance ces changements et s'assurer que tout le monde est impliqué. Et pour ajouter à ce que tu disais, je pense que, c'est sûr qu'on a fait des erreurs. On en a déjà parlé aussi, c'est que quand on a commencé cette aventure de numérisation, on ne s'est pas assez concentrés. C'était presque comme si on voyait la technologie juste comme un produit, au lieu de se demander quelles compétences on veut développer.

17:44

Pour livrer avec cet investissement, il faut vraiment considérer quel impact cet investissement spécifique va avoir. Et je pense que ça nous amène parfaitement à la prochaine question dont je voulais te parler un peu. Encore une fois, c'est un sujet qu'on a déjà abordé, mais un des défis pour les institutions de microfinance, et pour les petites structures en général, c'est que c'est vraiment cher d'investir dans la technologie, et ça devient un frein au niveau des coûts.

18:14

Quand on est vraiment petit, il y a eu pas mal d'efforts pour créer des outils open source ou à un niveau système que les institutions pourraient utiliser. Certains d'entre eux sont des programmes bancaires open source ou des programmes de CRM, ainsi que d'autres plateformes partagées. Les résultats de tout ça ont été mitigés. Donc, à la FAA, on se lance en ce moment dans un gros projet sur comment on veut utiliser la technologie pour réduire significativement le coût de service, tout en proposant à nos clients des produits qui correspondent à leurs besoins.

18:53

mieux avec leurs besoins, et ça va dépendre de notre capacité à faire l'analyse des données dont tu parlais tout à l'heure. La vérité, c'est qu'il y a pas mal de scepticisme, je dirais même sain, au sein de notre propre organisation concernant notre capacité à vraiment aller dans cette direction. Et je pense que c'est justifié, vu les expériences que beaucoup dans le secteur ont eues, surtout avec certains mauvais investissements qui ont été faits. Mais on sait aussi que si on ne fait pas ça...

19:27

Des investissements, on ne va pas pouvoir réaliser les améliorations opérationnelles qu'on doit mettre en place pour aider nos clients. Donc, juste pour rebondir là-dessus un instant, tu sais, il y a des choses que les organisations doivent faire seules, et d'autres où des organisations comme la FAA devraient peut-être s'appuyer sur des partenaires pour mettre

en place. Qu'est-ce que tu penses qu'on devrait envisager en tant qu'organisation ? Qu'est-ce qu'on doit faire et comment devrions-nous réfléchir à tout ça ?

20:00

Ces investissements, en termes de valeur qu'ils vont nous créer et potentiellement pour d'autres clients, c'est une super question. Alors, quelques réponses là-dessus : déjà, il faut savoir pourquoi on fait ça et investir de manière appropriée. L'investissement doit d'abord être fait pour FAA, c'est super important. On ne peut pas concevoir pour quelqu'un d'autre. Je sais que tu bosses sur la numérisation, je pense que c'est important, mais ça va pas être facile.

20:30

LIF, c'est toujours un investissement dans la technologie, et je pense que c'est un domaine où les donateurs peuvent jouer un rôle en subventionnant, juste pour aider les IMF à franchir ce cap. Mais on ne peut pas le faire pour chaque IMF, bien sûr. Étrangement, la fondation est très investie dans l'idée d'infrastructure publique numérique, et il y a tout un répertoire d'infrastructures publiques numériques. Tu serais surpris d'apprendre que certains de ces systèmes bancaires de base originaux s'y trouvent. On était clairement en avance sur notre temps, mais je pense que ça...

20:57

Ce sont des systèmes qui se prêtent naturellement à la coopération ou aux infrastructures publiques, donc une identification est clairement un droit public, ouais. Un système de paiement, c'est en fait quelque chose qui nécessite de la collaboration, donc il faut un tiers pour le faire. Ensuite, les gens s'impliquent et ça devient compliqué parce qu'on a des concurrents qui coopèrent, et quelles sont les règles ? Comment savoir à quoi ressemble le modèle économique ? Mais ça peut fonctionner, et ça fonctionne déjà dans pas mal d'endroits. L'Inde est le plus connu, mais le Brésil a aussi mis ça en place.

21:24

Système et on soutient ça dans plusieurs pays. Je pense que pour la banque de base, ça vaut peut-être le coup d'y revenir. La banque de base, c'est super compliqué, et la façon de la gérer, il faut faire attention à ce qu'on demande. L'infrastructure de partage de données, ça semble évident, mais encore une fois, ça demande aux gens de coopérer alors qu'ils auraient normalement tendance à rivaliser. Donc, une partie de ce qu'on essaie de faire avec des partenaires comme Kid Ofin, c'est de construire une infrastructure de données qui puisse traverser tout ça.

21:54

Plusieurs IMF offrent ce service, donc ils agissent en gros comme des agrégateurs de données et fournissent des tableaux de bord. Ensuite, ils font aussi des triangulations avec les bureaux de crédit. Il faut vraiment qu'on s'améliore sur les bureaux de crédit et qu'on s'assure que tout le monde les informe. Donc, je mettrais les données en priorité, et la fondation s'intéresse beaucoup à l'infrastructure de données, parce que l'octroi de crédit est vraiment impossible sans données. Et puis, peut-être qu'on pourrait s'attaquer à la banque de base.

22:21

Ça, on le refera un jour, mais je pense que le truc, c'est qui fait le boulot, ouais, c'est ça. Je pense que si c'est des infrastructures publiques, les donateurs ont un rôle super important à jouer, ouais. Et c'est un rôle tout à fait légitime pour les subventions. Je pense que c'est difficile pour vous de construire cette infrastructure pour tout le monde parce que, déjà, pourquoi ils te donneraient leurs données, hein ? Et puis, ils ne sont pas sûrs que vous êtes les bonnes personnes pour développer le système et tout ça. Donc, je pense que vous devez, avant tout, avoir...

22:45

"Il faut d'abord bosser pour la FAA et ensuite tu verras pour les autres. Il y a beaucoup de boulot autour des infrastructures de partage de données et des systèmes de paiement, et tout ça. Il y a aussi de grosses questions de concurrence parce que pas mal de ces données se trouvent dans MOS Africa, tu vois ? Trouver des moyens de sortir tout ça des silos, c'est un vrai défi. Je pense que ça va venir, et qu'il y a des donateurs qui s'y intéressent vraiment, mais ça va prendre du temps. Ouais, ça va prendre."

23:12

D'un autre côté, plus vite on arrivera à ça, plus vite on pourra parler de tarification basée sur le risque pour le secteur. C'est vous qui numérisez vos propres données, parce que vous connaissez vos clients, vous avez sûrement de meilleures données sur eux que quiconque. Je devenais fou en allant dans les bureaux des MFI, en voyant des dossiers en papier où ils avaient aussi des données incroyables sur la pauvreté, c'était comme être assis dans un fichier poussiéreux. Donc, je pense qu'il faut d'abord mettre de l'ordre chez soi.

23:44

Alors, fais-le d'une manière qui a un peu ce côté flexible qu'on obtient avec des middleware, tu sais, pour pouvoir se brancher sur une solution comme celle de Kaleid, c'est là que ça devient vraiment intéressant. Si tu as des APIs et que tu peux te connecter à

une solution plus agile qui se trouve au centre et qui te permet de partager des données avec d'autres, là, ça fonctionne. Tu sais, on a effectivement commencé par ça, et tu le sais, on a vraiment démarré avec exactement ça, on a pris tout le...

24:09

On a pris les données clients qu'on avait et on a superposé toutes les données d'impact qu'on avait. Maintenant, on a la possibilité, au moins pour nos clients actuels, non seulement de mieux et plus rapidement les servir, mais aussi d'avoir des insights sur comment le crédit auquel ils ont accès les affecte. D'ailleurs, un reproche que j'entends souvent des DFIs, c'est que ça leur prend un temps fou pour obtenir les infos des MFIs, c'est comme tirer les dents. Donc, si tu pouvais leur fournir les données financières.

24:38

assez rapidement et de manière opportune, ce qui aiderait aussi pour le financement, ouais, ouais, ça aide vraiment, ça aide vraiment. Je pense, euh, et j'ai entendu la même plainte et je dois reconnaître que c'est vrai, probablement venant des mêmes personnes, oui, probablement. Bon, comme on manque de temps, je tiens vraiment à te poser cette dernière question, qui, je pense, est le troisième pilier dont on parlait au début, c'est-à-dire comment la subvention aide à.

25:05

"Nous faisons des efforts pour toucher les populations les plus pauvres, et je te le dis, en ce moment, Thinka subventionne les clients qui gagnent moins de mille dollars. Honnêtement, ça choque pas mal de gens, tu sais, qu'on fasse ça. On a d'autres partenaires, comme BRAC, qui offre aussi d'énormes subventions aux clients très pauvres avec qui ils travaillent. Tout ça, c'est parce qu'on est des organisations axées sur la mission, et on s'efforce vraiment d'atteindre les personnes qui sont sous-desservies, en particulier les femmes et les petits agriculteurs, etc."

25:35

Ce sont des gens qui empruntent de très petites sommes, donc une partie de la conversation, c'est comment, selon toi, le subside nous aide à atteindre ces populations spécifiques et quel en est le bénéfice. Mais d'un autre côté, il y a certaines sources de subvention, et c'est une variété d'acteurs qui s'intéressent vraiment uniquement à ces petites populations très difficiles à atteindre. Pour des institutions comme la FAA, qui se concentrent sur le résultat net, il y a un vrai point de douleur qui émerge autour de la distraction que ça engendre.

26:10

Créer une approche à la fois managériale, systémique et de reporting pour s'attaquer à ces petites populations. D'un autre côté, ce sont justement ces populations que nous voulons servir. Donc, quel rôle le subventionnement joue-t-il là-dedans ? C'est mon sujet de prédilection, alors je vais encore une fois parler sans honte de mon livre blanc, car ce modèle étape vise précisément à aborder la question du ciblage et de l'adéquation des instruments avec la population, notamment les ultra-pauvres.

26:40

La graduation, c'est tout un truc, euh, BRAC s'appuie sur ses opérations de microfinance et en fait, ils aident environ 50 à 65 % des personnes défavorisées à se remettre sur pied. Ces gens-là, ensuite, prennent des prêts chez BRAC Microfinance. Les prêts de BRAC Microfinance sont moins chers que les vôtres, donc le truc ultime, je vais le redire, c'est de grandir parce que BRAC finance aussi 85 % de tout son travail au Bangladesh grâce aux bénéfices retenus de BRAC Bank et de BRAC Microfinance. Voilà, c'est ça.

27:11

Je pense qu'il y a beaucoup d'avantages à grandir, si tu ne l'as pas encore compris. Mais l'autre chose intéressante, c'est le travail que fait l'Inde, décrit dans le livre blanc sur l'écosystème des SHG, qui est la version indienne des VSLAs. Ils fonctionnent un peu différemment, mais je trouve que c'est une super utilisation des subventions. Laisse-moi juste expliquer comment ils font, même si c'est impossible à résumer en deux minutes. C'est une plateforme qui organise 100 millions de femmes, 100 millions, tu as bien entendu !

27:43

« Des gens se regroupent en groupes d'entraide et l'argent leur est envoyé, donc il y a un peu d'épargne personnelle, mais il y a aussi ce qu'ils appellent des subventions de capitalisation. Un groupe se forme, il fait ses propres économies pendant trois à six mois, et s'il prouve qu'il peut le faire, qu'il respecte les règles, il devient éligible à une subvention de capitalisation. Cette subvention, d'environ 380 dollars, est envoyée au groupe gratuitement, et vous la gérez parce que vous ne pouvez pas prendre le risque de revenus très faibles. »

28:12

Les emprunteurs et les prêts, ils peuvent s'en occuper eux-mêmes. Donc, si tu fais des subventions, l'argent sort de toute façon. Une subvention de capital se cumule et génère des intérêts, et si elle est bien gérée, ça fonctionne presque comme une petite coopérative de crédit. Et puis, grâce au programme de liens bancaires, ces trucs se regroupent en

fédérations au niveau des clusters, comme ils les appellent. Ils utilisent ça pour faire entrer de l'argent du secteur bancaire dans l'écosystème des groupes d'auto-assistance, et ils le font de manière efficace.

28:40

Ça délivre un crédit entre 7 et 12 %, tu vois, et il y a tout un mécanisme que tu ne veux pas connaître dans les détails, mais en gros les banques commerciales investissent dans cet écosystème à travers des fédérations au niveau des clusters, ça descend jusqu'aux groupes d'entraide. Il y a des subventions, donc le taux d'intérêt est réduit, et le gouvernement couvre la différence entre le taux commercial et celui fixé pour les groupes d'entraide. Du coup, ils obtiennent des crédits à des conditions vraiment avantageuses maintenant.

29:11

C'est le même genre de crédit pas super flexible et pas très amical, mais c'est carrément mieux que ce que tu peux obtenir d'une institution de microfinance. C'est un peu comme des petites roulettes d'apprentissage, je suis en train d'apprendre à gérer mon crédit, à économiser et à faire tout ça grâce à ce système. Après, je peux commencer à utiliser le crédit. En parlant de systèmes digitaux, on a maintenant digitalisé... on a aidé le gouvernement indien, enfin on ne l'a pas fait tout seul, mais on a aidé.

29:39

Le gouvernement indien a numérisé les historiques de crédit et les historiques administratifs de 100 millions de femmes. Grâce à l'ID Adar, on peut suivre le comportement de remboursement, que ce soit pour des individus ou des groupes. L'idée, c'est qu'elles puissent utiliser ces données pour obtenir un prêt individuel auprès d'un prêteur commercial. En gros, il s'agit de faire avancer ces femmes et de faire circuler le capital. L'Inde fait ça de manière vraiment intéressante.

30:06

Je pense que c'est une utilisation appropriée des subventions. C'est difficile de tricher dans le système, tu sais, tout le monde se plaint de la distorsion. Eh bien, il faut faire partie d'un groupe, ça prend du temps, donc quelqu'un ne va pas juste arriver et voler l'argent, il faut bosser. C'est une bonne façon d'intégrer les femmes. En ce moment, on construit quelque chose de similaire au Nigeria, ça s'appelle "Nigeria for Women", en partenariat avec la Banque mondiale. Mais tu sais, les VSLAs sont en Ouganda et les Chamas sont au Kenya.

30:33

Il y a plein d'opportunités pour ça, mais il faut réussir à numériser et montrer l'historique de remboursement des crédits. Ouais, il faut sortir des produits de groupe et passer aux produits individuels. Vous êtes le pont qui essaie de développer des produits de démarrage, mais aussi des produits meilleurs. Parce que, si j'ai, tu sais, remboursé six cycles de prêts avec vous, je mérite un meilleur produit, je suis un bon risque de crédit. Donc, tout tourne autour de cette échelle pour faire monter les femmes et faire descendre le capital, et les subventions, c'est un peu en train de ramper là-dedans, mais bon.

31:02

Je ne vois pas de distorsion particulière, ouais, non, excellent, merci beaucoup Greta. Euh, donc je suis gelé, comme tu peux probablement le voir, ouais, et c'est une pose vraiment attrayante. Euh, mais au moins tu peux m'entendre. Donc, euh, on m'a informé qu'on est à la fin malheureusement, et j'aimerais vraiment faire un petit récap avec toi parce que c'était une conversation de 30 minutes vraiment riche. Euh, et tu sais, je pense que ça peut servir de tremplin pour les discussions de la semaine de l'inclusion financière, euh, c'est vraiment utile. Donc, tu sais, en gros, c'est ça, euh, avec respect.

31:41

Pour réduire le coût des fonds, les financeurs et les donateurs, en particulier, ont un rôle à jouer. Pas seulement en organisant des véhicules financiers qui permettront d'offrir un meilleur accès à moindre coût en monnaie locale aux institutions qui soutiennent les plus démunis, mais aussi en contribuant indirectement à la baisse de ces coûts en étant des garants de première perte ou en fournissant du capital à des taux concessionnels pour encourager ce flux de fonds. On veut accélérer ça pour deux raisons : d'une part, il y a une certaine urgence.

32:25

"Il s'agit de répondre à cette question de la pauvreté croissante et on doit prouver qu'on peut avoir un impact plus important. Tu as bien précisé au début qu'il s'agit vraiment de mettre plus d'argent dans les poches des gens pour qu'ils puissent l'utiliser de manière productive. D'autre part, on veut aussi développer ces institutions pour s'assurer qu'elles puissent délivrer à moindre coût et continuer à alimenter ce cercle vertueux. Peut-être qu'on n'a pas encore vraiment digéré certaines leçons de la microfinance mondiale à ce sujet."

33:00

Les institutions bien capitalisées ont beaucoup plus de chances d'être efficaces et de pouvoir réduire le coût des services, alors que les petites organisations sous-capitalisées

risquent de se retrouver dans un cercle vicieux qui ne produit pas un grand impact et ne garantit pas une bonne durabilité. Quand on a parlé de technologie, je pense que tes remarques étaient excellentes concernant le fait que les institutions doivent avoir les bonnes personnes, le bon plan, mais aussi le bon objectif.

33:33

leurs investissements technologiques, mais il n'y a pas de doute qu'il faut du soutien pour aider la microfinance à bien adopter la technologie. Il faut vraiment se concentrer sur les compétences clés qui vont avoir un impact sur le client, plutôt que de se laisser distraire par des gadgets qui n'apportent pas vraiment de valeur. Et la dernière partie parle de comment on peut utiliser le subside de manière efficace pour cibler les populations plus marginalisées.

34:12

Les populations, et je pense que l'exemple que tu as donné de l'Inde est vraiment pertinent pour notre secteur dans son ensemble, tu vois ? Ça demande la participation de tous les acteurs : les institutions commerciales, les organismes d'impact social, le gouvernement, la communauté, etc. Et je pense que c'est quelque chose vers lequel on doit tous tendre. Donc, tu as été un interlocuteur incroyable et je t'en suis vraiment reconnaissant. Tu vas intervenir pour faire une dernière remarque ? Puis-je ajouter un dernier truc ? Parce qu'il y a un point que je...

34:44

Ce que je veux dire à propos du truc en Inde, c'est que la valeur de tout ça, c'est que les donateurs peuvent vraiment maximiser leur investissement. Si tu regardes l'Inde, un investissement de 1,15 milliard de dollars dans l'infrastructure administrative, avec quelques subventions de capitalisation et des subventions sur les taux d'intérêt, a permis d'économiser 6 milliards de dollars pour les femmes elles-mêmes, mais ça a aussi attiré 120 milliards de dollars du système bancaire. C'est un levier énorme, et à une époque où les gouvernements n'ont pas beaucoup de liquidités, c'est super important. Ouais, génial, euh, je suis...

35:16

J'essaie désespérément de voir si je peux montrer mon visage pour un dernier au revoir, mais on dirait que je suis bloqué en mode gelé. Espérons que ce ne soit pas un signe de ce qui va arriver. Merci encore, Greta, vraiment beaucoup, et j'ai hâte d'entendre toutes les discussions qui vont suivre cette conversation. Ça a l'air bien, merci de m'avoir invité, merci !