



ETUDE DE CAS: SERVICES FINANCIERS

AMRET MICROFINANCE INSTITUTION



អរ្មិត
សេវាហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីអ្នក

កម្រិត ចំណុះ ឬបញ្ហាផ្សេងៗ សូមទាក់ទង ☎ 023 999 033
Comment or enquiry



AMRET MICROFINANCE INSTITUTION

Région: Cambodge

Secteur: Accès au financement

Année d'investissement: 2017

Investissement SIFEM: USD 8,4 millions

Nombre d'employés: 3979

Nombre de succursales: 156 dans les 25 provinces

Nombre de clients: 400 000

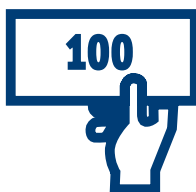
> www.amret.com.kh



គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ "អម្រឹត"
Microfinance Institution "Amret"



2017
année d'investissement



USD 8,4 millions
investissement SIFEM



3979
employés d'Amret



INDEX

Qui est Amret ?	4
Témoignage d'Amret : Une première expérience	5
La situation au Cambodge	6
Les effets du développement en un coup d'œil	7
Atteindre les plus démunis	8
Assurer la protection de la clientèle	10
Témoignage d'Amret : Soutien à un entrepreneur	12
Le Credit Bureau	13
Travailler pour Amret	14
Relever les défis du secteur des IMF	15

QUI EST AMRET ?

L'institution de microfinance Amret a vu le jour en 1991 lorsqu'une ONG française a piloté un projet de crédit visant à tester les possibilités de microcrédit pour les populations à faible revenu et rurales du Cambodge. Au cours de ses premières années d'existence, l'environnement politique était encore instable et le sous-développement des infrastructures routières rendait difficile l'accès physique à la majeure partie de la population, en particulier pendant la saison des pluies - un défi qui existe encore aujourd'hui, mais dans une moindre mesure.

En 2001, Amret a obtenu la première licence d'institution de microfinance au Cambodge, avant d'obtenir, en 2009, une licence de collecte de dépôts, peu après l'entrée en vigueur d'une nouvelle législation permettant cette pratique aux institutions de microfinance en possession d'une licence. Cela a non seulement permis à Amret d'offrir à ses clients la possibilité d'épargner formellement, mais a également augmenté son offre de crédit envers la population locale. Amret compte actuellement 400 000 clients (déposants et emprunteurs) - desservis par 156 succursales dans les 25 provinces - et projette d'atteindre 450 000 clients d'ici la fin de 2018.

Amret est une filiale du groupe Advans, un groupe de microfinance international axé sur la mise en place d'institutions financières solides et ouvertes sur le plan financier. En 2008, Advans est devenu l'un des principaux actionnaires d'Amret. L'actionnariat d'Advans a non seulement permis à Amret d'accéder aux ressources du groupe, mais a également aidé l'institution de microfinance à améliorer sa productivité, ainsi qu'à assurer la formation et le renforcement des compétences de ses collaborateurs.

La majorité des prêts du portefeuille d'Amret sont des petits prêts, ainsi facilitant l'accès au crédit pour les personnes à faible revenu. De ce fait, la base de clientèle d'Amret comprenant essentiellement des femmes et des clients ruraux illustre son engagement pour l'inclusion financière au Cambodge. En 2017, SIFEM a consenti un prêt de USD 8,4 millions à Amret, dans le cadre d'une transaction syndiquée dirigée par l'IFD néerlandaise, afin d'aider l'institution de microfinance à élargir son portefeuille et à promouvoir son programme d'inclusion financière.



« Amret joue un rôle important pour le peuple cambodgien, en particulier pour les personnes à bas revenus vivant dans les zones rurales. Sans nous, elles n'auraient pas accès aux services financiers, mais grâce à nous, elles peuvent obtenir les moyens de générer leurs propres revenus. »

– Chea Phalarin, CEO d'Amret

« C'était la première fois que je demandais un prêt, mais Amret m'a expliqué clairement le processus. J'ai remboursé mon premier prêt et je suis maintenant capable d'économiser de l'argent pour l'avenir de ma famille. Mes enfants pourront aller à l'université s'ils le souhaitent. »

TÉMOIGNAGE
D'AMRET



UNE PREMIÈRE EXPÉRIENCE AVEC UNE INSTITUTION FINANCIÈRE FORMELLE

Channy vit dans une zone rurale de la province de Phnom Penh avec son mari et leurs deux enfants. Deux ans plus tôt, son frère a suggéré qu'elle contacte Amret pour présenter son idée commerciale – la construction d'un petit immeuble à l'arrière de sa propriété pour louer des chambres aux couturières qui travaillaient dans les usines avoisinantes. C'était la première expérience de Channy avec une institution financière formelle – elle n'avait jamais contracté de prêt auparavant – mais son activité s'est avérée fructueuse, et elle a déjà remboursé son prêt à Amret. Elle vient maintenant d'en contracter un deuxième pour construire et louer un entrepôt dans son village.





LA SITUATION AU CAMBODGE

- **Le soutien résolu du secteur financier a été un moteur essentiel du développement économique du Cambodge.** Lorsque le Cambodge a réouvert ses portes au monde extérieur au début des années 1990, le gouvernement était déterminé à reconstruire le secteur financier et à développer l'économie selon une approche axée sur le marché. Il s'agit de l'une des économies dont la croissance est la plus rapide en Asie du Sud-Est: le RNB par habitant est passé de USD 250 en 1995 à USD 1230 en 2017 et la Banque mondiale prévoit une croissance économique de 6,9% en 2018.
- **La population cambodgienne a dépassé les 16 millions en 2017, avec un taux de pauvreté national de 13,5%.** Le taux de pauvreté a considérablement diminué au cours des 10 dernières années, mais la majorité de la population n'en sort que de très peu, ce qui signifie qu'elle est susceptible de retomber dans la pauvreté. C'est notamment le cas de la population rurale, qui représente 80% de la population totale du Cambodge.
- **En 2017, plus de 20% de la population disposaient d'un compte financier formel, via une banque ou une institution de microfinance, contre 3,7% en 2011, selon les données de la Banque mondiale.** Ce taux d'inclusion financière pourrait atteindre 50% selon les sources nationales, qui utilisent une

définition plus large. La population restante utilise plutôt les services informels pour transférer de l'argent, développer des entreprises ou couvrir des dépenses imprévues, ce qui la rend vulnérable face aux prix et aux taux d'intérêt majorés. En outre, les clients du secteur financier informel sont moins susceptibles d'avoir accès à une éducation financière de qualité leur permettant de savoir comment se protéger du surendettement ou épargner régulièrement pour des perspectives à plus long terme.

- **Le Cambodge fait face à des défis très spécifiques, liés à un secteur financier moderne plutôt récent et à la rapide croissance de celui-ci.** Même si le secteur financier a atteint une relative maturité, les institutions financières doivent à présent veiller à ce que les populations rurales à faible revenu puissent accéder aux produits et aux services financiers d'une façon appropriée et à un prix abordable, afin d'encourager le développement durable et d'accroître la confiance du public dans le secteur.



LES EFFETS DU DÉVELOPPEMENT EN UN COUP D'ŒIL

- **Depuis sa création, Amret a pour mission d'accroître l'inclusion financière au Cambodge.** Les caractéristiques de la population ont évolué avec le temps, mais la nature inclusive d'Amret n'a pas changé. 74% du total des prêts d'Amret sont classés dans la catégorie des microcrédits, 72% des emprunteurs sont des femmes et 91% des clients sont situés en zones rurales. 88% des succursales d'Amret sont situées à l'extérieur de Phnom Penh.
- **Amret cible l'inclusion financière en proposant des produits et services financiers localisés, spécialement conçus pour toucher les populations à faible revenu.** Ceux-ci incluent, par exemple, un service itinérant à moto, des prêts à l'agriculture assortis de conditions établies pour ce secteur spécifique, ainsi que des connaissances financières et une formation à l'agriculture.
- **Conformément à l'esprit de la véritable inclusion financière, Amret s'attache à protéger ses clients contre le surendettement en proposant exclusivement des produits et services financiers adaptés ainsi qu'un programme de formation financière.** En 2016, Amret a obtenu sa certification de Protection des clients dans le cadre de la Smart Campaign. Cette certification est délivrée sur la base d'une évaluation externe de la bonne mise en œuvre des principes de protection des clients dans les pratiques commerciales du demandeur.
- **Le Cambodge étant un marché en plein essor, Amret doit être flexible et évoluer avec l'environnement opérationnel financier, une tâche non dénuée de défis.** Les besoins en produits et services numériques augmentent dans cette région et Amret travaille dans une perspective à long terme pour assurer une couverture numérique appropriée à sa clientèle, y compris la population rurale et à faible revenu. Les circonstances changeantes, telles que le plafonnement des taux d'intérêt récemment introduit, figurent également parmi les difficultés auxquelles Amret doit faire face dans sa volonté de toucher les plus démunis.



ATTEINDRE LES PLUS DÉMUNIS



Amret cible l'inclusion financière des personnes les plus susceptibles d'avoir été auparavant mal desservies dans le secteur financier formel, principalement les clients ruraux et à faibles revenus (dont une majorité de femmes), ainsi que les propriétaires de micro, petites et moyennes entreprises. L'histoire unique du Cambodge a contribué à l'essor de son secteur financier, caractérisé par des produits et des services financiers qui répondent aux besoins et à la demande de la population. Amret propose un certain nombre de produits et services financiers innovants et localisés, conçus pour répondre de manière appropriée aux besoins des différents segments de la population et contribuer à rendre les produits et services financiers plus accessibles.

SURMONTER LES CONTRAINTES GÉOGRAPHIQUES

Les 156 succursales d'Amret sont réparties dans les 25 provinces du pays, confirmant la mission et la vision d'Amret pour le Cambodge, avec une population rurale à 80% (considérée comme la population située à l'extérieur des principales villes de Phnom Penh, Siem Reap et Battambang). À l'évidence, toute amélioration ou tout développement durable au Cambodge doit profiter à ce segment de la population, qu'Amret dessert directement avec plus de 400 000 clients, dont 90% sont des ruraux.

À titre d'exemple des services adaptés à ses clients ruraux, Amret propose un service de guichet itinérant, qui permet aux caissiers mobiles de se rendre à moto dans les villages pour collecter les dépôts même très modestes (Riel 10 000 / USD 2,50 par jour). En 2017, près de 20 000 clients ont activement utilisé ce service, vivant trop loin pour avoir facilement accès à une succursale d'Amret en dur. Cette démarche ciblée d'Amret encourage ces clients ruraux à épargner de manière régulière et inclut cette population dans le secteur bancaire formel malgré les défis du contexte géographique. Certains de ces villages sont inaccessibles pendant la saison des pluies et ont été traditionnellement ignorés par les institutions officielles. Ainsi, ce service étend considérablement la portée d'Amret vers des sites distants et ouvre la porte à des produits et services financiers supplémentaires à l'avenir s'ils sont requis par les clients. Ces efforts

sont particulièrement importants pour les femmes, qui représentent plus de 70% des clients emprunteurs d'Amret et risquent de ne pas être en mesure de voyager facilement à cause de leurs obligations domestiques, telles que s'occuper de leurs enfants, de leurs parents et de leurs entreprises à domicile.

AU SERVICE DU SECTEUR AGRICOLE

Amret propose des produits et services financiers spécifiques au secteur agricole. Actuellement, 30 à 40% du portefeuille total de prêts d'Amret sont débloqués à des fins agricoles, y compris la culture, l'élevage, la reproduction, l'équipement, les terres agricoles et l'agroalimentaire. Avec près de la moitié de la population cambodgienne travaillant dans le secteur agricole, ce type de prêt est déterminant pour l'amélioration de l'efficacité du secteur, ainsi que pour l'évolution de la capacité agricole et du niveau de vie des clients. Parmi les exemples de ces produits et services, citons les options de remboursement basées sur le cycle saisonnier ou les services à domicile pour le remboursement du prêt d'agriculteurs trop éloignés, trop timides ou trop occupés pour se rendre dans une succursale Amret. Amret est déterminée à se faire connaître de la population rurale pour son appui au secteur agricole, soutenu par son partenariat continu avec le ministère de l'Agriculture visant à fournir une formation spécifique pour les cultures et l'exploitation à près de 1000 de ses agriculteurs dans toutes les provinces.

RÉPONDRE AUX BESOINS DES PME

À mesure que le Cambodge s'intègre dans l'économie mondiale, il devient de plus en plus important pour les petites et moyennes entreprises (PME) d'obtenir un accès adéquat au financement nécessaire à leur croissance. Selon le recensement économique du Cambodge de 2014, les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) représentaient 99,8% de toutes les entreprises du pays et employaient environ 72% de la main-d'œuvre totale nationale. La majorité d'entre elles sont des microentreprises, qui fonctionnent souvent à partir de la maison familiale pour compléter le revenu du ménage. Ces entreprises opèrent pour la plupart dans l'économie informelle, ce qui rend très difficile l'accès aux produits financiers du secteur bancaire formel pour ceux qui souhaitent se développer. Dans le contexte cambodgien, les états financiers insuffisants, les normes comptables peu rigoureuses, le manque de connaissances sur l'environnement juridique et réglementaire et l'absence d'actifs durs ont fait tomber le segment des PME dans la faille située entre la clientèle cible des différents prestataires de services financiers, car les PME ne sont desservies officiellement ni par des banques ou ni par des institutions de microfinance (IMF). D'un point de vue opérationnel, les grandes banques ne souhaitent pas travailler avec les PME pour les aider à amener leurs normes à un niveau acceptable en raison des risques toujours inhérents, alors que les IMF ne disposent pas de la capacité requise.

Depuis 2015, Amret a commencé à proposer des produits de prêt plus spécifiques aux PME, qu'elles définissent comme des entreprises contractant un prêt supérieur à USD 15 000. Les PME ne disposent pas toujours des états financiers et de la documentation appropriée pour prouver la solidité de leur modèle commercial et la robustesse de leurs antécédents financiers. Souvent, elles craignent également le fardeau administratif et opérationnel que l'entrée dans le secteur formel peut entraîner. Bien qu'elles ne représentent qu'une part relativement réduite de l'ensemble de son portefeuille de prêts (environ 13% en 2017), Amret accompagne ses PME clientes dans leur démarche de formalisation. Amret propose à son propre personnel une formation liée aux PME pour soutenir ce secteur, notamment dans le domaine de la gestion des risques spécifiques, de l'environnement juridique et des besoins en matière de suivi. Les PME clientes bénéficient des conseils et du soutien financier d'Amret pour s'assurer que le but du prêt contribue de manière appropriée aux objectifs de la PME.

En plus du financement et de l'assistance à la formalisation, Amret s'efforce de fournir aux PME un ensemble complet de solutions adaptées à leurs besoins et au contexte spécifique du Cambodge, qui passe progressivement d'une économie fondée sur la trésorerie à une culture de paiement électronique. Ainsi, Amret a noué des partenariats avec des agents tiers à travers le pays pour permettre aux PME d'accéder à leurs comptes et d'effectuer des transactions, même dans des zones très éloignées. L'expansion de la fourniture de services par le biais de l'utilisation d'agents a été très bien accueillie, permettant à Amret de répondre aux besoins des PME, en particulier de celles opérant dans les zones rurales cambodgiennes.

ASSURER LA PROTECTION DE LA CLIENTÈLE

Dans son rôle d'institution de microfinance ciblant une population mal desservie, Amret a le devoir de veiller à ce que les services et les produits proposés soient fournis de manière à protéger et à soutenir ses clients et à respecter véritablement l'objectif de l'inclusion financière. En 2016, Amret a obtenu la certification Protection des clients, devenant l'une des 100 IMF au monde à l'avoir reçue dans le cadre de la Smart Campaign, mouvement international engagé dans l'intégration de pratiques de protection des clients dans le secteur de la microfinance. Le travail d'Amret dans ce domaine a été rigoureux et se poursuit afin de s'assurer que ses pratiques sont conformes et que les principes sont continuellement enracinés dans le développement de sa culture et de ses opérations.



PRINCIPES DE PROTECTION DES CLIENTS

Assurer la protection des clients est encore un concept relativement nouveau au Cambodge, marqué par un secteur financier qui n'en est encore qu'à ses débuts. Credit Bureau Cambodia (CBC) a été créé en 2012 et fournit un système centralisé visant à aider les institutions à gérer les risques et prévenir le surendettement. Amret contribue au développement et à la maintenance de la base de données sous-jacente à ce système en transmettant mensuellement les données des clients à CBC. Avec la permission du client, il est ensuite en mesure d'utiliser le même système pour vérifier l'historique de crédit du client et les informations sur le garant, confirmant ainsi la capacité de remboursement. Fin 2017, le taux d'abandon de créances d'Amret s'établissait à 0,29% et celui des prêts non performants (PNP) à 0,38%, ce qui est bien inférieur à la moyenne déclarée des prêts non performants d'environ 2% du secteur des IFM dans son ensemble. Les niveaux élevés de refinancement et les contractions de prêts multiples ont posé problème à ce secteur au Cambodge par le passé. En conséquence, Amret a introduit un certain nombre de nouvelles pratiques visant à protéger ses clients. Il s'agit notamment d'utiliser systématiquement le système CBC pour vérifier l'historique de chaque client avant d'octroyer un prêt et d'appliquer des limites strictes au nombre de prêts consentis à chaque client, y compris ceux en cours dans d'autres institutions financières. De telles pratiques contribuent à prévenir le surendettement et font partie de l'engagement d'Amret à l'égard des principes de protection des clients. L'engagement d'Amret comprend également des dispositions relatives à la conception et à la prestation appropriées du produit, à une communication transparente et à la tarification, ainsi qu'au traitement respectueux des clients et de leurs données, notamment par le biais de mécanismes appropriés pour le règlement des plaintes.

SURVEILLANCE ET FORMATION

Le personnel d'Amret rencontre personnellement tous les clients dans le cadre du processus de demande de prêt, puis effectue des visites de suivi régulières, dont la fréquence est déterminée par le type de prêt. Un agent de crédit Amret rend par exemple visite aux bénéficiaires des prêts de groupe sur une base mensuelle, alors qu'il rencontre les clients des PME sur une base trimestrielle. Des conseils financiers sont proposés dans le but de veiller à ce que les clients aient un objectif spécifique pour leur prêt et que les options de remboursement soient claires. Une formation financière spécifique est fournie à ceux qui entrent dans le système financier formel pour la première fois – soit près de 1000 clients en 2017.



« La relation avec nos clients est très importante pour nous, ce qui se reflète également dans nos travaux actuels visant à accroître la transparence de nos opérations. Cela correspond également à notre engagement et à notre focalisation sur les principes de protection des clients. Nous voulons faire partie d'un secteur durable et nous sommes déterminés à agir de manière responsable. »

- Sou Moniveark, Directeur du développement des affaires



« Il n'y a pas d'autres centres sportifs comme celui-ci dans la région et beaucoup de gens aiment faire du sport, alors j'ai eu l'idée de créer cette entreprise. Être mère et cheffe d'entreprise est un défi pour moi, mais je souhaite offrir un bon avenir à mes enfants. Lorsque j'ai terminé mes études, j'ai travaillé à la fabrication de briques et à la vente de soupe aux nouilles, mais je souhaite que mes enfants aillent à l'université s'ils le souhaitent ou qu'ils créent leur propre entreprise. Grâce au prêt d'Amret, je peux diriger une entreprise prospère et économiser de l'argent pour l'avenir de ma famille. »

**TÉMOIGNAGE
D'AMRET**

SOUTIEN À UN ENTREPRENEUR

Bunry a 42 ans et vit avec son mari et leurs six enfants dans une zone rurale de la province de Phnom Penh. En obtenant un prêt d'Amret, Bunry a pu ajouter un toit adéquat et rénover et transformer un bâtiment existant pour créer un centre sportif. Pour servir ses clients, elle exploite également un petit café et, grâce à la croissance de son activité, elle emploie maintenant trois personnes.



LE CREDIT BUREAU

LE CAMBODGE SUR LA VOIE DE L'INSTITUTIONNALISATION DU SECTEUR FINANCIER

Avant la création du Credit Bureau Cambodia (CBC) (Bureau de crédit cambodgien) en 2012, il n'existait aucun processus facilitant la création de rapports centralisés pour les institutions financières et aucun système centralisé permettant aux institutions financières d'avoir accès aux informations sur les antécédents de crédit d'une personne ou d'une entreprise. Une telle institution sert à la fois les institutions financières et les consommateurs, réduisant ainsi les risques pour les institutions financières et protégeant les consommateurs contre le surendettement. L'expansion rapide de l'emprunt et la crise mondiale du crédit ont rendu urgente la création d'une institution permettant de relier les différents acteurs dans une base de données financière nationale. Toutes les institutions financières détentrices d'une licence d'exploitation doivent désormais adhérer au CBC et télécharger les données tous les mois. Plus de 140 institutions financières au Cambodge sont membres du CBC, représentant toutes les IMF enregistrées, les banques, les sociétés de crédit-bail et les opérateurs de crédit.

En se concentrant sur les données des clients particuliers, le CBC saisit des informations financières pour permettre aux institutions financières de vérifier leur solvabilité avant l'approbation d'un prêt. Avec la permission du demandeur, l'institution financière

peut vérifier les données du CBC par rapport aux informations fournies directement par le demandeur, empêchant également les personnes de contracter plusieurs prêts de plusieurs institutions. Afin de s'assurer que les agents de crédit des institutions financières sont capables de saisir correctement et efficacement les données et d'interpréter les résultats, ils sont formés par le CBC. Le CBC est l'un des premiers au monde à inclure les secteurs bancaires et de la microfinance sous un même toit. L'expansion aux sociétés et à d'autres secteurs est prévue pour l'avenir. Le Cambodge obtient d'excellents résultats au sein du rapport «Doing Business» de la Banque mondiale dans le domaine «Getting Credit» (au 20e rang sur 190). Le score comprend l'évaluation de deux indicateurs: la solidité des systèmes de rapport sur le crédit et l'efficacité de la législation en matière de garanties et de faillite pour faciliter les prêts. Le CBC fournit les outils nécessaires pour analyser et réduire les risques de crédit et renforcer le système d'information sur le crédit, indispensable au développement de l'infrastructure financière du Cambodge.



TRAVAILLER POUR AMRET

Amret accorde une grande importance à ses collaborateurs et s'engage fermement à les soutenir. Cela inclut la fourniture de divers avantages, le développement actif du leadership parmi ses agents et l'encouragement des demandes de mobilité ascendante et de rotation du personnel. Les avantages comprennent une assurance maladie privée pour les collaborateurs d'Amret et leurs familles, ainsi que des contributions supplémentaires aux régimes de retraite des employés. En outre, une formation est dispensée régulièrement dans tous les domaines et en fonction des exigences du poste. Ainsi, les agents de crédit reçoivent une formation sur les principes de protection des clients, ce qui leur permet d'expliquer clairement les processus et les exigences de remboursement à la clientèle afin de la protéger du surendettement. La relation société mère-filiale entre Advans et Amret ouvre des opportunités de transfert pour les employés d'Amret parmi les autres institutions d'Advans, ainsi que des opportunités de formation plus avancées offertes par Advans. Ce sont des avantages précieux pour les collaborateurs d'Amret.

Le recrutement de personnel commercial local dûment formé est un défi, pour Amret, mais aussi pour tout le secteur financier au Cambodge. Alors que le secteur lui-même est en croissance, les besoins en salariés aux profils correspondants augmentent

à tous les niveaux, des institutions de microfinance jusqu'aux banques nationales et internationales, publiques et privées. Amret s'efforce de trouver des moyens novateurs d'embaucher le personnel nécessaire à sa croissance (entre 300 et 400 personnes par an), notamment en recrutant des étudiants et en leur apportant un soutien, un programme de stages et un programme de parrainage. S'il existe plusieurs universités au Cambodge, la qualité de l'enseignement fluctue d'une structure à l'autre. Pour y remédier, Amret propose de plus en plus de formations et de coaching directs à des candidats qualifiés et à des collaborateurs prometteurs afin de trouver le candidat idéal et d'encourager la mobilité ascendante.

« Amret m'a formé et coaché tout au long de mes cinq années de travail avec eux. J'ai commencé comme agent de service et j'ai été promu agent de crédit. Je suis heureux de travailler chez Amret pour sa bonne réputation et son soutien à la communauté. Un jour, j'aimerais être directeur de succursale Amret. »

- Pen Pisith, agent de crédit Amret (photo ci-dessus, à droite)

RELEVER LES DÉFIS DU SECTEUR DES IMF

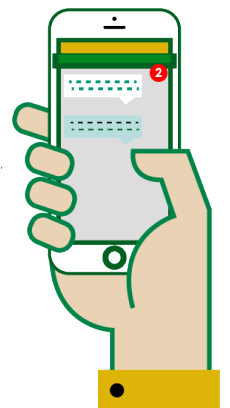
La croissance rapide du secteur financier cambodgien ne s'est pas faite sans difficultés, entraînant des défis alors que le pays renforce ses piliers structurels dans ce secteur et élargit de plus en plus la portée du développement économique vers les régions plus rurales. Faisant partie des plus grandes IMF opérant dans le pays, Amret fait face aux mêmes défis et les relève activement en se concentrant sur l'avenir.

RÉPONDRE AU PLAFOND DE TAUX D'INTÉRÊT

En avril 2017, un plafond de taux d'intérêt de 18% a été imposé aux IMF du Cambodge pour tous les prêts nouveaux et refinancés. Cela affecte les produits de prêt les plus petits ainsi que ceux du secteur rural d'Amret car, dans certains cas, ces 18% ne sont pas assez élevés pour couvrir les coûts de prestation supportés par Amret pour ces prêts. Le plafond n'est ni appliqué aux grandes banques, ni effectif pour les prêteurs informels (inhérent aux caractéristiques de l'informalité), obligeant Amret et les autres IMF à trouver d'autres moyens de couvrir les coûts afin d'atteindre leurs clients plus ruraux à faible revenu. Le plafonnement des taux d'intérêt peut donc avoir des effets contre-productifs, dans la mesure où des incitations ont été créées pour que les IMF réduisent leur exposition à ce marché cible, donnant naturellement aux prêteurs informels plus d'espace pour accroître leur part de marché. Amret a pu continuer à fournir un accès au financement à ses clients ruraux à faibles revenus, mais, comme toutes les IMF, il lui faudra accroître son efficacité pour continuer à toucher ce segment de clientèle. Au niveau national, le montant moyen des prêts à la microfinance a légèrement augmenté depuis l'introduction du plafond. Cette situation peut être attribuée à la fois au besoin des IMF de couvrir leurs coûts et à la croissance globale des acteurs de l'économie cambodgienne. En raison du plafonnement des taux d'intérêt, le secteur dans son ensemble devra accroître l'efficacité de ses opérations de prêt.

OUVERTURE À LA TECHNOLOGIE NUMÉRIQUE

L'émergence de la technologie numérique pour l'accès aux services financiers ouvre de nouvelles opportunités au Cambodge. Avec une pénétration extrêmement élevée du nombre de propriétaires de téléphones mobiles (96% de la population possède un téléphone, avec plus de la moitié des téléphones connectés à Internet) et une disponibilité croissante du réseau dans tout le pays, l'opportunité et le besoin d'innovation numérique sont indiscutables. Pour Amret, qui développe actuellement sa propre plate-forme bancaire mobile, le défi consiste à créer une plate-forme qui réponde aux besoins et aux attentes des clients les plus urbains, susceptibles de maîtriser le numérique et atteints dès la première phase du projet, tout en garantissant également son adéquation aux clients ruraux, qui ne maîtrisent peut-être pas le numérique et seront contactés dans une seconde étape du déploiement. Des offres supplémentaires répondant aux besoins des deux groupes cibles distincts pourraient aider à résoudre ce dilemme. Les fonctionnalités spécifiques envisagées pour les clients ruraux incluent la fourniture de données supplémentaires telles que les prix des cultures, ainsi que la possibilité de changer la langue du système de l'anglais au khmer.



À PROPOS DE SIFEM

Le Swiss Investment Fund for Emerging Markets (SIFEM) est la société de financement du développement de la Suisse. Elle assure un financement à long terme à des fonds d'investissement privés et à des institutions financières sur les marchés émergents. SIFEM met principalement l'accent sur les institutions investissant dans le secteur des petites et moyennes entreprises (PME). SIFEM investit aussi de façon sélective dans la microfinance. La philosophie de SIFEM est guidée par la conviction qu'investir dans les PME de marchés émergents commercialement viables peut permettre aux investisseurs de dégager des rendements ajustés en fonction du risque tout en produisant des effets à long terme sur le développement durable des communautés locales.

ÜBER OBVIAM

Obviam est un conseiller en investissements indépendant spécialisé dans les investissements à long terme sur les marchés émergents et pionniers. Obviam conseille des clients publics, institutionnels et privés, y compris le Swiss Investment Fund for Emerging Markets (SIFEM), la société de financement du développement de la Confédération suisse. Obviam offre aux investisseurs une occasion de profiter de rendements intéressants et de générer un impact environnemental positif sur les marchés émergents et pionniers, via une approche d'investissement éprouvée et responsable.

Obviam met tout en oeuvre pour assurer l'exactitude des données publiées. Les informations contenues dans une étude de cas sont collectées sur place lors des visites d'Obviam et / ou fournies par les partenaires d'investissement d'Obviam. Les données de cette étude de cas se rapportent à l'année 2018.

CONTACT

Pour plus d'informations, visitez notre site Web ou contactez-nous directement à l'adresse ci-dessous :

SIFEM AG, C/O OBVIAM DFI AG

Helvetiastrasse 17, PO Box, 3000 Bern 6, Switzerland
T +41 (0)31 310 09 30, Fax +41 (0)31 310 09 39
www.sifem.ch, www.obviam.ch
info@sifem.ch, info@obviam.ch