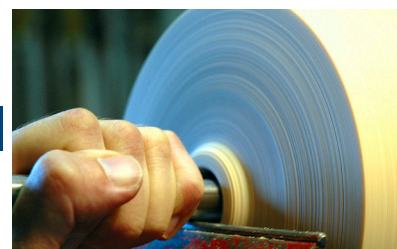


WSBI

La voix internationale des caisses d'épargne et des banques de détail

Mesurer le dividende social dans les activités des membres du WSBI – révélation des aspects induits.



Une étude qui illustre la valeur générée par les caisses d'épargne et banques de détail socialement engagées

Le WSBI (Institut Mondial des Caisses d'Epargne), en collaboration avec Oxford Policy Management (OPM), a réalisé une étude sur le dividende social généré par les caisses d'épargne et banques de détail socialement engagées.

Les caisses d'épargne sont des institutions qui poursuivent un objectif de compétitivité et qui parallèlement aux rendements financiers nécessaires à la réalisation de leurs opérations, ont la volonté d'assumer une responsabilité sociale et de générer un rendement ou dividende social.

Le dividende social se reflète particulièrement dans leurs politiques de Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) et leurs contributions directes à des programmes et projets régionaux de renforcement du développement économique, social et culturel.

Cette étude va au-delà de l'engagement social visible (« explicite ») des caisses d'épargne. Elle révèle et évalue la valeur des aspects cachés ("implicites") du dividende social généré par les caisses d'épargne. Celui qui découle de l'offre étendue de services financiers au niveau régional, y compris au profit des zones géographiques reculées et groupes de clients peu bancarisés, qui à défaut n'auraient pas accès à des services bancaires de proximité.

Banques participantes

L'étude porte sur un échantillon de six institutions membres du WSBI originaires d'Espagne, du Sri Lanka, d'Ouganda, de Colombie, de France et des USA.

| Nom | Caixanova | HNB, Hatton National Bank | PBU, Post Bank Uganda | BCSC, Banco Caja Social Colmena | CENFE, Caisse d'Epargne Nord France Europe | Red River Bank |
|--------------------------------------|---|--|---|--|---|--|
| Pays | Espagne | Sri Lanka | Ouganda | Colombie | France | USA |
| Caractéristiques et services offerts | Caisse d'épargne/ Eventail complet de services – fait partie de la CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorros)/ Réseau national et international d'agences. | Banque de détail privée offrant une gamme complète de services | Banque 100% publique qui offre des services d'épargne, de prêts et de virements | Société en commandite par actions offrant des services d'épargne et de prêts | Caisse d'épargne offrant un éventail complet de services – fait partie du Groupe Caisse d'Epargne | Banque locale privée offrant un éventail complet de services - fait partie de ICBA (In-dependent Community Bankers of America) |

MÉTHODOLOGIE: La méthodologie appliquée a pour objectif d'analyser les coûts liés à l'offre de différents services au niveau des agences, en commençant par les coûts directs, ensuite les coûts de gestion et de contrôle général et finalement les coût liés à l'administration centrale de la banque et aux initiatives stratégiques qu'elle met en oeuvre. Ce modèle a été développé en vue de comparer le bilan des coûts de deux agences aux profils contrastés au sein d'une même caisse d'épargne, l'une adossée à une importante activité financière et l'autre implantée dans une région moins favorisée et la plupart du temps rurale.





Un modèle commercial parfaitement adapté à une large accessibilité

Le modèle commercial des caisses d'épargne s'adapte particulièrement bien à la pénétration de tous les marchés locaux potentiellement accessibles. L'étude démontre que la gestion habituelle du capital par les caisses d'épargne – moins soumise aux impératifs commerciaux prioritaires de création et distribution de surplus de capital aux actionnaires – facilite le maintien d'agences aux activités plus marginales, nécessitant un capital relativement limité. De plus, les caisses d'épargne peuvent facilement adapter leur modèle commercial aux besoins de chaque communauté locale, en déployant uniquement les services réellement nécessaires (uniquement les services d'épargne ou les services de prêts, etc.).

L'étude souligne cependant que certaines obligations réglementaires, particulièrement dans les pays en voie de développement et spécifiquement en Afrique, peuvent entraver la possibilité pour les caisses d'épargne d'adapter les ressources déployées au potentiel du marché local (ex. mesures minimales de sécurité sans tenir compte de la taille de l'agence).

L'accessibilité étendue ne met pas en cause la rentabilité

L'étude démontre que les agences bénéficiant de conditions de marché plus favorables n'effectuent pas de transferts financiers

massifs en faveur d'agences plus fragiles implantées dans des zones de captation de marché plus marginales – ex. L'ensemble des agences implantées dans des zones moins favorisées sont parvenues à couvrir (totalement ou quasi totalement) les coûts marginaux liés au maintien de leur présence dans ces zones.

Les rares exemples illustrant ce type de transferts au profit d'agences plus vulnérables, semblent généralement générer des bénéfices d'exploitation additionnels permettant de couvrir les frais généraux indirects et les bénéfices en capital que les banques devraient dans tous les cas couvrir, même en cas de fermeture des agences les plus marginales. Ces conclusions confirment que le large déploiement des caisses d'épargne n'implique par une altération de leur rentabilité globale.

Adéquation des ressources d'exploitation

L'étude révèle que pour maintenir la productivité du capital humain à un niveau équivalent ou supérieur à celle des marchés plus favorisés, la performance du modèle des caisses d'épargne dépend de l'adaptation des ressources d'exploitation – particulièrement le personnel et les locaux - au potentiel commercial des zones moins favorisées.

Conclusions

L'étude illustre de manière significative les divers mécanismes permettant à certaines institutions financières, telles les caisses d'épargne, de maintenir leur engagement au profit du développement des communautés locales.

L'étude va au-delà de l'engagement des caisses d'épargne au soutien des projets à vocation sociale et de promotion pour le développement des régions, pour se centrer sur l'offre de services financiers à un large spectre de clients comprenant les segments à revenus faibles. Elle démontre que :

- Grâce leur approche de banque de proximité et à leur faculté d'adapter leur modèle commercial, les caisses d'épargne demeurent accessibles pour une grande diversité de segments de marché;
- Le modèle des caisses d'épargne tournée vers les « parties prenantes » (« stakeholder »), qui ne cherche pas à allouer un rendement seulement aux actionnaires mais à l'ensemble de la communauté qui les entoure, permet à ces banques de renforcer leur présence et de jouer un rôle décisif et positif en faveur de l'inclusion financière, tout en atteignant des objectifs de rentabilité et de durabilité.

De manière générale, l'étude démontre que les caisses d'épargne sont des acteurs financiers durables et des moteurs de développement au niveau régional, capables de soutenir les activités économiques locales et l'offre responsable de crédits, particulièrement au profit des petits et micro entrepreneurs, aussi bien en période de croissance économique qu'en période de crise.

