

From microlender to loan shark

Demands for profits in the form of higher interest rates defeat the very purpose of micro-lending.

Muhammad Yunus

DHAKA, BANGLADESH In the 1970s, when I began working here on what would eventually be called "microcredit," one of my goals was to eliminate the presence of loan sharks who grow rich by preying on the poor. In 1983, I founded Grameen Bank to provide small loans that people, especially poor women, could use to bring themselves out of poverty. At that time, I never imagined that one day microcredit would give rise to its own breed of loan sharks.

But it has. And as a result, many borrowers in India have been defaulting on their microloans, which could then result in lenders being driven out of business. India's crisis points to a clear need to get microcredit back on track.

Troubles with microcredit began around 2005, when many lenders started looking for ways to make a profit on the loans by shifting from their status as nonprofit organizations to commercial enterprises. In 2007, Compartamos, a Mexican bank, became Latin America's first microcredit bank to go public. And this past August, SKS Microfinance, the largest bank of its kind in India, raised \$358 million in an initial public offering.

To ensure that the small loans would be profitable for their shareholders, such banks needed to raise interest rates and engage in aggressive marketing and loan collection. The kind of empathy that had once been shown toward borrowers when the lenders were nonprofits disappeared. The people whom microcredit was supposed to help were instead being harmed. And in India, borrowers came to believe that the

lenders were taking advantage of them, and stopped repaying their loans.

Commercialization has been a terrible wrong turn for microfinance, and it indicates a worrying "mission drift" in the motivation of those lending to the poor. Poverty should be eradicated, not seen as a money-making opportunity. There are serious practical problems with treating microcredit as an ordinary profit-maximizing business. Instead of creating wholesale funds dedicated to lending money to microfinance institutions, as Bangladesh has done, these commercial organizations raise larger sums in volatile international financial markets, and then transmit financial risks to the poor.

Furthermore, it means that commercial microcredit institutions are subject to demands for ever-increasing profits, which can only come in the form of higher interest rates charged to the poor, defeating the very purpose of the loans.

Some advocates of commercialization say it's the only way to attract the money that's needed to expand the availability of microcredit and to "liberate" the system from dependence on foundations and other charitable donors. But it is possible to harness investment in microcredit — and even make a profit — without working through either charities or global financial markets.

Grameen Bank, where I am managing director, has 2,500 branches in Bangladesh. It lends out more than \$100 million a month, from loans of less than \$10 for beggars in our "Struggling Members" program, to micro-enterprise loans of about \$1,000. Most branches are financially self-reliant, dependent only on deposits from ordinary Bangladeshis. When borrowers join the bank, they open a savings account. All borrowers have savings accounts at the bank,

many with balances larger than their loans. And every year, the bank's profits are returned to the borrowers — 97 percent of them poor women — in the form of dividends.

More microcredit institutions should

adopt this model. The community needs to

reaffirm the original definition of microcredit, abandon commercialization and turn back to serving the poor.

Stricter government regulation could help. The maximum interest rate should not exceed the cost of the fund — meaning the cost that is incurred by the bank to procure the money to lend — plus 15 percent of the fund. That 15 percent goes to cover operational costs and contribute to profit.

In the case of Grameen Bank, the cost of the fund is 10 percent. So, the maximum interest rate could be 25 percent. However, we charge 20 percent to the borrowers. The ideal "spread" between the cost of the fund and the lending rate should be close to 10 percent.

To enforce such a cap, every country where microloans are made needs a microcredit regulatory authority. Bangladesh, which has the most microcredit borrowers per square mile in the world, has had such an authority for several years, and it has ensured transparency in lending and prevented excessive interest rates and collection practices. It can also accredit microfinance banks. India, with its burgeoning microcredit sector, is most in need of a similar agency.

There are always people eager to take advantage of the vulnerable. But credit programs that seek to profit from the suffering of the poor should not be described as "microcredit," and investors who own such programs should not be allowed to benefit from the trust that microcredit banks have rightly earned.

Governments are responsible for preventing such abuse. In 1997, then First Lady Hillary Clinton and Prime Minister Sheikh Hasina of Bangladesh met with other world leaders to commit to providing 100 million poor people with microloans and other financial services by 2005. At the time, it looked like an utterly impossible task, but by 2006, we had achieved it. World leaders should come together again to provide the powerful and visionary leadership to help steer microcredit back on course.

MUHAMMAD YUNUS is the founder of Grameen Bank. He was awarded the Nobel Peace Prize in 2006.

Professionnaliser la microfinance

La microfinance a connu un développement remarquable au cours de cette dernière décennie, révolutionnant les dynamiques traditionnelles d'aide au développement en offrant aux plus pauvres les moyens d'améliorer leurs conditions de vie. Elle a emprunté et adapté les grandes théories de marché afin d'atteindre ses objectifs de développement socio-économique. Cela étant, malgré l'engouement de la communauté internationale, la microfinance n'a jamais prétendu offrir un remède miracle contre la pauvreté dans le monde, tout simplement parce qu'elle ne répond qu'à l'un des nombreux obstacles rencontrés par les plus démunis.

EXPANSION

L'accès au capital est essentiel à la croissance économique de toute communauté. Dans la plupart des pays en voie de développement cependant, les banques traditionnelles servent seulement 15 à 20% de la population totale, et principalement ses classes supérieures. Les institutions de microfinance répondent donc aux besoins financiers des communautés des plus pauvres, et ce à une échelle impressionnante pour une industrie qui fête à peine ses trente ans. En Inde, les institutions de microfinance atteignent 50% de clients de plus que les banques dans les régions rurales. Et au Bangladesh, la microfinance sert plus de clients que le système bancaire traditionnel.

La microfinance a offert l'accès au crédit à plus de 92 millions de personnes dans le monde, injectant ainsi plus de 65 milliards de dollars dans les économies locales des pays en voie de développement. Et le secteur poursuit son expansion à une cadence soutenue, résistant à une des plus graves crises économiques mondiales. Le secteur ne cesse de croître non seulement en nombre de clients, mais aussi dans la nature et la variété des services offerts pour satisfaire les besoins des plus pauvres, joignant au crédit des produits d'épargne et d'assurance.

DÉRAPAGES

La microfinance constitue un outil puissant de lutte contre la pauvreté, certes, mais à condition qu'il soit utilisé à bon escient. Déournée de ses principes originels, elle peut engendrer des conséquences dramatiques pour les emprunteurs. Les microcrédits peuvent ainsi être source de surendettement lorsque trop de prêteurs poursuivent des stratégies de croissances agressives dans un marché saturé. Les taux d'intérêts sont typiquement plus élevés en microfinance que dans le secteur financier traditionnel, afin de couvrir des coûts opérationnels fixes plus importants. Le niveau de ces taux devient cependant contraire à l'éthique si une institution ne reflète pas ses économies d'échelle et d'efficacité au bénéfice de ses clients, recherchant, in fine, la maximisation de

ses profits. De telles pratiques de commercialisation excessive de la microfinance ont été observées récemment, notamment dans l'État d'Andhra Pradesh en Inde. Ces dernières ont attiré l'attention de la communauté internationale, provoquant parfois des interventions politiques impétueuses, et potentiellement menaçantes pour le développement durable de services financiers aux plus démunis. Cependant, ces quelques cas isolés ne permettent pas de conclure à l'échec fondamental du modèle de la microfinance. Cette industrie ne peut être comparée aux industries traditionnelles, il s'agit d'une innovation exceptionnelle, qui combine la poursuite d'objectifs à la fois financiers et sociaux. Son succès ne peut dès lors être garanti si l'un de ses objectifs est ignoré.

ADOLESCENCE

L'industrie de la microfinance vit en quelque sorte sa crise d'adolescence et en évoluant, elle doit faire face à de nouveaux enjeux tout en veillant à respecter sa double mission originelle. Sa croissance rapide et son intégration progressive dans les marchés financiers soulèvent de nouveaux défis qui doivent être surmontés par des mesures adaptées et équilibrées. A l'instar du secteur financier traditionnel, la microfinance doit s'équiper de règles adéquates et adopter des normes strictes sur la protection du consommateur. Parallèlement, nous devons ouvrir le débat sur les véritables écueils de la micro-

finance et œuvrer ensemble pour une industrie durable, plus transparente et déontologique. De nombreux progrès ont déjà été acquis au cours des dix dernières années. Ainsi, de nombreux acteurs du secteur ont développé des principes de protection des clients (www.smartcampaign.org), ont activement encouragé une communication plus transparente sur les taux d'intérêt (<http://mftransparency.org/>), et ont utilisé l'influence des investisseurs pour inciter les institutions de microfinance à baisser leur taux.

Par ailleurs, l'industrie effectue de nombreux efforts pour identifier et différencier les institutions de microfinance réellement socialement responsables, en visant la certification des institutions promouvant des pratiques éthiques, une bonne gouvernance et la transparence de leurs opérations afin de mieux servir leurs clients.

La microfinance a rapidement évolué et s'est révélée être un outil prometteur pour lutter contre la pauvreté et une alternative crédible aux aides traditionnelles au développement. Si la microfinance a connu une décennie de prospérité, malgré ses écueils, il nous apparaît justifié de traiter la finance des plus pauvres avec la même dignité que celle offerte aux pays développés: en construisant des perspectives équilibrées, en ouvrant le débat sur son évolution et l'équipant de régulations raisonnables et efficaces. ■

Selbstmordserie in Indien / Reaktionen aus Luxemburg

Schlechte Presse für die Mikrofinanz

Christian Muller

Die Mikrofinanz soll helfen, die Armut in der Welt zu reduzieren. Doch sie entwickelt sich immer mehr zu einem reinen Finanzprodukt, dessen alleiniges Ziel es ist, eine Rendite zu erwirtschaften. Die Bedürfnisse der Kunden geraten in den Hintergrund. Eine Selbstmordserie im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh verdeutlicht das Problem.

Die Mikrofinanzinstitution (MFI), die im Fokus der Geschichte steht, ist der indische Marktführer SKS Microfinance. SKS wagte im vergangenen Sommer den Weg an die Börse und konnte 350 Millionen Dollar neues Kapital einsammeln. Den Investoren versprach SKS ein phänomenales Wachstum.

Doch um die Versprechen an die Investoren auch zu erfüllen, muss das Institut auch diese Wachstumswahlen vorzeigen können. Und das führte in Andhra Pradesh zur Krise. „Das Umfeld in der Region ist ein ganz spezielles“, erklärt Axel de Ville, Direktor des Luxemburger Interessenverbands der Mikrofinanz, ADA, gegenüber dem *Tageblatt*. „Es gibt dort sehr viele MFI, die sich gegenseitig Konkurrenz machen. Zudem konzentrieren sich alle zu sehr auf Darlehen.“

Die Konsequenz: Viele MFI vergessen die ursprünglichen Regeln und Ziele der Mikrofinanz. Sie vergeben Kredite an jeden, der Geld haben will. Dabei sollte es an Menschen verliehen werden, die eine Idee oder ein Projekt haben, wie sie das Geld investieren und vermehren können.

Das Problem, das jedoch entsteht, wenn man die Kriterien umgeht, ist, dass die Kreditnehmer – die das Geld beispielsweise für Schulbücher benutzen – später nicht in der Lage sind, den Kredit zurückzuzahlen. Viele von ihnen gehen zu anderen MFI und nehmen einen Kredit, um den ersten Kredit zu bezahlen.

Ganze Familien geraten so in eine Überschuldungsspirale. Oftmals sehen sie keinen anderen Ausweg, um die Familie von der Last der Schuld zu befreien, als

den Tod.

„Selbstmord einer großen Idee“ titelte *Die Zeit* in ihrem Artikel über die Problematik. „Makroprobleme mit der Mikrofinanz“ titelte die *Frankfurter Allgemeine Zeitung*.

„Es ist erschreckend, zu sehen, welche Konsequenzen die Mikrofinanz haben kann“, so Thierry Défense, Direktor der Nichtregierungsorganisation SOS Faim in Luxemburg.

„Dabei kann die Mikrofinanz den Armen wirklich helfen“, regt sich Axel de Ville auf. „Die Zahlen sprechen eine klare Sprache.“ Rund 150 Millionen Menschen weltweit hätten bereits von der Mikrofinanz profitiert, doch es gebe immer noch 2,7 Milliarden Menschen, die überhaupt keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen hätten.

Die Herausforderung sei, das Wachstum so zu organisieren, dass die Kunden geschützt sind, so Axel de Ville. Indien sei hier eine Lektion. Da würde auf „die harte Tour gelernt, wie verantwortungsvolle Dienstleistungen aussehen sollen.“

Der Fall SKS sei auch nicht das erste Mal, dass solche Probleme in der Branche auftauchten. Vor einigen Jahren sei in Mexiko die MFI Compartamos an die Börse gegangen. Auch sie sei zu schnell gewachsen und habe dann die Interessen der Investoren vor die Bedürfnisse der Kunden gestellt, so Axel de Ville.

Glücklicherweise habe es in Mexiko jedoch nicht die gleichen sozialen Konsequenzen gegeben wie in Indien. Im Gegenteil: „Die Krise in Mexiko hatte eine globale Debatte über die sozialen Ziele der Mikrofinanz ausgelöst.“ Seitdem werde intensiv über Themen wie Überschuldung oder die Einführung eines sozialen Ratings für MFI diskutiert. Auch ADA

und die Mikrofinanzfonds-Labelling-Agentur Luxflag seien an der Entwicklung mehrerer Initiativen beteiligt.

Sanjay Sinha, Direktor von Microcredit Ratings International aus Indien, sieht die Sache leicht anders: Ja, es habe einige Selbstmorde gegeben, aber die Probleme in der Branche seien tiefgreifender.

„Von 120 Millionen Familien, die in Indien keinen Zugang zum Finanzsektor haben, hat die Mikrofinanz erst 20 bis 25 Millionen erreicht.“ Und wegen der aktuellen Krise

habe die lokale Regierung von Andhra Pradesh neue Gesetze erlassen, die die Arbeit der MFI unmöglich machten. „Erst gab es keine Regulierung – und jetzt gibt es zu viele Regeln.“ Derzeit warte die Branche auf einen gesetzlichen Kompromiss von Seiten der nationalen Regierung. Die Mikrofinanz sei zwar keine reine Sache der Barmherzigkeit, erklärt Thierry Défense. „Um das soziale Ziel – die Reduzierung der Armut – zu erreichen, werden kommerzielle Mittel eingesetzt: Die MFI müssen sich finanziell selber tragen können und somit rentabel sein. Aber die Rentabilität ist ein Mittel zum Zweck, nicht das Ziel.“

Auch sei es zu begrüßen, dass kommerzielle Investoren mit in die Branche einsteigen. „So vervielfacht sich die Summe, die im Kampf gegen die Armut eingesetzt werden kann“, so der Direktor von SOS Faim. Es dürfe jedoch nicht passieren, dass die Investoren Druck auf die MFI ausüben, damit diese ihre Rentabilität steigern. Denn die MFI müssten den Druck dann an ihre Kunden weiterleiten.

Zudem riskiere mit dem Einstieg von ausländischen Investoren ein Teil der lokalen Entschei-

dungsfähigkeit verloren zu gehen. Dabei „klopfen die Investoren alle bei den gleichen MFI an, und die wenigsten befinden sich in Schwarzafrika“, bedauert er. Weltweit gebe es rund 10.000 MFI – aber nur um die 500 seien rentabel genug für kommerzielle Investoren. Gleichzeitig würden fast alle Mikrofinanzfonds auf zu viel Cash sitzen, so Thierry Défense, und dieses Geld suche nach einer Rendite. „Es ist fast wie eine Finanzblase“, bemerkt er.

„Die großen MFI ersaufen praktisch im Geld. Manchmal rufen Investoren selbst bei mir an. Die haben Geld und wissen nicht wohin damit.“ Und bei der Suche

nach Rendite gebe es das Risiko, dass das ursprüngliche Ziel der Mikrofinanz verloren gehe. Erstens werde nur ein kleiner Teil der MFI unterstützt, und zweitens sei der „Kunde nur noch ein Instrument, der seinen Kredit zurückzubehalten hat.“

Lösungsvorschläge gibt es viele. Alle drehen sich darum, die Interessen der Kunden wieder in den Mittelpunkt zu stellen: Beispielsweise braucht die Branche neue nationale Regeln und Gesetze. Die MFI müssen sich wieder an ihre Ziele erinnern und dürfen nicht nur aufs Wachstum setzen. Neue Produkte wie Mikroversicherungen und Mikrosparbücher können teilweise hel-

fen. Desweiteren müssen auch die Investoren vorsichtiger mit ihren Geldern umgehen und dürfen nicht mit hohen Renditen rechnen. Nichtregierungsorganisationen könnten eine Rolle als Vermittler zwischen Fonds und MFI spielen.

Die Vorschläge jedoch in die Tat umzusetzen, wird viel Zeit in Anspruch nehmen.

Als Schlussfolgerung meint Axel de Ville: „Ich bleibe positiv. Der Sektor wird die Krise überstehen. Zu sagen, die Mikrofinanz wäre schlecht, wäre ein fataler Fehler. Für Millionen Menschen hat sie das Leben verbessert. Wir müssen einfach aus der Krise lernen.“

Le microcrédit se fait des ennemis

VIKAS BAJAJ

BOMBAY, Inde — Le microcrédit était autrefois vanté par des dirigeants tels que Bill Clinton et Tony Blair comme un puissant remède à la pauvreté, avec ses prêts qui démarraient à 50 dollars (moins d'une quarantaine d'euros) à des vachers, vanniers et autres petites gens pour les aider à fonder ou à agrandir une entreprise. Mais ces modestes crédits s'attirent ces derniers temps l'hostilité politique du Bangladesh, de l'Inde, du Nicaragua et d'autres pays en voie de développement.

Le premier ministre du Bangladesh, Sheikh Hasina Wazed, qui avait défendu le microcrédit, a changé d'avis. Elle affirme que les prêteurs "sucent le sang des pauvres au nom de la lutte contre la pauvreté" et a ordonné une enquête sur la Grameen Bank, qui a lancé cette forme de prêt et s'est vue remettre, avec son fondateur, le prix Nobel de la paix en 2006.

En Inde, où la croissance des entreprises de microcrédit était la plus forte au monde jusqu'à tout récemment, les prêts ont fortement ralenti. L'État indien qui compte le plus grand nombre de microcrédits a adopté une loi stricte limitant les emprunts. Au Nicaragua, au Pakistan et en Bolivie, militants et hommes politiques exhortent les emprunteurs à ne pas rembourser leurs dettes.

Le microcrédit a attiré plus de 91 millions de clients, pour la plupart des femmes, avec des prêts totalisant plus de 70 milliards de dollars fin 2009. La moitié

des emprunteurs habitent en Inde et au Bangladesh.

Ces prêts, quand ils sont accordés correctement, ont donné des résultats prometteurs en permettant à certains de trouver des moyens durables de gagner leur vie. Mais il est aussi clair que l'augmentation rapide des microcrédits — la croissance de certaines entreprises se situe à plus de 60 % par an — les rend beaucoup moins efficaces. La plupart des emprunteurs ne semblent pas sortir de la pauvreté et une minorité importante reste prisonnière d'une spirale infernale de surendettement.

Dans le même temps, les prêteurs ont fait des profits énormes. Les actions d'une des plus grandes compagnies de microcrédit indiennes, SKS Microfinance, se sont vendues l'année dernière à 95 fois leur valeur initiale. Dans plusieurs pays en développement, des hommes politiques les dépeignent désormais comme des profiteurs.

Daniel Ortega, président du Nicaragua, soutient "*movimiento no pago*", le mouvement de non-paiement. Un juge a récemment ordonné la liquidation de certains des principaux microprêteurs, en partie à cause de cette campagne.

"Ces crises se produisent lorsque le secteur de la microfinance est saturé, quand il grandit trop vite et que les mécanismes de contrôle du surendettement ne sont pas assez développés, explique Elisabeth Rhyne, responsable chez Accion International, une organisation de Boston qui investit dans des institutions de microcrédit. Les politiciens profitent de l'occasion."

L'hostilité à l'égard du microcrédit est fonction de circonstances différentes dans chaque pays. Au Bangladesh, les récents commentaires de Sheikh Hasina Wazed ont été provoqués par un documentaire norvégien accusant la Grameen d'avoir indûment transféré

vers une filiale un don de 100 millions de dollars de la Norvège. La dirigeante a déclaré que la Grameen pourrait y avoir viré l'argent pour éviter d'être imposée sur la somme. La banque, qui a nié cette accusation, a annulé le transfert après que les fonctionnaires norvégiens s'y sont opposés. La Norvège a récemment publié une déclaration qui établit que la Grameen n'a pas enfreint la loi.

En Inde, les dirigeants de l'État de l'Andhra Pradesh, au sud, où environ un tiers des microprêts du pays ont été contractés, accusent les prêteurs d'appauvrir leurs clients. Le mouvement contre le microcrédit a été lancé par l'opposition, qui encourage les emprunteurs à ne pas rembourser leurs dettes et accuse les dirigeants du Parti du Congrès d'être de mèche avec les prêteurs. Le gouvernement de l'État, mené par le Parti du Congrès, s'est emparé de cette cause. En décembre, il a adopté une loi stricte qui plafonne les taux d'intérêt et régleme le calendrier des remboursements.

Les banques, source de financement des prêteurs, ont bloqué les fonds, car elles craignent pour l'avenir du secteur.

"C'est frustrant, déclare Suresh Krishna, directeur général de Grameen Financial à Bangalore. Ce n'était pas notre intention de départ."

Pourtant, certains représentants reconnaissent qu'une réforme est nécessaire. Les experts affirment que le succès du microcrédit doit se mesurer non seulement par sa croissance et ses bénéfices, mais aussi par la vitesse avec laquelle ses clients sortent de la pauvreté.

Alex Counts, le directeur général de la Grameen Foundation, une ONG de Washington qui ne fait pas partie de la Grameen Bank, proclame : "Plutôt que de faire des déclarations qui prennent le pas sur la recherche, nous devons nous imposer la transparence en ce qui concerne la réduction de la pauvreté".

Shuttered too long

Financial services A government push to bring banking to more of India's population promises to boost economic growth but will strain the abilities of a historically sheltered sector, writes **James Lamont**

In a dusty and cramped branch of Union Bank of India, six colourfully veiled women wait anxiously in front of Manil Kumar, the manager.

Beads of sweat roll from their hairlines as the frowning Mr Kumar studies their application for a bank loan of Rs160,500 (\$3,500) for 12 dairy cows, submitted on a grubby side of A4 paper at a branch that does not have a computer in sight. The women are proposing to pay back Rs2,200 a month for seven years and have worked out how to meet their debt with profits from the sale of milk and cow dung.

After what seems like an eternity in the heat of the bank's office in the hamlet of Bhawaniganj in rural Uttar Pradesh, Mr Kumar smiles. Chances are, he tells the women, their loan will be approved, albeit at an interest rate upwards of 10 per cent. "They have a good default rate," he explains about the groups of neighbours whose members increasingly pool their savings to set up a business that can help feed their families.

Within months, the heads of India's commercial banks will have to come up with strategies to bring banking services to many more people like the six of Patel Bal Mitra Mahila self-help group, who come from a village whose residents eke out a living by tending buffalo and crops and weaving carpets. Such strategies aim to bring tens of millions of Indians into the global financial system. They may also bring with them systemic risks that, like the country's current backlash over microfinance, rock the banking system and beyond.

"Financial inclusion", as it is widely called, is one of the top priorities of the Congress party-led government and Sonia Gandhi, the party's left-leaning president. Providing financial services including credit, deposit accounts and money transfers to the masses is viewed by bureaucrats and bankers alike as crucial to India's ambitions of reaching double-digit economic growth. "For the growth to be sustainable, we need to take measures for growth to be more broad-based," says Chanda Kochhar, the chief executive of ICICI Bank, India's largest private bank. "There is a real correlation between access to finance and poverty alleviation."

The finance ministry and the Reserve Bank of India, the central bank, are pushing commercial bankers such as Ms Kochhar into one of the largest roll-outs of financial services in the world. It is also encouraging foreign banks to identify opportu-

nities in financial empowerment. Bank chiefs in their Mumbai, Delhi and Bangalore head offices have to find ways to bring their services first to villages with populations of 2,000 people, then extend them to smaller clusters. Their boards have a deadline to produce blueprints by March 2012.

It is no easy task. RBI officials acknowledge that providing banking to more than 100m largely poor households needs a massive effort. Pranab Mukherjee, who as finance minister has laid the challenge at the door of the banks' boardrooms, calls it a "stupendous" task. "The cost of banking intermediaries in India is high and bank penetration is limited to only a few customer segments and geographies. The government is trying to address this in collaboration with the RBI, but much more is needed to be done," he says.

The banking industry is less enthusiastic. With the clock ticking, its leaders acknowledge the wisdom of the goal in supporting economic growth and encouraging better financial habits - but are largely mute on how it can be achieved.

It is not hard to see why. Most Indians are poor. An estimated 400m live on little more than \$1 a day. Only about 5 per cent of India's villages have bank branches and more than half of the population has no access to banking, says Hari Bhartiya, president of the Confederation of Indian Industry, a business lobby group. "Between 60 and 65 per cent of Indians do not have access to banking facilities. We need to bring them into the mainstream of the growth process."

Janmejaya Sinha of Boston Consulting Group estimates that of India's 204m households, 135m are excluded from the formal financial system and financial illiteracy among a young population is "pervasive". Only 13 per cent of Indians have debit cards; 10 per cent have life assurance and only 1 per cent have non-life insurance products. The state's goal is to offer everyone a minimum of four products: a savings account with access to an overdraft, a pure savings account, a remittance product and entrepreneurial credit.

India is notoriously unbanked. Almost half the adult population opts for cash and gold over holding a bank account. The banking sector is largely state-owned, highly regulated and has a reputation for being conservative. India has 64,000 bank branches, or one for every 16,000 people, and 80,000 automated teller machines.

By some estimates, if India's financial system captured just half of the household savings used for gold purchases and channelled them into more productive areas, more than \$7bn could be added to gross domestic product. But during its research, Boston Consulting found widespread ignorance, even mistrust, of finance. Mr Sinha said landless labourers in the eastern state of Orissa had mistaken "banks for police stations and steered clear of them".

Analysts say that because of India's formidable social hierarchy, many citizens would not dare enter the doors of a bank even in the big cities, far less have the audacity to speak to a bank manager about a loan. They say financial inclusion needs to overturn the social exclusion determined by the caste system.

Just as people are excluded, some of the most productive areas of the economy are starved of capital. India needs not only for its banks to expand but for better pools of capital to be tapped in the rural economy, on which about 60 per cent of the population depend. Ms Kochhar points to a paradox where the country has "all the resources", human and financial, for economic growth to accelerate, yet has so closed a formal financial system.

For the world's fastest-growing economy after China, India's financial depth is low. Financial assets represent 160 per cent of GDP, putting it on a par with Indonesia but way behind China's 220 per cent.

Remedies are in short supply. Many including Manmohan Singh, prime minister, put store in technology. Yet solutions often seem far off. A cash dispensing machine, better suited to the country than most because of its portability and ease of use for the illiterate, was recently presented to Mr Singh. But on the eve of its demonstration, senior RBI officials were still fretting that the thumb-print technology might not work.

Even if the technology proves flawless, the business model to draw lots of the poor into banking remains uncertain. Banks worry about the non-performing loans they might incur and struggle to work out how it might pay. The costs of administering small transactions are high. "It's a huge task and we need to involve everybody," says K.C. Chakrabarty, an RBI deputy governor. "Every bank is convinced that this is the future of banking but the technology and the delivery model isn't there."

Such doubts have not prevented the RBI from identifying financial inclu-

sion as "a huge opportunity" and even putting a figure on it. The overall cost of inclusion will be up to Rs40bn a year, it estimates. To assist, the government has set up two funds, the Financial Inclusion Fund and the Financial Inclusion Technology Fund, worth Rs50bn each.

What gives the RBI its self-belief are past interventions to support India's agricultural sector. In the 1970s it introduced a priority lending scheme directing investments to agriculture, small and medium-sized business and export industries. "Large sections of the population and certain regions still remain outside the formal banking structure," says Duvvuri Subbarao, the RBI's governor. "Our main focus today is on financial inclusion as it's a necessary condition for sustaining equitable growth. There are few, if any, instances of an economy transiting from an agrarian system to a post-industrial modern society without broad-based financial inclusion."

Access to financial services, he argues, will help the poor insure themselves against income shocks, giving them greater resilience against illness, poor harvests and lost jobs.

Not all agree. Some view the RBI's relaxing of its regulations to support a widening of banking services as filled with peril. Recent turbulence in the microfinance industry has thrown up

red flags over accelerated financial inclusion. Local microlenders are struggling to survive a regulatory backlash prompted by concerns that overlending and profit-seeking have created hardships for the very poor borrowers they claim to help.

Microlenders, which have been growing at a blistering pace in the past few years, have been in a tailspin since October, when the southern state of Andhra Pradesh imposed curbs on their activities after a spate of suicides by indebted borrowers.

The dangers of serving an unsophisticated, high-risk market persuade some that it is better not to target the bottom of the pyramid, but rather the middle. Some senior bankers say the industry would do better to concentrate on small and medium-sized business and farmers, rather than chase after the unbanked.

"Bottom up is a lot more difficult than middle down. If we create cascading forces with more banking interventions at the micro-SME and agricultural level, then naturally we will create more inclusive forces," says Rana Kapoor, the chief executive of Yes Bank, a fast-growing group launched six years ago. "You can't say, 'We only do bottom up' and go for the underbanked and unbanked. That's a very high road. It will probably take two decades."

Nonetheless, the possibilities of extending financial services to more

people in a country renowned for its entrepreneurial spirit are generating excitement. In other sectors such as consumer goods and mobile telephony, the private sector has found ingenious ways to reach new markets. As many as 640m Indians have mobile phones. Indeed, some private equity investors claim financial services will offer some of the best returns in the future. Stock exchanges in India, which have undergone a remarkable technological transformation over the past decade, put financial inclusion high on their own priority list.

At the Bombay Stock Exchange, new trading platforms supported by mobile telephony and cloud computing have its management dreaming of mass participation across a range of asset classes. Their ambitions go beyond the humble bank account to offer younger Indians a slice of the real economy growth with pension funds, insurance and mutual funds.

"People are searching for asset classes that are connected to the real economy and equities are clearly attached to that," says Ashish Chauhan, the BSE's deputy chief executive. "The number of participants in Indian market mutual funds is 2 per cent of India's population. There is 98 per cent to go and the demographics are changing very fast," he adds. "We are adding one full Australia to the job market every year."

From outlets in grocery shops to mobile phone accounts

Pressure is mounting for India's banks to explore new channels to widen their customer base. McKinsey, the management consultancy, identifies several examples in other parts of the world where mobile and correspondent banking and shared technology increase financial inclusion.

In **Kenya**, the UK's Department for International Development co-invested with Vodafone in a scheme called

M-Pesa. Customers make deposits into an electronic account through sellers of mobile phone airtime.

Wizzit, a virtual bank in **South Africa** owned by Bank of Athens, is held up as an example of how a new brand quickly captured market share among young, low-income groups with little more in the way of requirements than an identification number, mobile phone and debit card.

Brazil rapidly expanded its

correspondent banking network via retail stores. Several banks have adopted a model that distributes credit, savings and insurance products through grocery shops, retailers and community centres.

Opportunities also exist in shared back-office infrastructure. Bansefi, a development bank in **Mexico**, served as a quasi-central bank by providing a technology platform to community-based savings and loan institutions.

In **Malawi**, the World Bank worked with Opportunity Bank of Malawi and Malawi Rural Finance Company to pilot drought insurance. Pay-outs come when conditions deviate from historical averages.

McKinsey warns, however, against unrealistic expectations of inclusion. It estimates that even the most developed financial inclusion models reach no more than 30 per cent of the addressable population.

L'ARGENT DES MIGRANTS, UNE MANNE POUR LE DÉVELOPPEMENT

A raison de 200 à 400 euros par envoi, les fonds rapatriés par les immigrés dans leur pays d'origine devraient approcher les 350 milliards de dollars cette année. Une somme colossale, trois fois supérieure à l'aide au développement.

DANIEL BASTIEN

J'envoie beaucoup plus que de l'argent ! », affirmait dans les années 2000 cette très visible publicité de Western Union mettant en scène des gens issus de la migration. La célèbre société américaine de transfert d'argent ne pensait pas si bien dire. Et ses clients n'imaginaient pas non plus participer à un phénomène planétaire qui agite aujourd'hui non seulement banques et organismes financiers, mais aussi politiques et « développeurs » de tout poil, Banque mondiale, G8 et G20 en tête.

C'est qu'à la spectaculaire montée en puissance des immigrés dans le monde (ils sont actuellement 215 millions, soit l'équivalent de la moitié de la population de l'Union européenne) correspond le boom des fonds qu'ils rapatrient modestement dans leurs pays d'origine. « *Face humaine de la mondialisation* », comme le relèvent des experts, le partage du peu qu'ils gagnent colle parfaitement à l'adage « Les petits ruisseaux font les grandes rivières » : les transferts officiels des immigrés - ces fameuses « remittances », en anglais - ont atteint 325 milliards de dollars en 2010 et devraient passer à 346 milliards cette année et 374 milliards en 2012, selon la Banque mondiale. Autant que le total des investissements directs étrangers réalisés annuellement dans le monde en développement et trois fois plus que toute l'aide publique internationale. Ils ne sont d'ailleurs qu'une partie de l'iceberg : les transferts informels seraient du même ordre de grandeur.

La petite aide à la famille restée « au pays », à raison de 200 à 400 euros par envoi en moyenne, s'est ainsi hissée au rang des grands agrégats économiques. « *Au moment où les investissements étrangers baissaient du fait de la crise mondiale, les "remittances" ont eu un effet contracyclique bénéfique pour ces pays* », souligne un haut responsable financier du G8. Un vrai filet de sécurité... Car leur poids dans l'économie a pris des proportions souvent spectaculaires : en 2009, les transferts des émigrés ont représenté jusqu'à 24,9 % du PIB du Lesotho, 22,4 % de celui du Liban, 15,6 % en Jordanie, 9,1 % au Sénégal, 6,6 % au Maroc ou 5,3 % en Tunisie. Bien utilisés, leur effet de levier peut même « *améliorer la notation financière de ces pays* », estime Dilip Ratha, chef de l'unité migrations et « remittances » de la Banque mondiale.

Cet « argent des pauvres » donne le tournis, mais fait rêver beaucoup de monde aussi. Les professionnels des transferts, d'abord, pour qui l'explosion de ces flux financiers est une véritable mine à ciel ouvert. Les pouvoirs publics et la société civile, ensuite, parce que, en leur donnant un peu plus de « sens » et de rationalité éco-

nomique, ces transferts peuvent démultiplier le développement local à leur point d'arrivée.

Ouverture du marché

La spectaculaire émergence des transferts aura de ce point de vue souligné les défauts du système. Sans surprise, le secteur est en ébullition depuis deux-trois ans, d'autant que les innovations technologiques s'en mêlent.

Traditionnellement, le monde du transfert d'argent se partage entre Postes, banques et sociétés spécialisées en transfert d'argent (STA), avec un opérateur « historique » au niveau mondial, Western Union (430.000 agents dans 200 pays, 1 million de transactions par jour), et son challenger Moneygram (200.000 agences dans 190 pays), qui règnent tous deux sur le transfert de détail « instantané ». Or les Postes sont lentes, les banques sont lentes et chères et les STA sont... très chères, surtout pour les petites sommes. Le coût moyen d'un transfert était de 12 % en 2008 et de moins de 9 % en 2010, mais il peut atteindre 15 % entre la France et le Vietnam et même 25 % entre la Tanzanie et le Kenya, pourtant voisins. Sans compter la commission de change, souvent bien cachée...

Le transfert d'argent est resté jusqu'ici très - trop ! - largement lié à l'urgence, au dépannage quotidien. « *Dans des pays pauvres en services publics, en systèmes éducatifs et de santé, il sert avant tout à la consommation immédiate et peu à l'épargne ou aux activités productives* », explique Audrey Lenoël, chercheur à l'université de Bristol. S'imposent à l'évidence pédagogie et accompagnement. « *On espère enclencher autour des transferts d'autres produits financiers et développer une culture du financement. On veut au fond flécher les transferts des migrants vers des institutions locales* », explique-t-on à l'AFD. « *Il faut susciter des envois collectifs pour des usages collectifs, fondés sur des communautés d'intérêts* », explique Jacques Ould-Aoudia, président de Migrations et Développement. En tout cas, la poussée des « remittances » ne permettait plus un statu quo.

Deux événements sont venus bouculer ce paysage. En 2009, le G8 de L'Aquila, en Italie, s'engageait à faire diviser les coûts des transferts de moitié, à 5 %, d'ici à 2013, en poussant notamment à la concurrence et au développement de grands « corridors » de transferts financiers susceptibles de faire baisser les coûts. Le G20 lui emboîtait le pas en se saisissant du dossier lors du sommet de Séoul de novembre dernier, et sa présidence française promet du zèle en la matière. En 2009 encore, la directive européenne sur les services de paiement (DSP) supprimait ensuite l'obligation de disposer d'une licence bancaire (ce qui imposait de s'associer à une banque ou à

une Poste) pour assurer des transferts d'argent. Elle ouvrait ainsi le marché dans des pays jusqu'ici fermés, comme la France, l'Allemagne ou les Pays-Bas, face à des pays où il était depuis longtemps plus libre et actif - Grande-Bretagne, Espagne ou Italie.

En France, où le montant des transferts des immigrés atteint 8 milliards d'euros par an essentiellement dirigés vers l'Afrique du Nord et subsaharienne, on y est allé de son « plus » bilatéral. Paris a inscrit la question à l'agenda du sommet Afrique-France de Nice, en 2010, et Eric Besson, alors ministre de l'Immigration, a lancé fin mai dernier sur Internet, en collaboration avec l'Agence française de développement, un « comparateur de prix » concernant 21 pays, 4 STA, 9 banques et des ONG de migrants (www.envoirdargent.com). Son objectif : « *intensifier la concurrence* » et « *accroître la transparence* ». « *On parle d'une situation de départ quelque peu oligopolistique* », reconnaît-on à Bercy. Et elle perdure. « *L'application de la directive européenne n'a pas encore provoqué l'explosion de la concurrence et la baisse des prix attendues* », regrette-t-on à l'AFD. La concurrence se profile pourtant. « *Une dizaine de nouveaux acteurs, espagnols et anglais, vont entrer en lice cette année et il y aura des baisses de prix !* », assure José Cabral de Ria, une STA installée en France depuis 1999. Forts de leurs avantages, les mastodontes Western Union et Moneygram n'ont pas de complexes à ne pas être les moins chers du marché : ils ont pour eux la préférence de leurs clients pour le « cash », la rapidité, la fiabilité, les réseaux et la proximité. Et Western Union n'est-il pas le partenaire des 6.000 bureaux de La Poste en France, disposant jusqu'ici d'une exclusivité (aujourd'hui battue en brèche) avec des Postes en Afrique du Nord et au sud du Sahara ? Les STA se battent même sur un autre terrain. Profitant de leur nouveau statut d'établissement de paiement, elles se sont lancées dans une course aux points de vente pour densifier encore davantage leur réseau, « *au plus près de leur clientèle et avec une plus large amplitude horaire* » : leurs services fleurissent ainsi jour après jour dans les bureaux de tabac, les commerces de proximité ou les boutiques ethniques.

Produit d'appel

Elles qui regardaient tout cela d'un peu haut, « *dédaignant le cash et la clientèle occasionnelle* », ironise un professionnel, les banques ont fini par s'intéresser elles aussi à la question. Car le transfert d'argent se retrouve aujourd'hui au cœur d'une de leurs préoccupations : la bancarisation des foyers du « Sud ». Elle font même « *coup double* » au passage. Sur le modèle des banques espagnoles, qui en ont fait un produit d'appel, « *le transfert d'argent est pour*

nous un service rendu Nous travaillons dans une optique de bancarisation globale, à savoir l'ouverture réciproque de comptes bancaires dans chacun des deux pays. C'est la "bi-bancarisation" », explique Catherine Monzat, responsable internationale à BPCE pour le réseau Banque Populaire, qui a engagé un partenariat avec les Banques Populaires du Maroc et propose notamment « un transfert à 5 euros à J + 1 [en une journée] jusqu'à 150.000 euros ». Des banques comme la Société Générale, le Groupe Caisse d'Épargne ou la Banque d'Escompte, mais aussi la marocaine Attijariwafa Bank ou Bank of Africa sont elles aussi très actives sur ce créneau, proposant à distance des produits adaptés « à l'autre bout du tuyau » en matière d'épargne, de crédit au logement, de microfinance ou d'assurance-santé. « On passe alors du

transfert d'urgence au transfert organisé », souligne un professionnel. L'assureur Allianz est d'ailleurs déjà sur le terrain.

L'explosion du « mobile-banking »

Tout cela serait sans compter avec la vague du « mobile-banking », cette utilisation financière du téléphone mobile qui révolutionne le monde en développement et ouvre à court terme de vastes horizons aux transferts. « C'est parti comme un coup de fusil ! Les opérateurs téléphoniques ont d'énormes moyens et ont un savoir-faire : la compensation bancaire, c'est comme le "roaming" [service permettant aux usagers de téléphones mobiles de pouvoir appeler et être appelés dans un pays étranger, NDLR], ils font cela tous les jours. Le secteur va devenir hyperconcurrentiel », prévoit Saïd Bourjij, directeur d'Épargne sans Frontière. Le « mobile-banking » explose

déjà sur les marchés domestiques. Il va bientôt déborder à l'international, une fois réglées les questions de sécurité face à la fraude et au terrorisme. Les banques s'y intéressent évidemment, et même les STA. A Western Union (comme chez Moneygram), on croit au « mariage de l'électronique et du cash » et déjà « 60.000 points de vente sur 430.000 permettent des transferts vers les mobiles », explique Marie-Elise Droga, directrice France et Benelux de la société. « Mais notre pôle de croissance reste le réseau physique et notre site Web transactionnel », ajoute-t-elle. Le cash est semble-t-il encore là pour longtemps. « Il progresse toujours en valeur absolue », se réjouit-on chez Western Union.