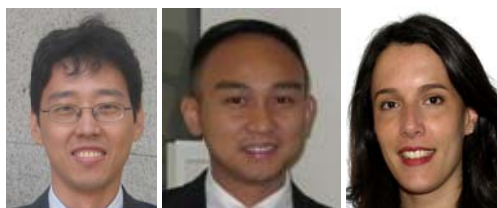


Idées sur le DH

Réseaux RDH septembre 2008 Numéro 21



Le développement des marchés inclusifs : un moyen de sortir définitivement de la pauvreté?

Ron Mendoza, Namsuk Kim et Nina Thelen
Bureau du PNUD des études sur le développement

Près de la moitié de la population mondiale vit dans la pauvreté, la majorité dans les pays en développement, et un grand nombre d'entre eux sont coincés à la base de la pyramide économique. Les pauvres et les « presque pauvres » représentent un marché pour les biens et services important et très peu exploité, ainsi qu'une source potentielle d'initiative entrepreneuriale et de capacité de production. Malgré la promesse de ce possible gain partagé entre le commerce et le développement, on a de plus en plus la preuve que la plupart des pauvres du monde demeurent marginalisés alors même que les marchés continuent de se développer au sein des pays et deviennent de plus en plus intégrés au-delà des frontières. Dans certains cas extrêmes, les pauvres font même face à des *pénalités de pauvreté*, c'est-à-dire qu'ils finissent par payer plus cher pour les mêmes biens et services que le reste de la population. Par conséquent, le double défi auquel doivent faire face les entreprises tout comme les praticiens du développement est de définir la raison pour laquelle les marchés ne sont pas inclusifs pour les pauvres et d'élaborer des solutions possibles le cas échéant.

Comment est-ce qu'une augmentation des marchés inclusifs peut contribuer au développement humain ?

Il est évident que les problèmes liés à la pauvreté ne peuvent pas tous être traités par le biais des marchés. Les gouvernements peuvent et doivent continuer à jouer un rôle clé, surtout en aidant les marchés à fonctionner de manière plus inclusive. Beaucoup d'études montrent non seulement comment le manque d'accès aux marchés, tels que ceux du crédit et de l'assurance, peut renforcer le faible niveau d'actifs, mais également les pièges de la pauvreté auxquels de nombreux pauvres sont confrontés. Un accès plus faible aux marchés du crédit et de l'assurance limite la capacité des pauvres à la consommation et aux investissements de base (par ex. l'éducation, la santé, etc.), ce qui peut en fin de compte renforcer leur pauvreté. L'accès au marché est un aspect fondamental de la vie économique de beaucoup de pauvres et « presque pauvres », et leur participation fructueuse aux marchés est peut-être une condition *sine qua non* pour sortir de manière définitive de la pauvreté. Dans certains domaines où le secteur public a été défectueux ou même absent, les marchés (en particulier les marchés informels) sont en effet le dernier recours de fait pour les pauvres.

Un plus grand accès pour les pauvres aux marchés de biens et services comprenant les besoins de base (par ex. logement, eau, hygiène) et à ceux capables d'améliorer leur autonomie économique (par ex. finance, assurance, services de transfert d'argent), peut non seulement contribuer au développement humain, à la réduction de la pauvreté et à la réalisation

des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), mais également incorporer les opportunités commerciales et servir à dynamiser le développement du secteur privé et peut-être même la croissance économique globale.

En outre, le développement peut être vu comme l'augmentation et l'élargissement des possibilités, choix et libertés des individus. S'appuyant sur cette définition, il existe plusieurs marchés pour lesquels on s'attend à ce que la participation des pauvres ait un impact positif sur le développement humain, et c'est sur ce point que notre travail récent met l'accent:

1. Les marchés de biens et services pouvant être considérés comme aidant à satisfaire les besoins humains de base des pauvres et donc à améliorer directement leur bien-être et soutenir le développement de leurs savoir-faire humains (par ex. l'accès aux soins, le logement, l'eau, etc.).
2. Les marchés de biens et services pouvant être importants pour offrir de nouvelles possibilités aux pauvres pour améliorer leur niveau de vie, augmenter leurs revenus, et élargir davantage leurs choix, en grande partie par le biais de l'autonomisation économique (par ex. marchés du crédit, marchés de l'assurance, marchés des applications des technologies de l'information et de la communication (TIC), marchés du travail, etc.).

Les marchés sont donc inclusifs s'ils offrent aux pauvres un accès plus abordable aux biens et services clés ainsi que s'ils fonctionnent de manière non exploitrice et commencent réellement à multiplier les possibilités pour les pauvres d'acquérir une autonomisation économique et renforcer le développement humain.

Innovations pour rendre les marchés plus inclusifs pour les pauvres

Les défaillances des marchés, les échecs des gouvernements, certaines caractéristiques des pauvres tout comme des acteurs économiques, ainsi que leur environnement, pourraient constituer des obstacles empêchant les pauvres de participer plus activement aux marchés, que ce soit en tant que consommateurs ou producteurs. Afin d'aider les marchés à être plus inclusifs pour les pauvres, une réponse possible consisterait à mettre l'accent sur l'élimination de certains de ces obstacles, de manière à transformer l'environnement lui-même. Cette ligne d'action pourrait impliquer, par exemple, le développement des institutions et l'accès à l'autonomisation juridique non seulement pour les pauvres, mais peut-être également pour une grande partie de la population non pauvre mais à faible revenu. Néanmoins, ces types d'investissements peuvent mettre longtemps à porter leurs fruits, et entre-temps, une alternative possible pourrait consister à travailler dans le cadre de l'environnement actuel. Les acteurs privés – y compris les organismes à but lucratif ainsi que sans but lucratif, et souvent en partenariat avec le secteur public – ont été capables de réduire certaines de ces contraintes par le biais d'innovations ayant aidé à rendre les marchés plus inclusifs pour les pauvres, leur permettant non seulement d'obtenir l'accès, mais également de participer d'une manière renforçant leur autonomisation économique et le développement humain.

Par exemple, certaines de ces innovations dans les domaines des services financiers et des TIC comprennent :

- ***Smart ATMs (Distributeurs de billets intelligents)*** : Prodem FFP, un fonds financier privé, a lancé en Bolivie de nouveaux produits et systèmes technologiques de manière à mieux toucher la grande majorité de la population nationale sans compte bancaire. Afin de rendre leurs services plus faciles à utiliser dans des zones associées à un faible taux d'alphabétisme, l'organisation a lancé des cartes à puces intelligentes et une technologie de reconnaissance numérique des empreintes digitales. De plus, certaines branches disposent de *distributeurs de billets intelligents* offrant des services en langues locales avec des écrans à code de couleurs.
- ***e-Choupals*** : ITC, une société indienne, a lancé les *e-Choupals* qui sont des kiosques Internet servant à la fois de lieu de rencontre sociale pour l'échange d'information et de

centre de commerce électronique. L'ordinateur branché sur Internet, en général situé chez un agriculteur, dessert une moyenne de 600 agriculteurs dans 10 villages voisins les uns des autres dans un rayon d'environ cinq kilomètres. En répartissant les coûts d'entretien de l'accès Internet dans tout le village, les agriculteurs sont plus capables de se mettre au courant des informations sur les marchés, ce qui en retour leur permet d'augmenter leur pouvoir de négociation.

- **M-banking** : les TIC peuvent contribuer à améliorer l'accès aux services bancaires. *La banque par téléphone portable (ou m-banking)* est maintenant disponible dans certains pays ; WIZZIT Bank en Afrique du Sud en est un exemple. Un compte offert par WIZZIT coûte moins que les comptes bancaires à services complets par les quatre plus grandes banques sud-africaines ou les autres fournisseurs de services de « M-banking » dans le pays.
- **Achat par le biais de l'épargne** : Par l'intermédiaire de son programme *Patrimonio Hoy*, CEMEX (une société de construction mexicaine) est en mesure de fournir des services de construction et de logement aux populations à faibles revenus du Mexique. La clé de voûte de PH est un programme d'épargne très bien conçu qui permet aux familles à faibles revenus d'obtenir l'accès aux services, au ciment et à d'autres matériaux de construction à crédit. En d'autres termes (et c'est là l'élément le plus créatif), ce programme de paiement flexible leur permet « d'acheter leur maison par traites ».

Par ailleurs, les innovations en termes de produits d'assurance, en particulier avec la création de produits de transfert de risque fondés sur les indices (IBRTP) peuvent être utiles pour surmonter certains problèmes liés à l'assurance traditionnelle, tels que les problèmes d'information. Les indemnités des IBRTP sont basées sur un indice sous-jacent (par ex. le volume des pluies ou le taux de mortalité total du bétail), et ils se distinguent des produits d'assurance traditionnels qui versent des indemnités quand les pertes encourues dépassent un seuil donné. Au contraire, les IBRTP versent des indemnités quand la valeur réalisée de l'indice sous-jacent est soit supérieure soit inférieure au seuil donné. Cette conception permet d'éviter les problèmes d'informations asymétriques des produits d'assurance traditionnels car les assurés ne sont pas en mesure d'influencer les résultats de l'indice. Comme la production ou les pertes escomptées au niveau des exploitations agricoles n'ont plus besoin d'être prises en compte, les frais de transaction peuvent être moins élevés ce qui permet donc d'offrir le produit à un prix beaucoup plus abordable. Voici des exemples de ces innovations :

- **Assurance pour le bétail fondée sur un indice - Mongolie** : Au début de 2005, les compagnies d'assurance ont offert aux gardiens de troupeaux dans trois provinces de Mongolie un IBRTP basé sur les taux de mortalité annuels du bétail. Les compagnies d'assurance font des versements si ces taux de mortalité se situent entre 7 et 30 pour cent. Les taux de mortalité dépassant 30 pour cent déclenchent des compensations versées par l'Etat. En outre, le gouvernement a également constitué un fonds de réassurance protégeant les compagnies d'assurance contre les pertes dépassant 105 pour cent des polices des gardiens de troupeaux afin « d'attirer » les assureurs privés. A la fin de la deuxième saison de ventes du projet pilote en 2007, 14 pour cent des gardiens de troupeaux éligibles participaient à l'IBRTP.
- **Assurance contre le climat fondée sur un indice - Inde** : Dès 2003, ICICI Lombard General Insurance Company a offert des IBRTP aux agriculteurs dans certaines parties d'Inde. Tout d'abord disponibles dans l'Etat d'Andhra Pradesh, les IBRTP sont commercialisés par le biais de l'institution de microfinance BASIX. Ces instruments aident à protéger les agriculteurs contre les conséquences des chutes de pluie insuffisantes pendant les semailles et la croissance des cultures en période de Kharif (saison de la mousson) et contre les chutes de pluie excessives pendant la phase de récolte. Sur une zone regroupant six Etats indiens, la compagnie a vendu en 2005 plus de 7600 polices d'IBRTP fondés sur les précipitations.
- **Assurance contre les catastrophes naturelles fondée sur un indice - Mexique** : Depuis 2003, le Fonds agricole mexicain contre les catastrophes naturelles (FAPRACC) a offert de l'aide aux petits exploitants agricoles en cas de chocs dus au climat tels que ceux liés aux dégâts causés par le gel et le vent. Le coût de financement de cette assurance est partagé

entre le gouvernement fédéral et les Etats sur une base de 70% - 30%. Le FAPRACC s'est lancé dans l'assurance liée à un indice climatique afin de transférer une partie de l'exposition au risque détenue dans les budgets fédéraux et locaux vers les marchés internationaux. AGROASEMEX, la compagnie de réassurance nationale, offre des contrats d'assurance qui sont ensuite réassurés internationalement.

Recherches supplémentaires

Ces initiatives vont-elles être fructueuses afin de parvenir à une viabilité financière, ou peut-être même à des taux de rendement compétitifs ? Y a-t-il un compromis entre la viabilité financière et l'implémentation plus profond des marchés à faibles revenus ? Ces développements positifs auront-ils un impact important et durable ? La majorité des pauvres (par exemple, ceux vivant avec moins de USD 2 par jour) va-t-elle être atteinte ? Et ce qui est encore plus important, ces stratégies et innovations sont-elles un reflet d'une tendance émergente ? En résumé, nous pensons que les réponses à ces questions sont toujours en grande partie fondées sur des suppositions plutôt que sur des preuves empiriques. Bien qu'il existe beaucoup de récits d'initiatives très fructueuses, la majorité de nos découvertes ne sont que des résultats préliminaires. Néanmoins, des changements semblent imminents. Le sens et la portée de la manière selon laquelle les acteurs privés et leurs innovations sont en train de redéfinir le paysage du marché pour les faibles revenus sont un terrain propice à des recherches supplémentaires.

Quelques sources générales :

Ce numéro des Idées sur le DH s'appuie sur les recherches menées par le Bureau des études sur le développement dans le contexte de l'initiative « Entreprendre au bénéfice de tous », un effort pluri-acteurs dirigé par le PNUD qui explore les possibilités d'avancement des entreprises et du développement humain (www.growinginclusivemarkets.org)

1. Acosta, Pablo, Illana Melzer, Ronald U. Mendoza, Namsuk Kim et Nina Thelen (2008). *Are Markets Inclusive for the Poor? Developing Market Heat Maps*. Document de travail. Bureau des études sur le développement, Programme des Nations Unies pour le Développement, New York.
2. Alderman, Harold et Trina Haque (2007). *Insurance against Covariate Shocks: The Role of Index-based Insurance in Social Protection in Low-income Countries of Africa*. Document de travail 95. Banque mondiale, Washington, D.C.
3. Mendoza, Ronald U. (à paraître). *Why Do the Poor Pay More? Exploring the Poverty Penalty Concept*. *Journal of International Development*.
4. Mendoza, Ronald U. et Nina Thelen (2008). *Innovations to Make Markets More Inclusive for the Poor*. *Development Policy Review* 26(4):427-458.
5. Mendoza, Ronald U. et Vick, Brandon C. (2008). *From Revolution to Evolution: Charting the Main Features of Microfinance 2.0*. Fordham University, Department of Economics Discussion Paper No. 2008-03. [Disponible à l'adresse suivante : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1098982].
6. Rangan, V., Quelch, J., Herrero, G., & Barton, B. (2007). *Business Solutions for the Global Poor: Creating Social and Economic Value*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
7. PNUD (2008). *Creating Value for All: Strategies for Doing Business with the Poor*. New York: PNUD. [Disponible à l'adresse suivante : <http://www.growinginclusivemarkets.org>].
8. Commission de haut niveau sur l'autonomisation juridique des pauvres (<http://legalempowerment.undp.org>).
9. Base de données de la Banque mondiale *Doing Business* (www.doingbusiness.org)

Remarque: Idées sur le DH (HD Insights) sont des contributions des membres du réseau et ne représentent pas nécessairement les opinions du PNUD.