# Analyse du prix des Microcrédits

# Rwanda

**Date:** **Septembre 2013**

| Loan Amounts | | Transparency Index | Avg Full APR | Clients | |
|---|---|---|---|---|---|
| RWF | USD | | | Number | Percent |
| <500,000 | <$781 | 53 | 59% | 47,195 | 34% |
| 500,001 to 1.5M | $782 to $2,344 | 56 | 53% | 36,301 | 26% |
| 1.5M to 2.5M | $2,345 to $3,906 | 61 | 47% | 17,334 | 12% |
| 2.5M to 3.5M | $5,470 to $7,031 | 66 | 39% | 14,381 | 10% |
| 3.5M to 4.5M | $7,032 to $7,813 | 56 | 50% | 8,468 | 6% |
| >4.5M | >$7,813 | 69 | 32% | 15,986 | 11% |

| Product Transparency Index Levels | Products | | Clients | |
|---|---|---|---|---|
| | Number | Percent | Number | Percent |
| Between 0 and 25 | 4 | 7% | 839 | 1% |
| Between 26 and 50 | 22 | 41% | 100,014 | 72% |
| Between 51 and 75 | 16 | 30% | 19,432 | 14% |
| Between 76 and 100 | 12 | 22% | 19,379 | 14% |
| **Total** | **54** | | **139,664** | |

| Transparent Pricing Practices | Products | | Clients | |
|---|---|---|---|---|
| | Number | Percent | Number | Percent |
| Declining Balance Interest | 28 | 52% | 68,690 | 49% |
| One Fee, or No Fee | 30 | 56% | 75,906 | 54% |
| No Compulsory Insurance Required | 16 | 30% | 62,418 | 45% |
| No Compulsory Deposit Required | 21 | 39% | 15,870 | 11% |

*Data from 14 institutions, with 54 credit products and 139,664 active clients. Calculations based on 236 loan samples. Older data is used for institutions that did not provide refreshed data.*

Tous les termes qui apparaissent en *italique et soulignés* sont définis dans le glossaire.

Tous les chiffres qui ont servi à l'élaboration de ce rapport sont disponibles au format Excel sur simple demande à info@mftransparency.org

## Résumé analytique


- L'*Indice de Transparence (IT)* varie entre 40 et 72 avec une moyenne de 52, ce qui reste faible mais conforme à l'échelle régionale.
- Peu produits sont conformes aux bonnes pratiques de transparence : 14% des crédits souscrits ont un IT supérieur à 75.
- La faible transparence est liée à la complexité des produits: 51% appliquent la méthode des *taux fixes*; tous imposent des frais annexes; 55% mobilisent une *épargne obligatoire* avant déblocage, 34% sur tout le cycle de l'emprunt et 55% imposent de souscrire une assurance.
- Le coût et la transparence d'un crédit sont fortement corrélés: si le *TAEG* augmente, l'IT diminue. Les prêts onéreux ont une tarification plus opaque, découlant de l'application de la méthode des taux fixes y compris sur de faibles montants.
- Le TAEG grimpe pour les prêts de court terme ou d'un montant limité. L'épargne obligatoire continue provoque une hausse des prix proportionnelle à la durée du prêt.
- Les coopératives sont plus transparentes car elles appliquent la méthode des *taux dégressifs*. Le TAEG moyen de ces IMF est moindre car elles mobilisent l'épargne des membres pour financer leur croissance.



Planet Rating
75017 Paris
t:+33 1 49 21 26 30
www.planetrating.com

MicroFinance Transparency
Lancaster, PA 17603 USA
t:+1.717.473.0638
www.mftransparency.org



In partnership with
The MasterCard Foundation

## Contexte: Niveau de transparence dans le secteur du microcrédit au Rwanda

Les IMF qui ont accepté de partager leurs données avec MFTransparency (14 institutions proposant leurs services à 139,940 emprunteurs) représentent 92% du marché global (en nombre d'emprunteurs) tel qu'exposé dans le tableau ci-dessous. 62% de ces IMF ont par ailleurs publié leurs données sur le MIX Market (MIX). Seules 39% de ces IMF ont récemment bénéficié d'une notation; ce chiffre est toutefois supérieur à la moyenne régionale du fait des incitations en faveur d'une évaluation de la performance actuellement en vigueur dans le pays.

| Age of Data | MFT | | | | MIX | | | | Ratings | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | MFIs | | Borrowers | | MFIs | | Borrowers | | MFIs | | Borrowers | |
| < 1 year | 3 | *16%* | 5,892 | 4% | 1 | *5%* | 43,892 | *29%* | 5 | *26%* | 15,596 | *10%* |
| 1-2 years | 7 | *37%* | 63,098 | 42% | 12 | *63%* | 33,571 | *22%* | 2 | *11%* | 8,351 | *6%* |
| 2-4 years | 4 | *21%* | 70,950 | 47% | 2 | *11%* | 16,730 | *11%* | 0 | *0%* | 0 | *0%* |
| > 4 years | 0 | *0%* | 0 | 0% | 0 | *0%* | 0 | *0%* | 0 | *0%* | 0 | *0%* |
| Never | 5 | *26%* | 11,497 | 8% | 4 | *21%* | 57,244 | *38%* | 12 | *63%* | 127,490 | *84%* |
| **Totals** | **19** | | **151,437** | | **19** | | **151,437** | | **19** | | **151,437** | |

Note: Ce tableau tient compte des IMF qui ont partagé leurs données avec *MFTransparency* ou avec le MIX en 2010 et après, dont la cote de notation est supérieure à 1 diamant, ainsi que de celles qui rempli ces deux obligations. Les institutions qui auraient bénéficié d'une notation sans en partager les résultats avec le MIX ou *MFTransparency* sont exclues de l'analyse.

| | Name of MFI | Number Clients | | Institution Type | Age of Data (yrs) | | | MIX Diamonds | Transparency Index | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Number | % | | MFT | MIX | Ratings | | 2012 | 2013 | Change |
| 1 | Zigama CSS | 52,250 | *35%* | Coop | 2.1 | N/A | N/A | N/A | 51 | | . |
| 2 | Urwego | 43,892 | *29%* | NBFI | 1.1 | 0.5 | N/A | 3 | 37 | 40 | *3* |
| 3 | Vision Finance | 14,030 | *9%* | NBFI | 2.1 | 2.5 | N/A | N/A | 50 | | . |
| 4 | Duterimbere | 6,607 | *4%* | NBFI | 1.1 | 1.5 | 1.0 | 4 | 24 | 44 | *21* |
| 5 | RML | 4,960 | *3%* | NBFI | 1.2 | 1.5 | 2.0 | 4 | 46 | | . |
| 6 | ACB-SA | 4,231 | *3%* | NBFI | 1.0 | 1.5 | 0.0 | 4 | 43 | 44 | *2* |
| 7 | UNICLECAM EJOHEZA | 3,700 | *2%* | Coop | N/A | 1.5 | N/A | 3 | | N/A | . |
| 8 | UCU | 3,391 | *2%* | Coop | 1.0 | 1.5 | 2.0 | 3 | 10 | 71 | *61* |
| 9 | SWOFT SA | 2,782 | *2%* | Coop | N/A | 1.5 | N/A | 3 | | N/A | . |
| 10 | CFE | 2,700 | *2%* | NBFI | N/A | 2.5 | N/A | 3 | | N/A | . |
| 11 | Inkingi | 2,594 | *2%* | NGO | 2.1 | N/A | N/A | N/A | 43 | | . |
| 12 | Wisigara | 2,177 | *1%* | Coop | 1.0 | 1.5 | 1.0 | 1 | | 51 | . |
| 13 | Goshen | 2,076 | *1%* | NBFI | 2.1 | N/A | N/A | N/A | 54 | | . |
| 14 | COOPEDU | 1,972 | *1%* | Coop | 1.1 | 1.5 | 1.0 | 3 | 5 | 68 | *63* |
| 15 | CAF Isonga | 1,280 | *1%* | Coop | N/A | 1.5 | N/A | 3 | | N/A | . |
| 16 | CMF Umurimo | 1,035 | *1%* | Coop | N/A | 1.5 | N/A | 1 | | N/A | . |
| 17 | Comicoka | 827 | *1%* | Coop | 1.0 | 1.5 | N/A | 1 | 55 | 60 | *5* |
| 18 | COOJAD | 609 | *0%* | Coop | 1.0 | 1.5 | 1.0 | 1 | 14 | 56 | *42* |
| 19 | Zamuka | 324 | *0%* | Coop | 1.0 | N/A | N/A | N/A | 36 | 41 | *5* |

Note: Ejoheza, SWOFT SA, CFE, CAF Isonga et CMF Umurimo n'ont pas partagé leurs données avec MFTransparency mais avec le MIX au cours des 2,5 dernières années. L'IT de ces institutions est une moyenne pondérée de l'IT des produits proposés par ces institutions.

## Pratiques en matière de politique tarifaire au Rwanda

Avec 14% d'emprunteurs bénéficiant de prêts dont l'IT est jugé satisfaisant avec un score compris entre 76 et 100, le niveau moyen de transparence des prix au Rwanda est relativement faible :

- 51% des emprunteurs bénéficient de crédits calculés selon la méthode des taux fixes ;
- Tous les emprunteurs se voient facturer des frais en annexe du taux d'intérêt ;
- 55% des emprunteurs se voient imposer une épargne obligatoire avant déblocage du prêt ; 34% d'entre eux sont contraints d'épargner sur toute la durée du prêt ;
- 55% des emprunteurs souscrivent une assurance obligatoire ;
- 1% des emprunteurs bénéficient de crédits comprenant moins de 2 éléments tarifaires différents.

| Composantes du prix, Rwanda | Données de 2013 | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Produits | | Clients | |
| **Totaux pour cette analyse de données** | **14** | | **60,824** | |
| **Méthode de facturation de l'intérêt** | | | | |
| Amortissement Dégressif | 7 | *50%* | 8,745 | *14%* |
| Taux Fixe | 7 | *50%* | 52,079 | *86%* |
| **Taux d'intérêt** | | | | |
| Taux constant pour tous les échantillons de ce produit | 11 | *79%* | 57,911 | *95%* |
| Taux différents sur tous les prêts | 3 | *21%* | 2,913 | *5%* |
| **Frais** | | | | |
| Aucun frais facturé | 0 | *0%* | 0 | *0%* |
| 1 type de frais facturé | 10 | *71%* | 55,496 | *91%* |
| 2 types de frais facturés | 4 | *29%* | 5,328 | *9%* |
| Au moins 3 types de frais facturés | 0 | *0%* | 0 | *0%* |
| **Assurance** | | | | |
| Aucune assurance requise | 3 | *21%* | 7,014 | *12%* |
| 1 assurance requise | 11 | *79%* | 53,810 | *88%* |
| Au moins 2 assurances requises | 0 | *0%* | 0 | *0%* |
| **Epargne Obligatoire** | | | | |
| Aucune épargne obligatoire requise | 5 | *36%* | 8,256 | *14%* |
| Epargne obligatoire avant déblocage du prêt | 4 | *29%* | 5,610 | *9%* |
| Epargne obligatoire sur toute la durée du prêt | 0 | *0%* | 0 | *0%* |
| Epargne requise avant déblocage et sur toute la durée | 5 | *36%* | 46,958 | *77%* |
| **La structure tarifaire comprend** | | | | |
| … un élément tarifaire | 0 | *0%* | 0 | *0%* |
| … deux éléments tarifaires | 1 | *5%* | 2,764 | *3%* |
| … trois éléments tarifaires | 6 | *32%* | 9,742 | *9%* |
| … quatre éléments tarifaires | 7 | *37%* | 48,318 | *46%* |
| … 4 éléments tarifaires et taux fixes appliqués | 5 | *26%* | 44,048 | *42%* |
| **Produits…** | | | | |
| … Intérêt facturé à taux fixe ou avant déblocage | 7 | 50% | 52,079 | 86% |
| … facture des intérêts | 14 | 100% | 60,824 | 100% |
| … facture une assurance | 11 | 79% | 53,810 | 88% |
| … mobilise une épargne obligatoire | 9 | 64% | 52,568 | 86% |
| **Indice de Transparence des Prix** | | | | |
| Entre 0 et 25 | 0 | *0%* | 0 | *0%* |
| Entre 26 et 50 | 7 | *50%* | 50,494 | *83%* |
| Entre 51 et 75 | 5 | *36%* | 8,379 | *14%* |
| Entre 76 et 100 | 2 | *14%* | 1,951 | *3%* |

| Tarification et Transparence par montant de l'emprunt | Transp | FullAPR | Clients | % Clients |
|---|---|---|---|---|
| RWF <500,000 | 53 | 59% | 47,195 | 34% |
| RWF 500,001 to 1,500,000 | 56 | 53% | 36,301 | 26% |
| RWF 1,500,001 to 2,500,000 | 61 | 47% | 17,334 | 12% |
| RWF 2,500,001 to 3,500,000 | 66 | 39% | 14,381 | 10% |
| RWF 3,500,001 to 4,500,000 | 56 | 50% | 8,468 | 6% |
| RWF >4,500,000 | 69 | 32% | 15,986 | 11% |
| | | | 139,664 | |

Note: Données portant sur 14 produits, Filtered to: Exclude products with less than 250 clients, Show only products with TREND data

## Transparence des prix par institution

Le niveau de transparence des IMF Rwandaises est divisé en quatre catégories, leur IT correspond aux pratiques tarifaires détaillées ci-dessous:

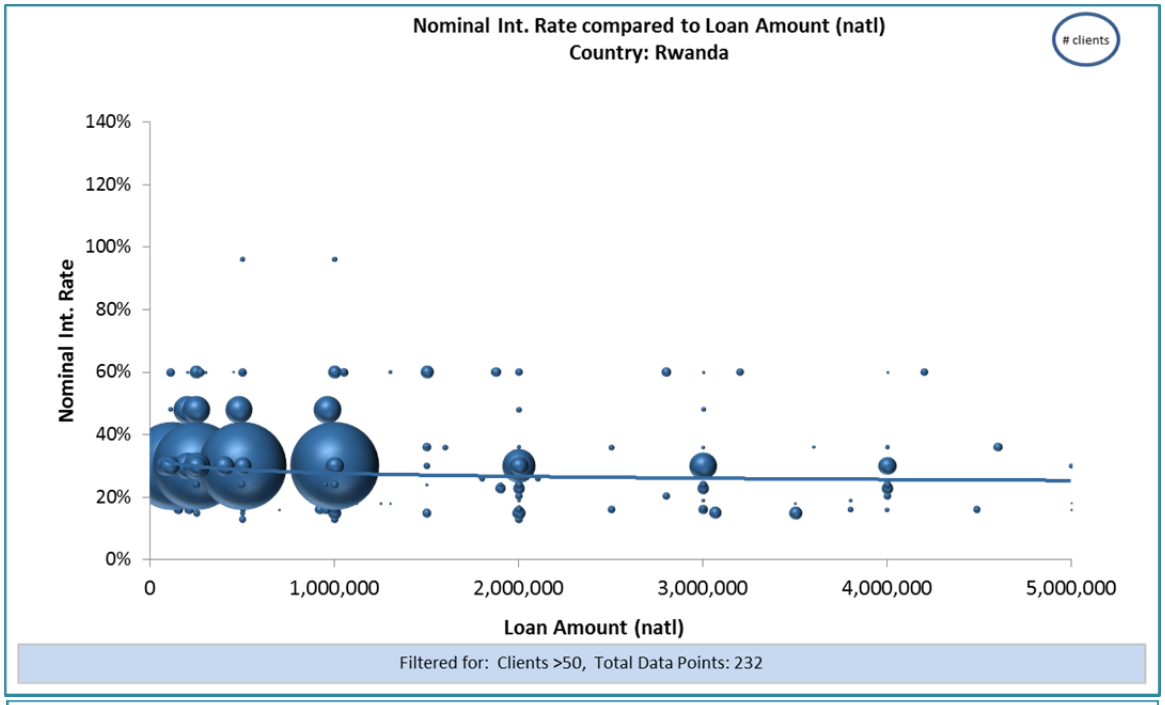
- **Transparence satisfaisante (76<IT<100)**: bien que certains produits (22%) aient un IT supérieur à 75, aucune IMF au Rwanda n'obtient un score moyen supérieur ou égal à ce chiffre ;
- **Transparence moyenne (51<IT<75)**: la majorité des IMF dans cette fourchette appartiennent à la catégorie des coopératives. Bien que ces institutions appliquent généralement la méthode des intérêts dégressifs, leur indice de transparence est affecté par l'épargne obligatoire généralement mobilisée auprès des clients. La structure tarifaire des produits proposés par RML est semblable à celle de Goshen ;
- **Faible transparence (26<IT<50)**: les institutions de cette fourchette appliquent généralement la méthode des taux fixes, ou mobilisent un montant d'épargne obligatoire conséquent (à la fois avant déblocage et sur toute la durée du prêt). Urwego, qui arrive en dernière place de notre classement de transparence, propose majoritairement des crédits à taux fixes accompagnés de frais annexes au taux d'intérêt, d'une police d'assurance, d'une épargne obligatoire avant déblocage et sur toute la durée du prêt ;
- **Très faible transparence (0<IT<25)**: aucune IMF Rwandaise n'appartient à cette catégorie.

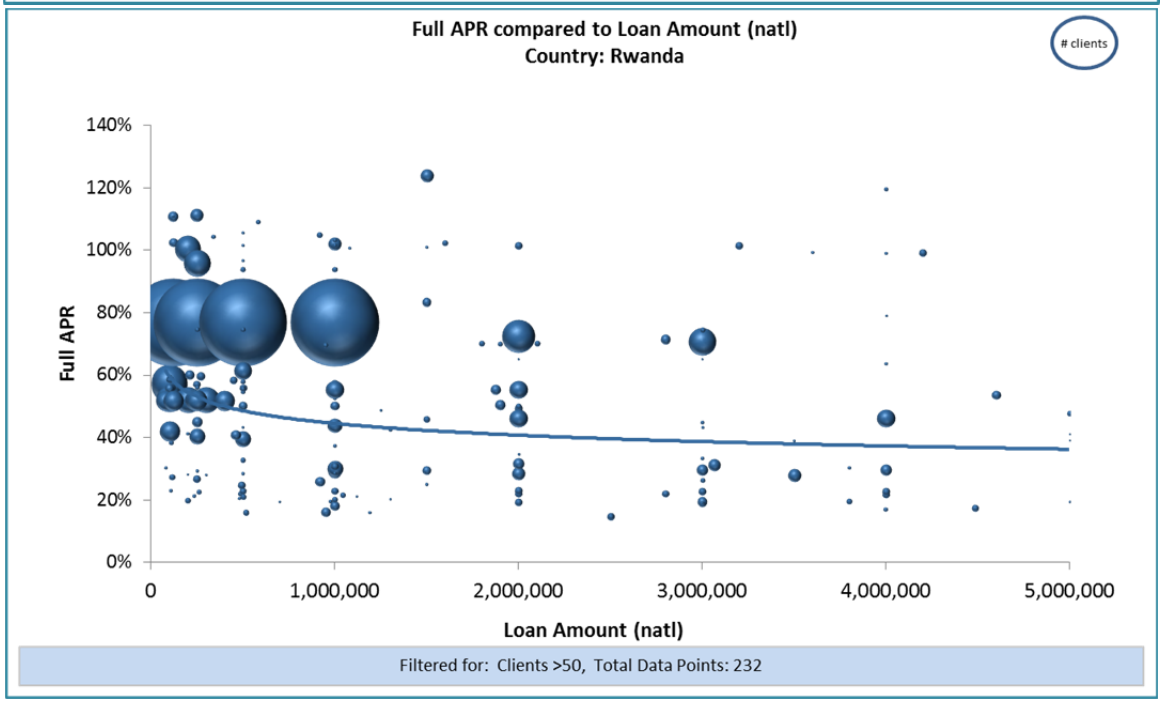
| Institution | | Transparency Index | | Total MF Clients | | Total MF Portfolio | | Avg Loan Balance | | Loan Products | | Data Status |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Name | Institution TI | Rank | Number | Rank | Amt (USD) | Rank | Amt (USD) | Rank | # Active | Loan Samples | Age Data (mon) |
| | **Country Totals** | | | **151,437** | | **$116,037,112** | | **$766** | | **54** | | |
| 1 | UCU | 71 | 1 | 3,391 | 8 | $916,446 | 11 | $473 | 10 | 4 | 16 | 12 |
| 2 | COOPEDU | 68 | 2 | 1,972 | 14 | $7,247,843 | 3 | $3,663 | 19 | 5 | 25 | 13 |
| 3 | RML | 64 | 3 | 4,960 | 5 | $3,474,344 | 7 | $700 | 13 | 3 | 14 | 14 |
| 4 | Comicoka | 60 | 4 | 827 | 17 | $746,585 | 14 | $903 | 14 | 4 | 18 | 13 |
| 5 | COOJAD | 56 | 5 | 609 | 18 | $811,858 | 13 | $1,586 | 17 | 4 | 17 | 13 |
| 6 | Goshen | 54 | 6 | 2,076 | 13 | $3,716,008 | 5 | $1,790 | 18 | 5 | 22 | 25 |
| 7 | Zigama CSS | 51 | 7 | 52,250 | 1 | $59,375,000 | 1 | $1,109 | 16 | 2 | 10 | 25 |
| 8 | Wisigara | 51 | 8 | 2,177 | 12 | $904,708 | 12 | $416 | 9 | 3 | 12 | 11 |
| 9 | Vision Finance | 50 | 9 | 14,030 | 3 | $3,474,646 | 6 | $244 | 4 | 6 | 21 | 25 |
| 10 | ACB-SA | 44 | 10 | 4,231 | 6 | $1,361,006 | 9 | $335 | 6 | 4 | 20 | 12 |
| 11 | Duterimbere | 44 | 11 | 6,607 | 4 | $4,092,233 | 4 | $661 | 12 | 3 | 9 | 13 |
| 12 | Inkingi | 43 | 12 | 2,594 | 11 | $2,593,365 | 8 | $979 | 15 | 5 | 25 | 25 |
| 13 | Zamuka | 41 | 13 | 324 | 19 | $119,996 | 17 | $484 | 11 | 2 | 7 | 12 |
| 14 | Urwego | 40 | 14 | 43,892 | 2 | $25,242,665 | 2 | $354 | 7 | 4 | 20 | 13 |
| 15 | CFE | N/A | - | 2,700 | 10 | $999,680 | 10 | $370 | 8 | N/A | - | No Data |
| 16 | CAF Isonga | N/A | - | 1,280 | 15 | $399,872 | 16 | $312 | 5 | N/A | - | No Data |
| 17 | SWOFT SA | N/A | - | 2,782 | 9 | $559,821 | 15 | $201 | 2 | N/A | - | No Data |
| 18 | UNICLECAM EJOHEZA | N/A | - | 3,700 | 7 | $0 | 19 | $0 | 1 | N/A | - | No Data |
| 19 | CMF Umurimo | N/A | - | 1,035 | 16 | $1,035 | 18 | $227 | 3 | N/A | - | No Data |

Note: les produits dits « actifs » comptent au minimum 50 emprunteurs. Les produits à faible volume (s'adressant à moins de 50 emprunteurs) sont exclus de notre analyse de prix. L'IT institutionnel correspond à la transparence moyenne des produits proposés par une institution, pondérés par le nombre d'emprunteurs.

## Transparence et montant du prêt

Le premier des deux graphiques ci-dessous présente les taux d'intérêt nominaux communiqués par les IMF. Le second dévoile le prix réellement payé par leurs clients, exprimé par le TAEG qui en plus de l'intérêt tient compte de tous les frais annexes (avant déblocage et sur toute la durée du prêt), polices d'assurances, taxes et épargne obligatoire payés par l'emprunteur. La tendance qui se dégage du premier graphique démontre que le taux d'intérêt nominal annoncé au client ne varie pas en fonction du montant ni de la durée du prêt. Le second graphique révèle que le montant payé par le client est élevé pour des prêts d'un faible montant, avec une tendance à la baisse et fonction décroissante du montant du prêt. Tous les produits ont donc un TAEG supérieur au taux nominal indiqué (particulièrement les crédits d'un faible montant) et ces illustrations démontrent par ailleurs que la hausse du TAEG résulte en une fiabilité moindre du taux annoncé aux emprunteurs.



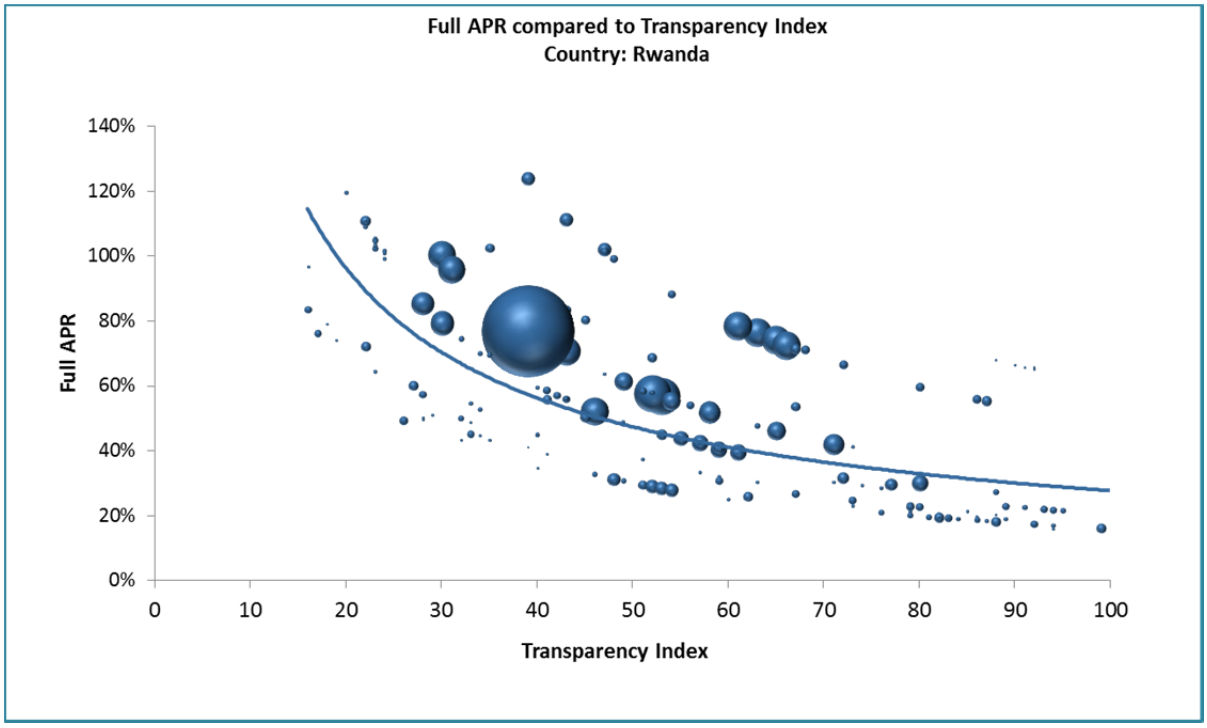
## Transparence et coût total

Corroborant l'analyse des illustrations de la page précédente, le graphique ci-dessous démontre la forte corrélation entre le coût réel d'un microcrédit et le niveau de transparence du prix annoncé à l'emprunteur. Le TAEG d'un produit est fonction contraire de son IT.

L'Indice de Transparence des Prix (IT) est une échelle de notation développée par *MFTransparency* dans le but d'évaluer la transparence des prix. Cet Indice dévoile le pourcentage du coût d'un prêt dévoilé à l'emprunteur au moyen du taux d'intérêt nominal annoncé par le prêteur. Il s'applique à de multiples niveaux, pays, institutions, produits et prêts. Plus cet indice, plus le prix annoncé au client est transparent, la note optimale étant de 100.

$$\text{Ex.: } \frac{\text{Taux d'intérêt nominal indiqué}}{\text{TAEG (int. + frais + ass. + épargne)}} \times 100 = \frac{25\%}{75\%} \times 100 = \mathbf{33}$$

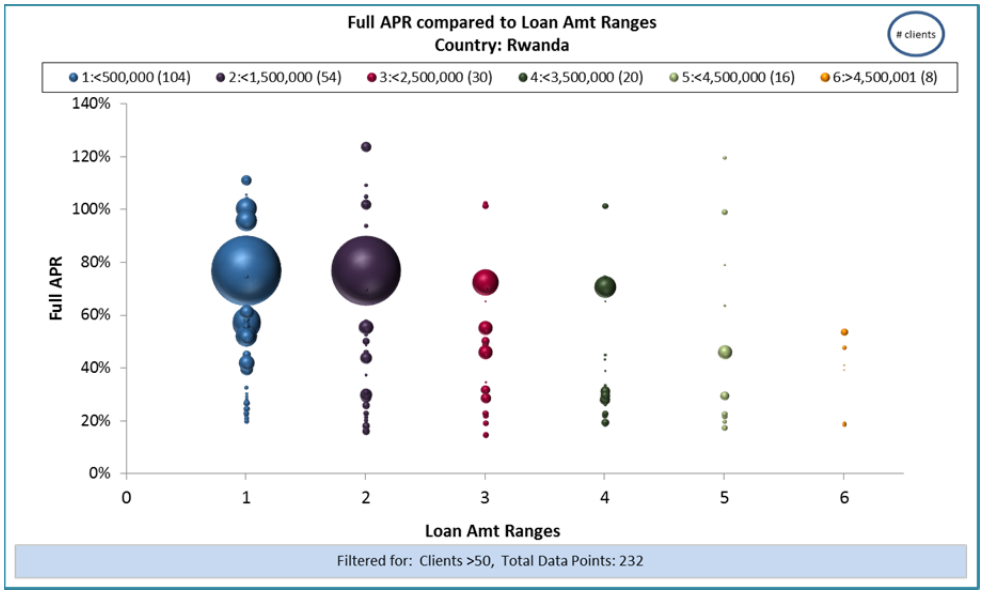
En d'autres termes, les produits les plus onéreux ne sont pas nécessairement hors de prix par rapport aux produits les moins chers, mais l'information communiquée au client manque de transparence. L'opacité des prix s'explique en partie par le recours généralisé à la méthode des taux fixes sur les crédits d'un faible montant. Une différentiation en matière de politique tarifaire est appliquée par deux IMF, Urwego et COOPEDU, qui facturent leurs crédits les plus onéreux sur la base d'un taux fixe et leurs crédits bon marché sur la base d'un taux dégressif.



## Caractéristiques des prêts: le montant

Au Rwanda, un microcrédit correspond à un prêt dont le montant est inférieur à 5 M RWF. Les données présentées ci-contre témoignent de la corrélation entre le montant et le coût d'un microcrédit. On remarque une amplitude de prix légèrement supérieure pour les crédits à faible montant que pour ceux d'un montant plus conséquent. L'IT augmente proportionnellement au montant du crédit, exception faite des prêts dont la valeur est comprise entre 3.5 M RWF (5,491 USD) et 4.5 M RWF (7,060 USD) car ceux-ci sont généralement facturés sur la base d'intérêts fixes et requièrent une épargne obligatoire avant déblocage ou sur toute la durée de l'emprunt. Cette pratique peu commune n'est pas conforme aux tendances habituelles (le niveau de transparence est fonction croissante du montant du prêt).

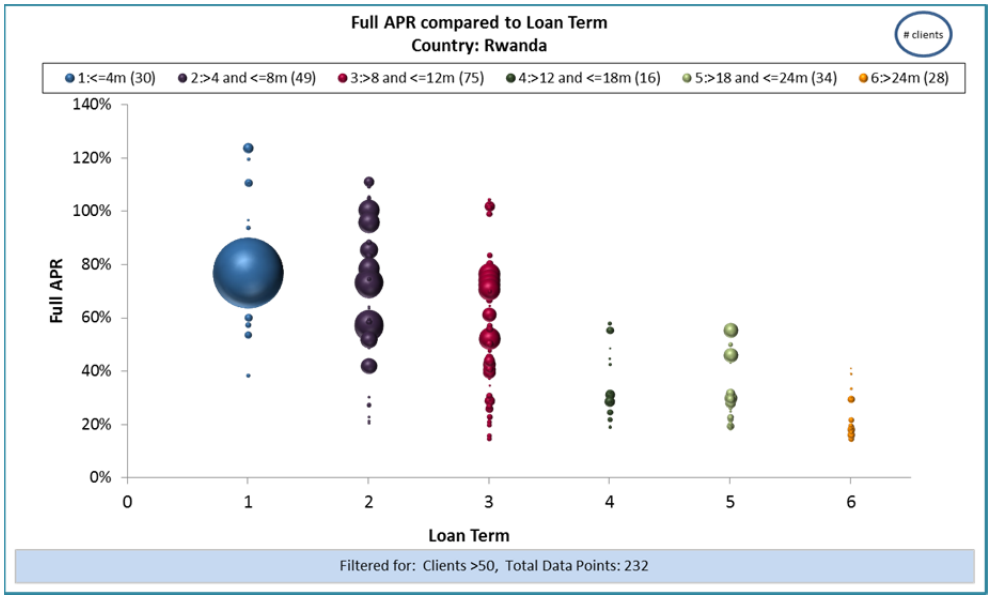
| Loan Amt Ranges | 1:<500,000 | 2:<1,500,000 | 3:<2,500,000 | 4:<3,500,000 | 5:<4,500,000 | 6:>4,500,001 | By Segment |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| # Samples | 104 | 54 | 30 | 20 | 16 | 8 | |
| Avg Price | 59% | 54% | 47% | 40% | 52% | 32% | |
| Transp Index | 53 | 58 | 61 | 69 | 59 | 69 | |




Note: La taille de chaque cercle correspond au nombre de souscripteurs d'un prêt de la catégorie et du montant correspondant. Plus la surface du cercle est importante, plus le nombre de souscripteurs est élevé.

## Caractéristiques des prêts: la durée

La plupart des microcrédits souscrits au Rwanda ont un terme compris entre 8 et 12 mois. Le coût d'un prêt diminue à mesure que sa durée augmente, conformément à la baisse du coût d'exploitation d'un prêt qui s'échelonne sur une durée plus longue. Le graphique ci-contre indique que le TAEG des crédits de court terme ont une amplitude bien plus importante que les crédits de long terme. La variation de l'IT démontre que plus le TAEG est élevé, moins le tarif annoncé par l'IMF au client est fiable et transparent.




| Loan Term | 1:<=4m | 2:>4 and <=8m | 3:>8 and <=12m | 4:>12 and <=18m | 5:>18 and <=24m | 6:>24m | By Segment |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| # Samples | 30 | 49 | 75 | 16 | 34 | 28 | |
| Avg Price | 78% | 67% | 58% | 33% | 33% | 24% | |
| Transp Index | **57** | **46** | **52** | **66** | **70** | **73** | |

## Caractéristiques des prêts: matrice des prix en fonction du montant et de la durée d'un emprunt

La matrice ci-dessous dévoile les prix (exprimés par leur TAEG) calculés à partir de véritables échantillons de prêts déboursés à des emprunteurs au Rwanda. Plus le coût d'un crédit est élevé, plus la matrice revêt une teinte sombre. Les prix les plus élevés se retrouvent en haut à gauche de la matrice (crédits d'un faible montant, proposés sur une courte durée) et les prêts bon marché se retrouvent en bas à droite (crédits d'un montant conséquent, proposés sur une durée longue).

Les principaux facteurs qui influent sur la tarification d'un microcrédit sont le coût d'exploitation lié à la gestion du prêt, le coût du financement de l'IMF et le niveau de provisionnement de son portefeuille de prêts. Alors que les coûts liés au financement et à la radiation des prêts déchus sont directement liés à la taille de l'emprunt, le coût d'exploitation ne dépend pas de cette donnée. Cela explique d'ailleurs la forte hausse du coût d'exploitation lié à la gestion des emprunts d'un faible montant et de courte durée.

| Loan Amounts | | Loan Terms (in months) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| RWF | USD | <6 | 6-9 | 9-12 | 12-18 | >18 | All terms |
| <500,000 | <$781 | 73% | 66% | 48% | 35% | 48% | 60% |
| 500,001 to 1.5M | $782 to $2,344 | 84% | 78% | 51% | . | 27% | 55% |
| 1.5M to 2.5M | $2,345 to $3,906 | 89% | 87% | 51% | 35% | 33% | 49% |
| 2.5M to 3.5M | $5,470 to $7,031 | . | 86% | . | . | 22% | 43% |
| 3.5M to 4.5M | $7,032 to $7,813 | . | . | . | . | 26% | 37% |
| >4.5M | >$7,813 | . | . | . | . | . | 51% |
| | All amounts | 76% | 74% | 50% | 34% | 30% | 55% |

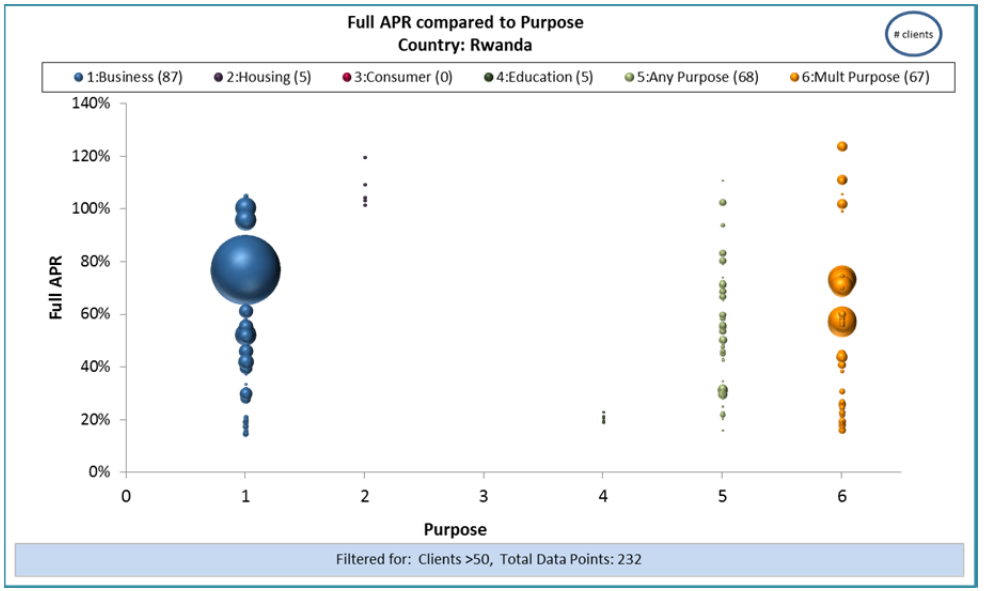
*Filtré pour les produits > 50 emprunteurs, avec un minimum de 3 échantillons fournis pour le calcul des prix*

Le TAEG des prêts dont le montant est inférieur à 500 K RWF est plus élevé pour les prêts dont la durée est supérieure à 18 mois que pout les prêts d'une durée comprise entre 12 et 18 mois. Ce phénomène est lié au coût de l'épargne obligatoire réalisée au long de la durée de vie du prêt, qui influe à la hausse sur le TAEG lorsque la durée du prêt augmente. Cette explication n'est valable que pour un nombre limité d'échantillons.

## Caractéristiques des prêts: le motif

La grande majorité de l'offre de microcrédit au Rwanda s'adresse aux entreprises, mais également à beaucoup d'autres secteurs. Il est fréquent d'y trouver des crédits adaptés à de multiples motifs, tels que des prêts pour la consommation et pour l'agriculture, alors que les crédits déboursés pour remédier à des situations d'urgence sont beaucoup plus rares. Bien qu'un grand nombre de crédits soit à la base destinés aux entreprises, l'utilisation qui en est faite par le client est parfois différente. Les prêts aux entreprises sont généralement plus onéreux, bien que l'amplitude des prix varie en fonction des institutions. Les prêts immobiliers octroyés pour de petites constructions ne sont pas répandus mais comptent parmi les plus onéreux sur le marché Rwandais, avec une tarification relativement opaque qui résulte d'une combinaison d'intérêts à taux fixe, de frais de dossiers très élevés (versement d'une grosse somme d'argent au moment du déblocage du prêt) et octroyés sur une courte durée.

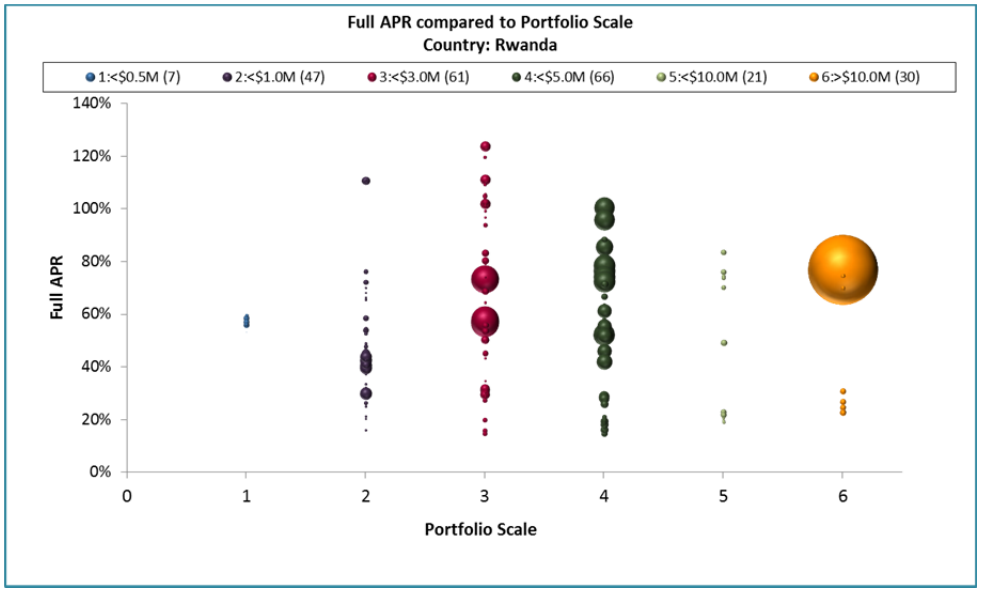
| Purpose | 1:Business | 2:Housing | 3:Consumer | 4:Education | 5:Any Purpose | 6:Mult Purpose | By Segment |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| # Samples | 87 | 5 | 0 | 5 | 68 | 67 | |
| Avg Price | 55% | 107% | . | 21% | 50% | 53% | |
| Transp Index | **53** | **22** | **.** | **82** | **65** | **57** | |




## Caractéristiques des IMF: la taille du portefeuille

Une grande partie des échéanciers collectés au Rwanda proviennent d'institutions dont le portefeuille brut de prêt est inférieur à 5 M USD. Seules trois institutions de notre échantillon détiennent un portefeuille d'un montant supérieur, à savoir CSS Zigama, UOB et COOPED. Comparée à des IMF de moindre taille, la transparence des produits proposés par UOB est généralement inférieure et ses tarifs plus élevés alors que les produits proposés par COOPEDU sont en moyenne plus transparents et moins onéreux que ceux des IMF concurrentes. Une explication réside dans le fait que les produits les plus vendus par UOB portent sur de faibles montants et mobilisent une épargne obligatoire de la part du client, alors que l'offre de COOPEDU porte sur une gamme de produits dont les montants sont plus variés. L'offre provenant d'IMF disposant d'un portefeuille de taille conséquente est généralement meilleur marché, bien que l'IT reste comparable à celui des IMF de petite taille en dépit de ces variations.

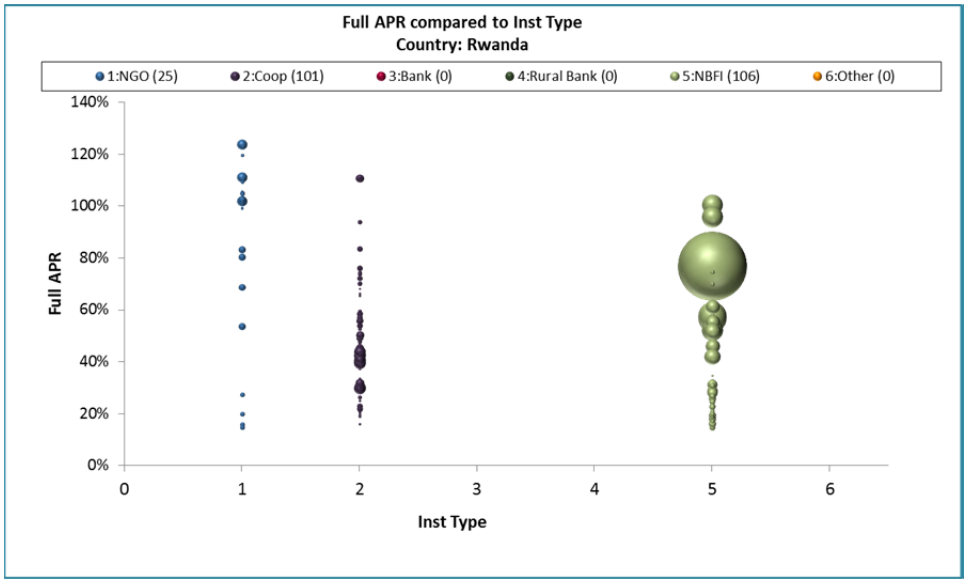
| Portfolio Scale | 1:<$0.5M | 2:<$1.0M | 3:<$3.0M | 4:<$5.0M | 5:<$10.0M | 6:>$10.0M | By Segment |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| # Samples | 7 | 47 | 61 | 66 | 21 | 30 | |
| Avg Price | 57% | 48% | 66% | 51% | 38% | 49% | |
| Transp Index | 42 | 63 | 50 | 62 | 69 | 52 | |




## Caractéristiques des IMF: la nature institutionnelle

Une grande partie des échéanciers collectés au Rwanda proviennent de coopératives et d'Institutions Bancaires Non Financières (IBNF). Les tarifs proposés y sont généralement plus avantageux et plus transparents car les crédits sont facturés sur la base d'intérêts dégressifs et présentent une structure de tarification moins complexe, à la différence des IBNF qui proposent des tarifs moins avantageux et moins transparents. Bien que les IMF répertoriées en tant qu'Organisations Non Gouvernementales (ONG) semblent proposer les tarifs les plus élevés et les indices de transparence les plus faibles, cette catégorie n'est représentée que par une seule IMF de notre échantillon, ce qui ne saurait constituer une donnée pertinente pour la définition d'une tendance sur la catégorie des ONG.

| Inst Type | 1:NGO | 2:Coop | 3:Bank | 4:Rural Bank | 5:NBFI | 6:Other | By Segment |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| # Samples | 25 | 101 | 0 | 0 | 106 | 0 | |
| Avg Price | 86% | 45% | . | . | 53% | . | |
| Transp Index | 48 | 64 | . | . | 54 | . | |



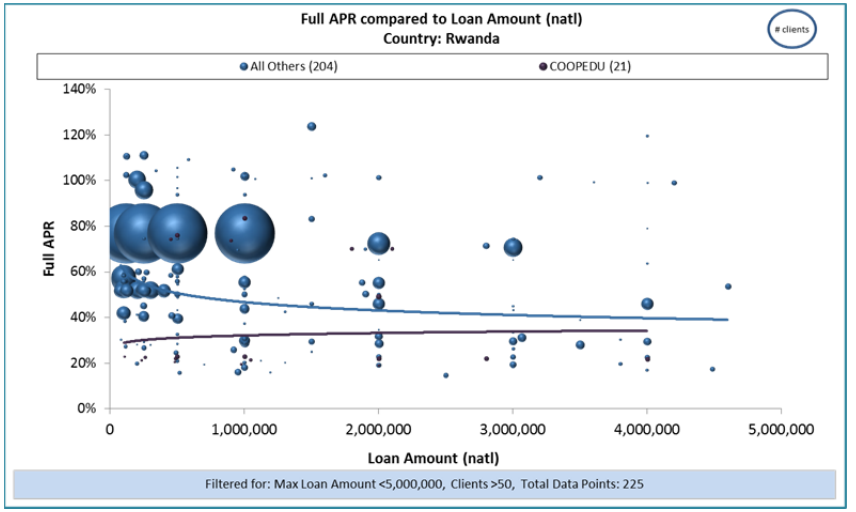
## Etude de cas: la tarification de COOPEDU, Rwanda

COOPEDU[1] a été fondée en 1997 et opère depuis son siège de Kigali via un réseau de 6 agences. En Dec. 12, l'IMF compte 1972 emprunteurs actifs et environ 20000 membres. Les coopératives Rwandais ont un système de tarification relativement transparent, l'IT de COOPEDU est au 2ème rang de notre classement et propose des tarifs compétitifs à sa clientèle.

Trois des cinq produits de COOPEDU (ordinaires, avance sur salaire, éducation) ont un TAEG entre 21 et 22% et deux produits (femmes, prêts de groupe) ont un TAEG entre 70 et 72%. Ce coût provient d'un nominal est plus élevé, des frais prélevés avant le déblocage et de l'épargne obligatoire. COOPEDU est une organisation rentable (ROA > 4% depuis 2008) du fait de la stabilité du rendement de son portefeuille (~23%), du ratio d'exploitation décroissant, d'un niveau de risque satisfaisant et d'une gestion efficace du PAR (voir graphique). Le faible coût de financement provient de l'épargne volontaire mobilisée pour financer sa croissance[2]. Les prêts les plus onéreux représentent une faible proportion de la clientèle et du portefeuille l'IMF (faibles montants), ce qui explique que le rendement du portefeuille (23%) soit inférieur au TAEG moyen (38%) pondéré par le nombre d'emprunteurs, épargne obligatoire comprise.

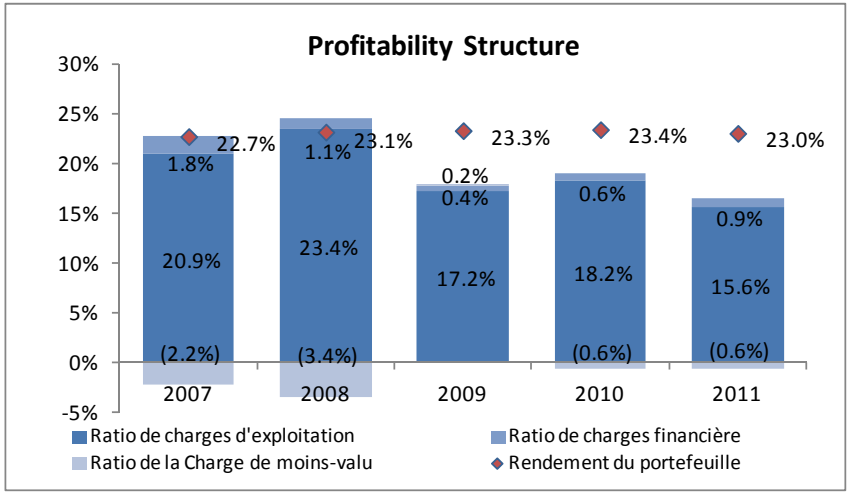
L'IT de COOPEDU (69) est satisfaisant, supérieur à la moyenne nationale car les produits les moins onéreux ne mobilisent pas d'épargne obligatoire et appliquent des taux dégressifs. L'IT diminue pour les prêts aux femmes et de groupe, calculés sur la base de taux fixes et impliquent la mobilisation d'une épargne obligatoire avant déblocage et sur toute la durée de l'emprunt.

### TAEG comparé au montant du prêt




*Filtered for: clients > 50, loan size < 5 M RWF*

### Contexte




[1] Coopérative d'Epargne et de Crédit Duterimbere
[2] 53% des actifs et 81% d'épargne, non rémunérée

## Tendances de prix au Rwanda

Un tableau détaillé comprenant les tendances de chaque produit est fourni en Annexe 3. De plus amples explications peuvent être fournies (tableaux complets) sur simple demande auprès du personnel de *MFTransparency* (info@mftransparency.org). L'étude approfondie de ces tableaux et des données du présent rapport permet d'illustrer la difficulté relative à la formulation de conclusions générales en matière de tendances tarifaires. Il semble très compliqué d'affirmer avec conviction « *si la tendance des prix au Rwanda est à la baisse ou à la hausse* » ou encore que « *le coût réel d'un produit précis a évolué* », ce pour les raisons suivantes :

- **Catégories tarifaires et *spread* de l'Indice:** un produit présente rarement un seul « coût réel ». Les tarifs qui peuvent découler d'un même produit varient en fonction de ses composantes tarifaires et de la manière dont celles-ci interfèrent avec le montant du crédit, sa durée, l'application ou non d'une « période de grâce » et bien d'autres facteurs. Seule une catégorie de produit dans laquelle chaque prêt serait facturé sur la base d'un taux dégressif et sans aucun frais annexe se verrait octroyer un prix universel exprimé par le TAEG. Tout composante tarifaire qui s'ajoute au taux dégressif résulte en une grande complexification du calcul de prix. L'étude du tableau récapitulatif (annexe 2) montre que les échéanciers du produit *Curuza* proposé par ACB résultent en un TAEG compris entre 43 et 97%. La colonne relative au spread de l'indice est une indication pertinente quant à la fiabilité du coût moyen d'un emprunt souscrit dans cette catégorie. Par exemple, le spread de l'indice du prêt *Curuza* est de 125 (calculé comme suit : (93-43) / 43) alors que les échantillons calculés pour le prêt d'urgence de Comicoka résultent en un TAEG compris entre 65 et 68%, pour un spread de 4 points de son indice. Cette comparaison démontre que les taux moyens de Comicoka dans la catégorie prêts d'urgence sont plus fiables que les taux moyens d'ACB dans la catégorie *Curuza*.
- **Inconsistance des échantillons de prêt:** les graphiques de ce rapport d'analyse indiquent le prix de tous les échantillons fournis pour le calcul, alors que les tableaux ci-dessous les résument en un TAEG moyen. La comparaison de l'évolution du TAEG moyen d'un produit au fil du temps peut mener à des conclusions erronées. Pour une catégorie de produit donnée, une IMF ne disposera pas nécessairement d'échantillons de prêt d'un montant et d'une durée identique d'une année sur l'autre. Le prix d'un produit est extrêmement sensitif aux composantes tarifaires qui le constituent (ex. des frais de dossiers réglés en amont du déblocage auront plus d'impact sur le coût d'un emprunt de petite taille que sur un emprunt d'un montant conséquent). La diminution du TAEG moyen visible dans les tableaux ci-dessous provient plus vraisemblablement de l'évolution des composantes tarifaires d'un produit au fil du temps que d'une diminution de son coût réel. Une manière fiable de déterminer l'évolution du coût d'un produit serait de baser nos calculs de TAEG sur des échantillons d'un montant identique d'une année sur l'autre. Au final, si les conditions de prix évoluent au fil du temps, cela vient peut être du fait que le prix de certains produits *augmente* alors que d'autres *diminuent.* C'est bien souvent le cas lorsque les prix sont calculés sur la base de taux fixes et non dégressifs.
- **Augmentation du montant du prêt dans le temps:** une IMF peut choisir de maintenir les composantes tarifaires d'un prêt tout augmentant la durée moyenne des emprunts déboursés dans la catégorie attenante, ce qui se traduit par une baisse du TAEG moyen. C'est un phénomène de plus en plus fréquent - d'ailleurs documenté par les archives de

*MFTransparency* - et qui contredit l'affirmation selon laquelle l'efficacité d'une IMF s'amoindrit avec le temps du fait de la concurrence et des effets d'échelle. La baisse des ratios d'efficacité (parfois accompagnés d'une baisse du rendement du portefeuille) provient généralement d'une hausse du montant moyen des emprunts. Pour plus d'informations sur ce thème, suivez ce *lien*.

- **Le problème des moyennes:** tel qu'évoqué plus haut, il est difficile de déterminer avec certitude l'existence d'une variation de prix dans une catégorie de produit donnée. L'exercice se complexifie dès lors que l'analyse porte sur la variation non plus d'un seul mais d'une gamme de produits d'une IMF, et d'autant plus lorsque l'analyse porte sur un pays tout entier. Dans tous les cas, nos analystes sont confrontés à des hypothèses complexes qu'il convient de considérer à tous les niveaux.

Des difficultés en tous points semblables à celles évoquées ci-dessus pour le calcul du TAEG s'appliquent au calcul de l'IT d'un ou de plusieurs produits d'une IMF. Les produits qui affichent un spread élevé de leur indice se caractérisent par une gamme de prix elle aussi très étendue. *MFTransparency* réfléchit à une adaptation prochaine de l'IT, afin de fournir un indicateur plus précis quant aux variations de la transparence du coût réel d'un microcrédit.

## Annexe 1: Liste des IMF participantes

| Institution | Data Status | Avg Loan Bal (Rank) / Number Prods | | Totals | | Client Distribution by Loan Amount (Nat'l Currency) | | | | | | Price by Loan Amount | Client Distribution | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | Less Than 500,000 | 500,001 1,500,000 | 1,500,001 2,500,000 | 2,500,001 3,500,000 | 3,500,001 4,500,000 | More than 4,500,000 | | Inst Dist | Country Dist |
| | Age (mon) | Amt (USD) | # | | | | | | | | | | | |
| **Country Total** | | $766 | | Clients | 139,664 | 47,195 | 36,301 | 17,334 | 14,381 | 8,468 | 15,986 | | | |
| | | Products: 54 | | Avg Price | 53% | 59% | 53% | 47% | 39% | 50% | 32% | | | |
| | | | | Transp Ind | | 53 | 56 | 61 | 66 | 56 | 69 | | | |
| | | | | #samples | 236 | 104 | 56 | 30 | 21 | 17 | 8 | | | |
| 1 **Zigama CSS** | 25 | $1,109 (16) | | Clients | 52,250 | 7,700 | 9,075 | 10,450 | 10,450 | 6,600 | 6,600 | | | |
| | | Products: 2 | | Avg Price | 28% | 48% | 26% | 26% | 21% | 16% | . | | | |
| | | | | #samples | 10 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 0 | | | |
| 2 **Urwego** | 13 | $354 (7) | | Clients | 43,892 | 18,897 | 19,690 | 2,547 | 1,754 | 167 | 167 | | | |
| | | Products: 4 | | Avg Price | 59% | 64% | 62% | 55% | 56% | 23% | . | | | |
| | | | | #samples | 20 | 9 | 4 | 3 | 3 | 1 | 0 | | | |
| 3 **Vision Finance** | 25 | $244 (4) | | Clients | 14,030 | 11,523 | 1,475 | 1,033 | | | | | | |
| | | Products: 6 | | Avg Price | 58% | 60% | 55% | 51% | . | 55% | . | | | |
| | | | | #samples | 21 | 16 | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | | | |
| 4 **Duterimbere** | 13 | $661 (12) | | Clients | 6,607 | 2,550 | 1,511 | 779 | 354 | 354 | 354 | | | |
| | | Products: 3 | | Avg Price | 54% | 67% | 29% | 29% | 28% | . | . | | | |
| | | | | #samples | 9 | 6 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | | | |
| 5 **RML** | 14 | $700 (13) | | Clients | 4,960 | 1,759 | 1,836 | 307 | 307 | 259 | 259 | | | |
| | | Products: 3 | | Avg Price | 77% | 69% | 76% | 78% | 86% | 99% | . | | | |
| | | | | #samples | 14 | 6 | 3 | 2 | 2 | 1 | 0 | | | |
| 6 **ACB-SA** | 12 | $335 (6) | | Clients | 4,231 | 2,796 | 86 | 192 | 353 | 139 | 459 | | | |
| | | Products: 4 | | Avg Price | 53% | 58% | 37% | 51% | 37% | 79% | . | | | |
| | | | | #samples | 20 | 11 | 3 | 3 | 2 | 1 | 0 | | | |
| 7 **UNICLECAM EJOHEZA** | 7 | $0 (1) | | Clients | 3,700 | | | | | | | | | |
| | | Products: N/A | | Avg Price | . | . | . | . | . | . | . | | | |
| | | | | #samples | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 8 **UCU** | 12 | $473 (10) | | Clients | 3,391 | 180 | 232 | 240 | | | 2,738 | | | |
| | | Products: 4 | | Avg Price | 52% | 54% | 67% | 41% | 30% | 30% | . | | | |
| | | | | #samples | 16 | 8 | 4 | 2 | 1 | 1 | 0 | | | |
| 9 **SWOFT SA** | 7 | $201 (2) | | Clients | 2,782 | | | | | | | | | |
| | | Products: N/A | | Avg Price | . | . | . | . | . | . | . | | | |
| | | | | #samples | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 10 **CFE** | 7 | $370 (8) | | Clients | 2,700 | | | | | | | | | |
| | | Products: N/A | | Avg Price | . | . | . | . | . | . | . | | | |
| | | | | #samples | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 11 **Inkingi** | 25 | $979 (15) | | Clients | 2,594 | 258 | 313 | 279 | 395 | 332 | 342 | | | |
| | | Products: 5 | | Avg Price | 86% | 80% | 95% | 58% | . | 106% | 54% | | | |
| | | | | #samples | 25 | 9 | 10 | 2 | 0 | 3 | 1 | | | |
| 12 **Wisigara** | 11 | $416 (9) | | Clients | 2,177 | 747 | 975 | 455 | | | | | | |
| | | Products: 3 | | Avg Price | 55% | 61% | 39% | . | . | . | . | | | |
| | | | | #samples | 12 | 9 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 13 **Goshen** | 25 | $1,790 (18) | | Clients | 2,076 | 181 | 353 | 359 | 359 | 347 | 347 | | | |
| | | Products: 5 | | Avg Price | 26% | 51% | 26% | 28% | 19% | 18% | 19% | | | |
| | | | | #samples | 22 | 3 | 6 | 3 | 3 | 3 | 4 | | | |
| 14 **COOPEDU** | 13 | $3,663 (19) | | Clients | 1,972 | 230 | 329 | 414 | 179 | 99 | 398 | | | |
| | | Products: 5 | | Avg Price | 36% | 35% | 38% | 42% | 22% | 22% | . | | | |
| | | | | #samples | 25 | 8 | 7 | 6 | 2 | 2 | 0 | | | |
| 15 **CAF Isonga** | 7 | $312 (5) | | Clients | 1,280 | | | | | | | | | |
| | | Products: N/A | | Avg Price | . | . | . | . | . | . | . | | | |
| | | | | #samples | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 16 **CMF Umurimo** | 3 | $227 (3) | | Clients | 1,035 | | | | | | | | | |
| | | Products: N/A | | Avg Price | . | . | . | . | . | . | . | | | |
| | | | | #samples | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 17 **Comicoka** | 13 | $903 (14) | | Clients | 827 | 140 | 130 | 130 | 130 | 130 | 165 | | | |
| | | Products: 4 | | Avg Price | 48% | 57% | 39% | 49% | 49% | 30% | 48% | | | |
| | | | | #samples | 18 | 7 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | | | |
| 18 **COOJAD** | 13 | $1,586 (17) | | Clients | 609 | 86 | 139 | 139 | 100 | 40 | 40 | | | |
| | | Products: 4 | | Avg Price | 43% | 37% | 44% | 60% | 37% | 45% | 40% | | | |
| | | | | #samples | 17 | 4 | 5 | 2 | 3 | 1 | 2 | | | |
| 19 **Zamuka** | 12 | $484 (11) | | Clients | 324 | 148 | 157 | 10 | | | | | | |
| | | Products: 2 | | Avg Price | 57% | 57% | 56% | . | . | . | . | | | |
| | | | | #samples | 7 | 6 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | |

## Annexe 2: Tarification par produit

Note: ce tableau fournit un aperçu des données de prix collectées auprès des IMF participantes, pour tous les produits souscrits par un minimum de 50 emprunteurs. Pour obtenir ces données dans un format exploitable, contactez info@mftransparency.org. Abréviations: "up" correspond à « up-front » (avant déblocage); "on" correspond à "on-going" (sur toute la durée du prêt).

| Inst & Product | | Target Group | | | Loan Amounts | | Pricing (FullAPR) | | | | Nominal Interest Rate | Fees | Insurance | Compulsory Deposit |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Institution | Product | NumClients | % Tot | Avg Bal | Amt (Min) | Amt (Max) | Min & Max | Avg APR | Spread | Transp Ind | Current | Current | Current | Current |
| ACB-SA | Curuza | 187 | 4% | $1,779 | 100,000 | 10,000,000 | 43%-97% | 61% | 123 | 25 | 15.0%-60.0%, Flat | 1.50% up 15,000 up | 0.12%-10.45% up | 20% up |
| ACB-SA | Hembwa | 1,067 | 25% | $128 | 10,000 | 5,000,000 | 30%-45% | 34% | 53 | 44 | 15.0%, Flat | 1.50% up 15,000 up | 0.06%-10.45% up | None |
| ACB-SA | Kaze | 2,764 | 65% | $167 | 10,000 | 500,000 | 57%-73% | 63% | 29 | 48 | 30.0%, Flat | 1.50% up 10,000 up | None | None |
| ACB-SA | Tunga | 137 | 3% | $1,929 | 100,000 | 10,000,000 | 35%-79% | 55% | 128 | 25 | 14.0%-60.0%, Flat | 1.50% up 15,000 up | 0.12%-10.45% up | 10% up |
| Comicoka | Ord 30% | 568 | 69% | $577 | 12,000 | 5,000,000 | 46%-72% | 56% | 57 | 54 | 30.0%, Decl | 2% up 600 up | 0.05%-5.58% up | 20% up |
| Comicoka | Ord 18% | 75 | 9% | $662 | 100,000 | 5,000,000 | 20%-21% | 21% | 5 | 86 | 18.0%, Decl | 2% up 600 up | 0.05%-3.97% up | None |
| Comicoka | Ord 19% | 125 | 15% | $2,737 | 1,000,000 | 5,000,000 | 30%-37% | 33% | 23 | 57 | 19.0%, Decl | 2% up 600 up | 0.17%-5.58% up | 20% up |
| Comicoka | Urgence | 59 | 7% | $463 | 15,000 | 5,000,000 | 65%-68% | 66% | 4 | 91 | 60.0%, Flat | None | None | None |
| Zamuka | Group | 219 | 68% | $318 | 100,000 | 600,000 | 56%-59% | 57% | 5 | 42 | 24.0%, Flat | 2% up 1% up | None | 10% up |
| Zamuka | Individual | 95 | 29% | $482 | 100,000 | 1,600,000 | 56%-60% | 57% | 7 | 42 | 24.0%, Flat | 2% up 1% up | None | 10% up |
| COOPEDU | Salaire | 266 | 13% | $867 | 150,000 | 3,500,000 | 22%-23% | 22% | 5 | 93 | 20.4%, Decl | 1% up | 0.09%-6.02% up | None |
| COOPEDU | Femmes | 338 | 17% | $715 | 300,000 | 2,000,000 | 49%-84% | 70% | 70 | 19 | 13.0%, Flat | 1% up | 0.09%-1.12% up | 20% up 10% on |
| COOPEDU | Group | 169 | 9% | $896 | 300,000 | 2,400,000 | 70%-74% | 72% | 6 | 36 | 26.0%, Flat | 1% up | 0.06%-1.12% up 1,000 up | 10% up 10% on |
| COOPEDU | Minerval | 81 | 4% | $467 | 100,000 | 2,000,000 | 19%-23% | 21% | 21 | 81 | 16.8%, Decl | 1% up | 0.04%-1.12% up | None |
| COOPEDU | Ordinaire | 994 | 50% | $6,246 | 500,000 | 30,000,000 | 22%-23% | 22% | 6 | 91 | 20.4%, Decl | 1% up | 0.17%-8.88% up | None |
| COOJAD | Autres | 233 | 38% | $784 | 50,000 | 3,000,000 | 26%-76% | 54% | 189 | 89 | 48.0%, Decl | 1% up 1.50% up | up | None |
| COOJAD | Trade | 175 | 29% | $1,710 | 300,000 | 5,000,000 | 45%-55% | 48% | 22 | 37 | 18.0%-36.0%, Decl | 1% up 1.50% up | 0.02%-7.94% up | 25% up |
| COOJAD | Transport | 68 | 11% | $1,329 | 500,000 | 5,000,000 | 39%-49% | 42% | 25 | 38 | 16.0%-18.0%, Decl | 1% up 1.50% up | None | 25% up |
| COOJAD | Salary | 67 | 11% | $849 | 50,000 | 3,000,000 | 16%-28% | 24% | 77 | 62 | 15.0%-24.0%, Decl | 1% up 0.50% up | None | None |
| Duterimbere | Agric Ln | 2,500 | 38% | $138 | 100,000 | 2,500,000 | 52%-52% | 52% | 1 | 46 | 24.0%, Flat | 1% up | None | 20% up 10% on |
| Duterimbere | Credit Femme | 2,357 | 36% | $1,487 | 600,000 | 10,000,000 | 28%-29% | 28% | 4 | 53 | 15.0%, Flat | 1% up | 0.04%-5.26% up | None |
| Duterimbere | Grp Sol Com | 1,750 | 26% | $139 | 100,000 | 2,500,000 | 79%-85% | 81% | 8 | 30 | 24.0%, Flat | 1% up | None | 20% up 10% on |
| Goshen | Agri-Elevage | 444 | 21% | $1,482 | 1,000,000 | 15,000,000 | 15%-57% | 27% | 290 | 59 | 16.0%, Decl | 2% up | 1%-10% up | None |
| Goshen | Autres | 1,127 | 54% | $907 | 100,000 | 10,000,000 | 16%-72% | 35% | 348 | 45 | 16.0%, Decl | 2% up | 1%-10% up | None |
| Goshen | Commerce | 331 | 16% | $3,673 | 500,000 | 30,000,000 | 19%-50% | 26% | 167 | 62 | 16.0%, Decl | 2% up | 1%-10% up | None |
| Goshen | Construction | 119 | 6% | $5,235 | 500,000 | 30,000,000 | 17%-19% | 18% | 12 | 88 | 16.0%, Decl | 2% up | 1%-10% up | None |
| Goshen | Transport | 55 | 3% | $3,575 | 1,000,000 | 10,000,000 | 19%-19% | 19% | 4 | 84 | 16.0%, Decl | 2% up | 1%-10% up | None |
| Inkingi | Agriculture | 416 | 16% | $424 | 50,000 | 7,500,000 | 15%-105% | 47% | 619 | 51 | 24.0%-36.0%, Flat | 2% up 5,000-10,000 up | None | 10% up |
| Inkingi | Commerce | 1,039 | 40% | $1,585 | 1,000,000 | 7,500,000 | 102%-124% | 112% | 21 | 43 | 48.0%-60.0%, Flat | 2% up 5,000-20,000 up | None | 10% up |
| Inkingi | Construction | 195 | 8% | $2,103 | 50,000 | 7,500,000 | 101%-119% | 107% | 18 | 22 | 24.0%-36.0%, Flat | 2% up 5,000-10,000 up | None | 10% up |
| Inkingi | Credits | 825 | 32% | $280 | 10,000 | 7,500,000 | 54%-102% | 78% | 91 | 46 | 36.0%, Flat | 2% up 5,000-10,000 up | None | 10% up |
| Inkingi | Transport | 119 | 5% | $1,085 | 50,000 | 7,500,000 | 99%-106% | 101% | 7 | 24 | 24.0%-36.0%, Flat | 2% up 5,000-10,000 up | None | 10% up |

| Inst & Product | | Target Group | | Loan Amounts | | | Pricing (FullAPR) | | | | Nominal Interest Rate | Fees | Insurance | Compulsory Deposit |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Institution | Product | NumClients | % Tot | Avg Bal | Amt (Min) | Amt (Max) | Min & Max | Avg APR | Spread | Transp Ind | Current | Current | Current | Current |
| RML | Group | 3,231 | 65% | $240 | 30,000 | 1,000,000 | 73%-78% | 75% | 8 | 64 | 48.0%, Decl | 3% up | 1% up | 10% up |
| RML | Salary | 957 | 19% | $873 | 100,000 | 5,000,000 | 55%-71% | 63% | 29 | 76 | 48.0%-60.0%, Decl | 3% up 8,000 up | 1.50% up | None |
| RML | SME | 772 | 16% | $2,412 | 1,000,000 | 15,000,000 | 88%-101% | 97% | 15 | 49 | 48.0%-60.0%, Decl | 3% up | 1.50% up | 0%-20% up |
| Wisigara | Agriculture | 1,039 | 48% | $509 | 20,000 | 1,000,000 | 30%-42% | 38% | 42 | 63 | 24.0%, Decl | 2% up 1,500 up | 0.08%-4.28% up | 20% up |
| Wisigara | Commerce | 1,062 | 49% | $178 | 20,000 | 2,000,000 | 41%-111% | 60% | 171 | 40 | 24.0%, Decl | 2% up 1,500 up | 0.08%-2.32% up | 20% up |
| Wisigara | Other | 76 | 3% | $2,448 | 100,000 | 2,000,000 | 43%-111% | 68% | 160 | 35 | 24.0%-60.0%, Decl | 2% up 1,500 up | 0.08%-2.32% up | 20% up |
| UCU | Decouvert | 52 | 2% | $1,142 | 500,000 | 1,500,000 | 94%-94% | 94% | 0 | 102 | 96.0%, Decl | None | None | None |
| UCU | Micro | 521 | 15% | $657 | 50,000 | 1,999,999 | 50%-56% | 51% | 11 | 44 | 22.8%, Decl | 1% up | 0.10%-2.81% up | 10%-15% up |
| UCU | Ordinary | 2,738 | 81% | $148 | 2,000,000 | 5,000,000 | 30%-32% | 30% | 7 | 75 | 22.8%, Decl | 1% up | 0.17%-3.85% up | 10%-15% up |
| UCU | Youth | 80 | 2% | $1,367 | 50,000 | 2,000,000 | 29%-30% | 29% | 6 | 74 | 21.6%, Decl | 1% up | 0.10%-5.12% up | 10% up |
| Urwego | Adv CB | 7,933 | 18% | $1,025 | 250,000 | 3,000,000 | 71%-73% | 72% | 3 | 42 | 30.0%, Flat | 1% up | 0.80% up | 10% up 10% on |
| Urwego | Community | 34,286 | 78% | $336 | 30,000 | 1,500,000 | 77%-77% | 77% | 0 | 39 | 30.0%, Flat | 1% up | 0.80% up | 10% up 10% on |
| Urwego | Idv Business | 1,184 | 3% | $4,081 | 250,000 | 60,000,000 | 23%-31% | 25% | 36 | 72 | 18.0%-24.0%, Decl | 2% up | 0.05%-7.99% up | None |
| Urwego | Sol Grp | 489 | 1% | $1,547 | 250,000 | 6,000,000 | 70%-75% | 73% | 7 | 33 | 24.0%, Flat | 1.50% up | 0.80% up | 15% up 15% on |
| Vision Finance | Akarusho | 196 | 1% | $81 | 96,000 | 700,000 | 56%-58% | 56% | 4 | 53 | 30.0%, Flat | 3% up | 1.50% up | None |
| Vision Finance | Inyongera | 68 | 0% | $24 | 500,000 | 2,000,000 | 41%-64% | 49% | 55 | 62 | 30.0%, Flat | 3% up | 1.50% up | None |
| Vision Finance | Iyambere | 3,374 | 24% | $725 | 500,000 | 4,000,000 | 46%-61% | 53% | 33 | 57 | 30.0%, Flat | 3% up | 1.50% up | None |
| Vision Finance | Koramuhinzi | 3,387 | 24% | $83 | 10,000 | 300,000 | 52%-52% | 52% | 1 | 58 | 30.0%, Flat | 3% up | 1.50% up | 20% up |
| Vision Finance | Trust | 4,440 | 32% | $134 | 150,000 | 250,000 | 96%-100% | 97% | 5 | 31 | 30.0%, Flat | 3% up | 1.50% up | 20% up |
| Vision Finance | Urunana | 2,565 | 18% | $53 | 30,000 | 495,000 | 42%-52% | 49% | 23 | 62 | 30.0%, Flat | 3% up | 1.50% up | 20% up |
| Zigama CSS | Medium Term | 13,750 | 26% | $1,136 | 1,000,000 | 50,000,000 | 16%-17% | 17% | 11 | 79 | 13.0%-13.5%, Decl | 1% up 2,000 up | None | 10% up |
| Zigama CSS | Short Term | 38,500 | 74% | $1,136 | 100,000 | 5,000,000 | 25%-57% | 36% | 133 | 42 | 15.0%, Decl | 1% up 2,000 up | None | 30% up |

## Annexe 3: Tendances de prix

Note: ce tableau fournit un aperçu des données de prix collectées auprès des IMF pour tous les produits souscrits par plus de 50 emprunteurs. Seules les données des produits ayant subi un premier calcul de prix sont présentées.

| Inst & Product | | Number of Clients | | Transparency Index | | | Spread Index | | FullAPR (Avg) | | | Quoted Interest Rate | | | Compulsory Fees | | Compulsory Insurance | | Security Dep Description | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Institution | Product | 2012 | 2013 | 2012 | 2013 | Change | 2012 | 2013 | 2012 | 2013 | Change | 2012 | 2013 | Change | 2012 | 2013 | 2012 | 2013 | 2012 | 2013 |
| ACB-SA | Curuza | 91 | 187 | 31 | 25 | -7 | 210 | 123 | 48% | 61% | 13% | 15% FL | 15%-60% FL | / 45% | 15,000 up 1.50% up | 1.50% up 15,000 up | 1,000.00 up 60.00-1,014,620.00 up | 0.12%-10.45% up | 20% up | 20% up |
| ACB-SA | Hembwa | 164 | 1,067 | 41 | 44 | 4 | 113 | 53 | 37% | 34% | -3% | 15% FL | 15% FL | | 15,000 up 1.50% up | 1.50% up 15,000 up | 1,000.00 up | 0.06%-10.45% up | N/A | N/A |
| ACB-SA | Kaze | 843 | 2,764 | 45 | 48 | 2 | 31 | 29 | 66% | 63% | -3% | 30% FL | 30% FL | | 10,000 up 1.50% up | 1.50% up 10,000 up | None | None | 10% on | N/A |
| ACB-SA | Tunga | 60 | 137 | 27 | 25 | -2 | 114 | 128 | 48% | 55% | 7% | 13% FL | 14%-60% FL | 1% / 47% | 1.50% up 15,000 up | 1.50% up 15,000 up | 1,000.00 up 60.00-1,014,620.00 up | 0.12%-10.45% up | 10% up | 10% up |
| Comicoka | Ord 30% | 471 | 568 | 63 | 54 | -9 | 72 | 57 | 48% | 56% | 8% | 30% DB | 30% DB | | 2% up 600 up | 2% up 600 up | 1.00%-10.00% up | 0.05%-5.58% up | 20% up | 20% up |
| Comicoka | Ord 18% | 32 | 75 | N/A | 86 | . | 99 | 5 | 0% | 21% | 21% | 18% DB | 18% DB | | 600 up 2% up | 2% up 600 up | 1.00%-10.00% up | 0.05%-3.97% up | 20% up | N/A |
| Comicoka | Ord 19% | 134 | 125 | 60 | 57 | -3 | 9 | 23 | 31% | 33% | 2% | 19% DB | 19% DB | | 2% up 600 up | 2% up 600 up | 10.00% up | 0.17%-5.58% up | 20% up | 20% up |
| Comicoka | Urgence | 44 | 59 | N/A | 91 | . | 11 | 4 | 0% | 66% | 66% | 60% FL | 60% FL | | 2% up 600 up | None | None | None | None | N/A |
| Zamuka | Group | 100 | 219 | 39 | 42 | 3 | 19 | 5 | 77% | 57% | -20% | 30% FL | 24% FL | -6% | 2% up 2,000-15,000 up | 2% up 1% up | None | None | 10% up 10% on | 10% up |
| Zamuka | Individual | 95 | 95 | 41 | 42 | 1 | 23 | 7 | 73% | 57% | -16% | 30% FL | 24% FL | -6% | 2% up 2,000-15,000 up | 2% up 1% up | None | None | 10% up 10% on | 10% up |
| COOPEDU | Salaire | 140 | 266 | 84 | 93 | 9 | 20 | 5 | 24% | 22% | -2% | 20% DB | 20% DB | | 1% up | 1% up | 1.00%-10.00% up | 0.09%-6.02% up | N/A | N/A |
| COOPEDU | Femmes | 250 | 338 | 12 | 19 | 7 | 1 | 70 | 111% | 70% | -41% | 13% FL | 13% FL | % | 1% up | 1% up | 1,000.00 up 1.00%-10.00% up | 0.09%-1.12% up | 30% up 20% on | 20% up 10% on |
| COOPEDU | Group | 224 | 169 | 43 | 36 | -7 | 204 | 6 | 56% | 72% | 16% | 24% DB | 26% FL | Method | 1% up | 1% up | 1,000.00 up 1.00%-10.00% up | 0.06%-1.12% up 1,000.00 up | 20% up 10% on | 10% up 10% on |
| COOPEDU | Minerval | 5 | 81 | N/A | 81 | . | 9 | 21 | 0% | 21% | 21% | % FL | 17% DB | 17% | None | 1% up | None | 0.04%-1.12% up | None | N/A |
| COOPEDU | Ordinaire | 654 | 994 | 89 | 91 | 3 | 10 | 6 | 23% | 22% | -1% | 20% DB | 20% DB | | 1% up | 1% up | None | 0.17%-8.88% up | N/A | N/A |
| COOJAD | Autres | 243 | 233 | 61 | 89 | 28 | 320 | 189 | 26% | 54% | 28% | 16%-18% DB | 48% DB | 32% / 30% | 3 fees | 1% up 1.50% up | 1.00% up | up | N/A | N/A |
| COOJAD | Trade | 37 | 175 | N/A | 37 | . | 28 | 22 | 0% | 48% | 48% | % FL | 18%-36% DB | 18% / 36% | None | 1% up 1.50% up | None | 0.02%-7.94% up | None | 25% up |
| COOJAD | Transport | 45 | 68 | N/A | 38 | . | 97 | 25 | 0% | 42% | 42% | % FL | 16%-18% DB | 16% / 18% | None | 1% up 1.50% up | None | None | None | 25% up |
| COOJAD | Salary | . | 67 | . | 62 | . | . | 77 | . | 24% | . | | 15%-24% DB | | . | 1% up 0.50% up | . | None | . | N/A |
| Duterimbere | Agric Ln | 2,500 | 2,500 | 52 | 46 | -6 | 8 | 1 | 46% | 52% | 6% | 24% FL | 24% FL | | 1% up | 1% up | None | None | 20% up 5% on | 20% up 10% on |
| Duterimbere | Credit Femme | 2,000 | 2,357 | 55 | 53 | -2 | 8 | 4 | 27% | 28% | 1% | 15% FL | 15% FL | | 1% up | 1% up | None | 0.04%-5.26% up | N/A | N/A |
| Duterimbere | Grp Sol Com | 1,750 | 1,750 | 21 | 30 | 8 | 36 | 8 | 113% | 81% | -32% | 24% FL | 24% FL | | 1% up | 1% up | None | None | 20% up 10% on | 20% up 10% on |
| Goshen | Agri-Elevage | 444 | . | 59 | . | . | 290 | . | 27% | . | . | 16% DB | | | 2% up | . | 1.00%-10.00% up | . | N/A | . |
| Goshen | Autres | 1,127 | . | 45 | . | . | 348 | . | 35% | . | . | 16% DB | | | 2% up | . | 1.00%-10.00% up | . | N/A | . |
| Goshen | Commerce | 331 | . | 62 | . | . | 167 | . | 26% | . | . | 16% DB | | | 2% up | . | 1.00%-10.00% up | . | N/A | . |
| Goshen | Construction | 119 | . | 88 | . | . | 12 | . | 18% | . | . | 16% DB | | | 2% up | . | 1.00%-10.00% up | . | N/A | . |
| Goshen | Transport | 55 | . | 84 | . | . | 4 | . | 19% | . | . | 16% DB | | | 2% up | . | 1.00%-10.00% up | . | N/A | . |
| Inkingi | Agriculture | 416 | . | 51 | . | . | 619 | . | 47% | . | . | 24%-36% FL | | | 2% up 5,000-10,000 up | . | None | . | 10% up | . |
| Inkingi | Commerce | 1,039 | . | 43 | . | . | 21 | . | 112% | . | . | 48%-60% FL | | | 2% up 5,000-20,000 up | . | None | . | 10% up | . |
| Inkingi | Construction | 195 | . | 22 | . | . | 18 | . | 107% | . | . | 24%-36% FL | | | 2% up 5,000-10,000 up | . | None | . | 10% up | . |
| Inkingi | Credits | 825 | . | 46 | . | . | 91 | . | 78% | . | . | 36% FL | | | 2% up 5,000-10,000 up | . | None | . | 10% up | . |
| Inkingi | Transport | 119 | . | 24 | . | . | 7 | . | 101% | . | . | 24%-36% FL | | | 2% up 5,000-10,000 up | . | None | . | 10% up | . |
| RML | Group | 1,305 | 3,231 | 32 | 64 | 32 | 8 | 8 | 95% | 75% | -19% | 30% FL | 48% DB | Method | 3% up | 3% up | None | 1.00% up | 20% up | 10% up |
| RML | Salary | 626 | 957 | 73 | 76 | 2 | 33 | 29 | 65% | 63% | -2% | 48%-60% DB | 48%-60% DB | | 3% up 8,000 up | 3% up 8,000 up | 1.50% up | 1.50% up | N/A | N/A |
| RML | SME | 927 | 772 | 47 | 49 | 2 | 34 | 15 | 102% | 97% | -5% | 48%-60% DB | 48%-60% DB | | 3% up 8,000 up | 3% up | 1.50% up | 1.50% up | 20% up | 0%-20% up |
| Wisigara | Agriculture | 1,529 | 1,039 | 4 | 63 | 59 | 67 | 42 | 34% | 38% | 4% | 2%-2% DB | 24% DB | 23% / 22% | 1% up 200 up | 2% up 1,500 up | None | 0.08%-4.28% up | 20% up | 20% up |
| Wisigara | Commerce | 53 | 1,062 | 65 | 40 | -25 | 20 | 171 | 37% | 60% | 23% | 24% DB | 24% DB | | 1% up 200 up | 2% up 1,500 up | None | 0.08%-2.32% up | 20% up | 20% up |
| Wisigara | Other | 330 | 76 | 65 | 35 | -29 | 2 | 160 | 46% | 68% | 22% | 30% DB | 24%-60% DB | -6% / 30% | 1% up 200 up | 2% up 1,500 up | None | 0.08%-2.32% up | 20% up | 20% up |
| UCU | Decouvert | 52 | 52 | 101 | 102 | 1 | 3 | 0 | 95% | 94% | -1% | 96% FL | 96% DB | Method | None | None | None | None | N/A | N/A |
| UCU | Micro | 46 | 521 | N/A | 44 | . | 14 | 11 | 0% | 51% | 51% | % FL | 23% DB | 23% | None | 1% up | None | 0.10%-2.81% up | None | 10%-15% up |
| UCU | Ordinary | . | 2,738 | . | 75 | . | . | 7 | . | 30% | . | | 23% DB | | . | 1% up | . | 0.17%-3.85% up | . | 10%-15% up |
| UCU | Youth | . | 80 | . | 74 | . | . | 6 | . | 29% | . | | 22% DB | | . | 1% up | . | 0.10%-5.12% up | . | 10% up |
| Urwego | Adv CB | 383 | 7,933 | 35 | 42 | 6 | 13 | 3 | 68% | 72% | 4% | 24%-30% FL | 30% FL | 6% | 1% up | 1% up | 1.00% up | 0.80% up | 10% up 10% on | 10% up 10% on |
| Urwego | Community | 31,280 | 34,286 | 36 | 39 | 3 | 0 | 0 | 83% | 77% | -6% | 30%-36% FL | 30% FL | / -6% | None | 1% up | 1.00% up | 0.80% up | 10% up | 10% up 10% on |
| Urwego | Idv Business | 529 | 1,184 | 70 | 72 | 2 | 28 | 36 | 26% | 25% | -1% | 18%-24% DB | 18%-24% DB | | 2% up | 2% up | None | 0.05%-7.99% up | N/A | N/A |
| Urwego | Sol Grp | 493 | 489 | 24 | 33 | 9 | 99 | 7 | 75% | 73% | -2% | 18%-24% FL | 24% FL | 6% | 1.50% up | 1.50% up | None | 0.80% up | 15% up 15% on | 15% up 15% on |
| Vision Finance | Akarusho | 196 | . | 53 | . | . | 4 | . | 56% | . | . | 30% FL | | | 3% up | . | 1.50% up | . | N/A | . |
| Vision Finance | Inyongera | 68 | . | 62 | . | . | 55 | . | 49% | . | . | 30% FL | | | 3% up | . | 1.50% up | . | N/A | . |
| Vision Finance | Iyambere | 3,374 | . | 57 | . | . | 33 | . | 53% | . | . | 30% FL | | | 3% up | . | 1.50% up | . | N/A | . |
| Vision Finance | Koramuhinzi | 3,387 | . | 58 | . | . | 1 | . | 52% | . | . | 30% FL | | | 3% up | . | 1.50% up | . | 20% up | . |
| Vision Finance | Trust | 4,440 | . | 31 | . | . | 5 | . | 97% | . | . | 30% FL | | | 3% up | . | 1.50% up | . | 20% up | . |
| Vision Finance | Urunana | 2,565 | . | 62 | . | . | 23 | . | 49% | . | . | 30% FL | | | 3% up | . | 1.50% up | . | 20% up | . |
| Zigama CSS | Medium Term | 13,750 | . | 79 | . | . | 11 | . | 17% | . | . | 13%-14% DB | | | 1% up 2,000 up | . | None | . | 10% up | . |
| Zigama CSS | Short Term | 38,500 | . | 42 | . | . | 133 | . | 36% | . | . | 15% DB | | | 1% up 2,000 up | . | None | . | 30% up | . |

## Glossaire

**Epargne Obligatoire –** somme d'argent que doit mettre de côté l'emprunteur en tant que condition d'octroi d'un prêt.

**TAEG (Taux Annuel Effectif Global) –** Correspond au coût réel annualisé d'un prêt, de la perspective de l'emprunteur. Exprimé par un pourcentage, ce taux annualisé tient compte des frais d'intérêt additionnés aux frais annexes (avant déblocage et sur toute la durée du prêt), tels que les polices d'assurance, taxes et cautions obligatoires (souvent qualifiées d' « épargne ») payés par l'emprunteur. TAEG = intérêt + frais annexes + assurance + taxes + épargne obligatoire. Le calcul se base sur le principe des flux de trésorerie actualisés, dont le résultat est annualisé par un procédé d'annualisation nominal (ex. 1%/mois x 12 mois = 12% par an) plutôt que par un procédé de capitalisation (ex. 1% pas mois -> (1.01)^12 -1 = 12.7%).

**Légende des graphiques** – la légende figurant en haut des graphiques indique le nombre de points de données pris en compte dans chaque catégorie du graphique. Cette légende n'est jamais la même d'un graphique à l'autre. Le chiffre entre parenthèses indique le nombre de points de données dans la catégorie.

**Taux d'intérêt : amortissement dégressif** – les intérêts portent sur le solde impayé de l'emprunt, en d'autres termes sur la somme d'argent qui reste entre les mains de l'emprunteur au fil du remboursement des échéances.

**Taux d'intérêt : échéances fixes** – les intérêts portent sur le montant initial de l'emprunt et sont remboursés par échéances constantes tout au long de la durée du prêt, ne tenant pas compte de la somme d'argent réellement possédée par l'emprunteur au fil du temps.

**Produits à faible volume** – les produits souscrits par moins de 50 emprunteurs sont considérés comme tel, et sont de ce fait exclus de l'analyse de prix.

**Echantillon de prêt –** correspondent à des prêts réellement déboursés par une IMF à ses clients. *MFTransparency* collecte ces documents (scans / impressions d'échéanciers et de contrats) auprès des IMF et les utilise pour le calcul des prix.

**Segmentation des prêts –** les échelles qui permettent de catégoriser le prix des produits varient selon les pays, mais sont utilisées de manière homogène dans chacun d'entre eux. Les prêts sont répartis en 6 catégories définies en fonction du montant initial du crédit débloqué. Pour une IMF déboursant des crédits d'un montant maximal de 100000, les catégories de prêt seront les suivantes: 1) prêts d'un montant inférieur à 8,000 (8%), 2) prêts entre 8% et 30,000 (30%), 3) prêts entre 30% et 50,000 (50%), 4) prêts entre 50% et 70,000 (70%), 5) prêts entre 70% et 90,000 (90%), et 6) entre 90% -105,000.

**Microcrédit –** Produits déboursés par les IMF et dont le montant ne peut excéder une limite définie. Un microcrédit se caractérise plus souvent par sa taille que par des attributs divers tels que le motif du prêt. La taille maximale d'un microcrédit varie selon des pays. Pour les pays qui n'appliquent pas de législation particulière en la matière, *MFTransparency* définit le montant maximum d'un microcrédit en accord avec d'autres acteurs du secteur.

**IMF (Institution de Microfinance) – U**ne institution de microfinance est un organisme qui propose au minimum un produit de microcrédit.

**Taux d'intérêt nominal** – correspond au montant de l'intérêt indiqué par une IMF à ses emprunteurs pour un produit donné. Ce taux est annualisé pour les besoins de notre analyse graphique. Pour un produit dont le taux est annoncé « entre 18 et 22% », le chiffre de 18% est retenu dans nos calculs.

**Taux de participation –** La part de marché (exprimé en nombre d'emprunteurs) représenté par les institutions qui ont accepté partagé les données dans un pays donné.

**Eligibilité à un produit –** les critères que doivent remplir les emprunteurs pour être éligibles à une catégorie de produit. L'éligibilité peut correspondre à des critères de genre (l'emprunteur doit être une femme ou un homme ou les deux), de situation professionnelle (si l'emprunteur est salarié d'une entreprise), d'âge, etc.

**Taille du portefeuille** – une estimation regroupant le solde du capital impayé de tous les clients d'une IMF et qui inclut le capital courant, les prêts en retard, les prêts impayés et les prêts restructurés à l'exception des prêts radiés et des prêts octroyés au personnel de l'IMF.

**Indice de transparence des prix** – Une échelle qui permet de noter le niveau de transparence relatif au coût réel d'un prêt. Cet indice s'applique à de multiples niveaux, pays, institutions, produits et prêts. Il se calcule à partir du taux d'intérêt nominal divisé par le TAEG du produit ; par exemple, pour un produit dont le nominal est annoncé à 20% correspondant après calcul à un TAEG de 50%, l'indice de transparence est de 20% / 50% x 100 = 40. Le score parfait est de 100. Les indices calculés au niveau des institutions et des pays correspondent à une moyenne pondérée des indices calculés pour chaque produit en fonction du nombre d'emprunteurs.

**Motif du produit** – l'usage d'un produit tel que le préconise une IMF, par exemple dans le cadre d'une entreprise (génération de revenus), de situations d'urgence, pour des motifs éducatifs, immobiliers, à des fins de consommation, dans le secteur de agriculture ou encore à des fins multiples.

**Taille des points de données (bulles) –** chaque bulle correspond au prix d'un échantillon de prêt. La taille des points de données correspond au nombre des emprunteurs qui ont souscrit à un emprunt d'un montant similaire. Les pays pour lesquels *MFTransparency* ne dispose pas de données sur le nombre d'emprunteurs, tous les points de données sont de taille homogène.

**Spread de l'indice** – mesure de l'amplitude des prix calculés pour des échantillons de prêt appartenant à une même catégorie de produit : (Prix le plus élevé – Prix le moins élevé) / Prix le moins élevé x 100. Un faible spread correspond à une amplitude de prix limités dans une catégorie de produit.

**Coût total d'un crédit** – montant total payé par l'emprunteur, comprenant tous les frais facturés par le prêteur.

**Initiative pour la Transparence des Prix** – projet visant à la collecte et à la publication de données détaillées sur les produits de microcrédit disponibles dans un pays donné, avec une attention particulière portée au coût réel payé par les emprunteurs dans chacune des catégories de prêt. Les données sont fournies par les IMF sur la base du volontariat.

**Plus d'informations sur**
**www.planetrating.com**

- **Les rapports de recherche** et **aperçus du secteur du microcrédit** sont mis gratuitement à disposition du public, afin de contribuer au partage d'information avec les professionnels du secteur, les chercheurs et les étudiants;
- **Les rapports de notation** et **études pays** peuvent être achetées à l'unité ou consultés dans leur ensemble par inscription à la liste de diffusion de Planet Rating dans les 24 mois qui suivent leur publication.
- A l'issue de leur période de validité de 24 mois, les rapports sont mis en ligne et téléchargeables gratuitement depuis notre site, conformément à notre volonté de contribuer à un accroissement de la transparence dans le secteur.

Afin de télécharger nos rapports, il suffit de créer un **profil d'utilisateur gratuit** sur le site de Planet Rating ou de nous contacter afin connaître les conditions d'un abonnement au **service de diffusion de Planet Rating.**

rating@planetrating.com

*Promotion de la Transparence des Prix dans le secteur du Microcrédit*

**Plus d'informations sur**
**www.mftransparency.org**

MicroFinance Transparency (MFTransparency) participe à la diffusion des prix dans le secteur du microcrédit, propose des services de conseil en politique économique et des supports de formation adaptés aux besoins de tous les acteurs du marché. Porte-parole d'une initiative sectorielle visant à la promotion de pratiques tarifaires responsables, MFTransparency a travaillé dans 29 pays et traité des données de plus de 500 institutions, dont l'offre s'adresse à près de 50 millions d'emprunteurs dans le monde.

- **Données tarifaires transparentes** – rendez-vous sur la plateforme de données TILT (tableaux de transparence des prix).
- **Supports d'information sur la transparence tarifaire** – rendez-vous sur notre bibliothèque en ligne pour consulter nos supports de formation.
- **Evolution de la transparence des prix** – rendez-vous dans la section *News & Features* de notre site (anglais uniquement).

info@mftransparency.org