ANNAPURNA (INDIA)

FINANCE VERTE INCLUSIVE

Série d'études de cas sur les Pratiques Essentielles

Pratique Essentielle N°7:

Offrir des produits et services financiers verts

Junio 2023

Preparado por Silvia Recupero
en colaboración con Isabelle Barrès y el GICSF-AG de la e-MFP

EUROPEAN MICROFINANCE PLATFORM
ADVANCING FINANCIAL INCLUSION

e-MFP
Green Inclusive & Climate Smart Finance
ACTION GROUP

Série Études de Cas sur les Pratiques Essentielles Vertes

La série “Études de Cas sur les Pratiques Essentielles Vertes” met en lumière l'expérience des prestataires de services financiers (PSF) en matière de bonnes pratiques dans les 8 domaines clés identifiés dans le Green Index 3.0.[1] Les Études de Cas de cette série offrent des exemples concrets de la manière dont un PSF a développé ses pratiques afin d'inspirer et de faciliter le parcours d’autres organisations.

Les 8 Pratiques Essentielles vertes (PE) fournissent une feuille de route et une voie d'amélioration pour que les PSF maximisent leur potentiel impact vert :

- **PE1** : Définir la stratégie environnementale
- **PE2** : Mettre en œuvre la stratégie environnementale
- **PE3** : Identifier risques et opportunités environnementaux au niveau client ou portefeuille
- **PE4** : Identifier les risques et opportunités environnementaux au niveau institutionnel
- **PE5** : Gérer les risques et opportunités environnementaux au niveau client ou portefeuille
- **PE6** : Gérer les risques et opportunités environnementaux au niveau institutionnel
- **PE7** : Offrir des produits et services financiers verts
- **PE8** : Offrir des produits et services non financiers verts

Chaque étude de cas de la série suit la même structure :

- **Historique** du PSF et contexte dans lequel il opère.
- **Des preuves** de la manière dont le PSF a de bonnes performances dans la Pratique Essentielle. Il s'agit de la section principale de l'Étude de Cas, qui propose un examen des éléments qui ont permis au PSF d'atteindre ses résultats, et de leur nature :
    - *Capacité* : comment le PSF a-t-il acquis la capacité de mettre en œuvre les activités nécessaires ? (E.g. formation interne, formation par le biais de partenariats externes, assistance technique, soutien financier, etc.)
    - *Outils* : quels outils le PSF a-t-il utilisés pour mettre en œuvre les activités nécessaires ? (E.g., indicateurs, documents, matériel, solutions informatiques, etc.)
    - *Sensibilisation* : quels ont été les résultats quantitatifs du PSF ? (E.g., sensibilisation, état d'avancement de la mise en œuvre, etc.)

- **Le parcours** du PSF pour mettre en œuvre la bonne pratique et les enseignements tirés en cours de route.
- **Prochaines étapes** du PSF - le cas échéant - pour continuer à s'améliorer dans ce domaine.

Pratique Essentielle Verte N°7 : Offrir des produits et services financiers verts

Dans la **Pratique Essentielle Verte N°7 (PE7)**, l'accent est mis sur l'offre de produits et services financiers verts :

- Le PSF propose (seul ou en partenariat) une gamme de produits financiers permettant à ses clients de faire face aux risques environnementaux et de saisir les opportunités vertes :
  - Prêts pour l'énergie renouvelable ou l'efficacité énergétique, les solutions basées sur la nature, ou l'eau et l'assainissement
  - Prêts pour pallier les conséquences négatives d'événements de changement climatique soudains
  - Financement pour des activités ciblées des Petites et Moyennes Entreprises (PMEs) : prêts aux PMEs (non dédiés ou dédiés) pour financer les PMEs impliquées dans la mise à disposition de pratiques ou de technologies vertes pour les clients
  - Produits d'assurance micro-climatique pour aider les clients ou le portefeuille à devenir plus résilients face aux chocs environnementaux ou aux risques climatiques
  - Financement pour aider les clients à devenir plus résilients face aux chocs environnementaux ou aux menaces climatiques
  - Financement pour la mise en œuvre de pratiques et de technologies vertes générant un impact environnemental positif
- Le PSF développe ses capacités spécifiques et applique des procédures spécifiques concernant les prêts mentionnés ci-dessus et d'autres mécanismes de financement.
- Les pratiques ou technologies vertes financées sont spécifiées par une taxonomie reconnue.

Les PSFs mis en évidence dans les Études de Cas sur la **Pratique Essentielle Verte N°7** (PE7) démontrent de bonnes pratiques en matière d'offre de produits et services financiers verts.

PE7 : Offrir des produits et services non financiers verts chez Annapurna

A. Contexte

À propos d'Annapurna

Annapurna Finance Pvt. Ltd (AFPL) a été créée en 2009 en Inde et est aujourd'hui l'une des cinq premières NBFC- MFI (Non-Banking Financial Company - MicroFinance Institution) du pays. Elle tire ses origines d'une entité à but non lucratif, le People's Forum, qui œuvrait pour le développement et le bien-être des groupes non desservis de la communauté. En mars 2023, Annapurna servait 2,4 millions de clients actifs et affichait un bénéfice net moyen de près de 4 millions d'USD. Annapurna Finance Pvt. Ltd pour objectif de soutenir les segments financièrement exclus et vulnérables de la population avec des produits de microcrédit sur mesure pour répondre à leurs besoins tout au long de leur vie, et de leur donner les moyens d'agir grâce à des services de crédit Plus qui leur permettent d'exploiter le potentiel de développement des entreprises, de gestion financière et de planification d'entreprise.

Annapurna participe à des projets de finance verte depuis 2019. Sa politique environnementale de la finance s'étendra sur plus de dix ans. Afin de ne pas perdre de vue l'agenda de l'ESG (environnement, social et gouvernance) et d'être plus responsable dans ses pratiques de prêt, l'institut a introduit des systèmes de gestion environnementale et sociale en 2018. Le budget annuel consacré à l'agenda vert s'élève à 300 000 euros par an et est destiné à la gestion des risques environnementaux et sociaux de ses opérations. Les objectifs de l'agenda vert sont les suivants :

- Gérer l'impact environnemental des prêts
- Faire des efforts constants pour améliorer les normes internes de gestion de l'environnement
- Réduire l'empreinte carbone par l'optimisation des ressources et l'introduction de mesures respectueuses de l'environnement
- Promouvoir les produits verts par une conception appropriée des produits.

Annapurna est l'une des institutions de microfinance pionnières en Inde qui a commencé à faire évaluer ses pratiques par des organisations tierces en matière de performance sociale et de protection des clients. Tous les cadres utilisés par l'institution sont préparés en conformité avec les meilleures pratiques du secteur, en respectant non seulement la réglementation nationale, mais aussi les normes d'entités mondiales telles que l'International Finance Corporation (IFC), les Nations Unies (ONU), la Banque asiatique de développement (ADB) et le British International Investment (BII).

Depuis 2019, la Fondation Grameen Crédit Agricole joue un rôle de catalyseur dans le développement de la stratégie verte d'Annapurna. Le Sustainability Linked Loan (SLL), une collaboration récente entre Annapurna et la Fondation Grameen Crédit Agricole, représente une étape dans l'augmentation des prêts dans le domaine des énergies renouvelables et le renforcement des initiatives respectueuses de l'environnement.

Le premier produit pro-environnemental d'Annapurna était un prêt pour l'eau potable et l'assainissement, SWASTH (« Safe Water And Sanitation To Households »). Introduit en 2014, ce produit a permis de toucher près de 200 000 ménages et de les sensibiliser à de meilleures pratiques en matière d'eau et d'assainissement et de leur donner accès à ces pratiques. La principale réussite de ce produit est son impact positif sur la santé générale des membres du ménage et la réduction des risques liés aux pratiques de défécation à l'air libre.

Dans quel contexte Annapurna opère-t-elle ?

Environ 60 % des clients d'Annapurna travaillent dans l'agriculture et les secteurs connexes, lesquels sont vulnérables aux risques climatiques. Plusieurs des États où Annapurna exerce ses activités sont exposés à des risques spécifiques liés à des catastrophes telles que les cyclones, les inondations, les sécheresses, etc. Selon le rapport du département météorologique indien (IMD)[1], la fréquence des catastrophes naturelles a fortement augmenté. Depuis 1900, le pays a enregistré un total de 756 cas de catastrophes naturelles. Au cours du siècle dernier (de 1900 à 2000), le pays a connu 402 catastrophes naturelles. En comparaison, 354 événements de ce type se sont produits au cours des deux dernières décennies (2001-2021), ce qui signifie que 88 % des catastrophes naturelles du siècle dernier se sont produites au cours des 20 dernières années.

L'incertitude quant au calendrier et à la gravité des risques liés au climat et à l'environnement menacent certainement la sécurité et la résilience des individus et des ménages et, par conséquent, la stabilité de l'ensemble du système financier. Jusqu'à il y a deux ans, la Banque de réserve de l'Inde (RBI) n'avait pris aucune initiative pour faire face aux risques financiers liés au climat.

La Task Force on Climate-Related Financial Disclosure (TCFD) a depuis été créée par le Financial Stability Board, un organisme international chargé de surveiller le système financier mondial. Les régulateurs de la Task Force on Sustainable Finance, dont la RBI, ont longuement débattu des moyens de développer la finance durable en Inde. Ce groupe créé par le ministère des finances a rédigé un projet de rapport substantiel (Taxonomie et feuille de route pour la finance durable) qui doit être publié et faire l'objet de consultations publiques. La RBI et le ministère des finances (ainsi que d'autres régulateurs) devront travailler en étroite collaboration pour assembler correctement les pièces du puzzle des risques climatiques et de la finance durable. Une majorité de banques, dont sept des douze banques du secteur public, ont l'intention d'entamer des discussions avec leurs grandes entreprises emprunteuses au sujet de leurs plans de réduction des émissions de carbone. Néanmoins, il semble que les banques du secteur public soient les moins bien préparées à ce jour.[2] Les acteurs clés qui soutiennent l'écosystème restent principalement des parties prenantes externes telles que l'IFC, l'U.S. International Development Finance Corporation (DFC) et la Banque mondiale.

B. Pratique Essentielle n°7 chez Annapurna

Répondant aux besoins des clients ruraux de l'IMF en matière d'eau et d'assainissement, le produit SWASTH fournit une aide financière aux individus pour qu'ils accèdent à l'eau potable et aux installations sanitaires au niveau du ménage.

L'idée de proposer le produit SWASTH a été lancée par Annapurna Finance en 2013. Il a été observé que dans les États d'Odisha et de Chhattisgarh, les clients se plaignaient de la qualité de l'eau et du manque d'hygiène. Plusieurs cas de diarrhée, de choléra et d'autres maladies transmises par l'eau ont été signalés en raison de l'utilisation d'eau contaminée. Divers rapports de recherche ont révélé que la majorité des zones rurales de l'Inde n'ont qu'un accès limité à l'assainissement et que de nombreux habitants des zones urbaines sont dans la même situation. L'équipe de direction de l'institution souhaitait identifier une solution centrée sur le client pour résoudre ce grave problème.

Annapurna a donc entamé des recherches internes sur le développement du produit. À l'époque, il n'y avait pas beaucoup d'options disponibles pour construire des toilettes, et la défécation à l'air libre était une pratique courante dans les zones rurales de l'Inde. Les options étant limitées, l'idée d'un partenariat avec une agence technique était la prochaine étape logique. Annapurna a fait des recherches pour choisir le bon partenaire dans ce domaine et a découvert Water.org, une agence internationale renommée qui travaille

[1] RBI gears up to deal with climate-related financial risks (mongabay.com)
[2] RBI gears up to deal with climate-related financial risks (mongabay.com)

beaucoup dans les domaines de l'eau potable et de l'assainissement dans le monde entier. Le partenariat avec Water.org a débuté en 2013. L'écart entre la demande des personnes désireuses de construire des toilettes ou ayant besoin de fonds et l'offre du gouvernement ou d'autres agences était énorme. Cela a renforcé la détermination à lancer le produit SWASTH en 2014.

Le produit de prêt SWASTH comprend une sensibilisation à l'eau potable et à l'assainissement, ainsi qu'une formation à la construction d'installations économes en ressources qui permettent de gagner en commodité, en temps, en intimité, en sécurité, de réduire les dépenses de santé et d'améliorer la qualité de vie en général. Le produit a une durée de 12 à 36 mois, un montant de prêt de 10 000 à 25 000 INR (120 – 300 USD), et un taux d'intérêt d'environ 24 %. Le calendrier de remboursement est adapté aux flux de trésorerie de la technologie de l'eau potable et de l'assainissement, de sorte que les versements peuvent être hebdomadaires, mensuels ou bimensuels. Le produit SWASTH a une durée de prêt plus longue et un taux d'intérêt plus bas (les crédits verts bénéficient d'une réduction d'intérêt de 0,05 point de base) par rapport aux crédits spécifiques non verts.

Type de produit	Nom du produit	Montant	Intérêts (réduction de l'EMI)	Mandat	LPF
Eau	Raccordement de la conduite d'eau	5 000-10 000 INR (60,30-120,60 USD)	Identique au JLG	12-18 mois	1,5 % + GST le cas échéant
Eau	Puits manuel	10 000-15 000 INR (120,60-180,90 USD)			
Assainissement	Nouvelles toilettes - fosse unique	10 000-15 000 INR (120,60-180,90 USD)			
Assainissement	Nouvelles toilettes - Double fosse	16 000-20 000 INR (192,96-241,20 USD)			
Assainissement	Nouvelles toilettes - Fosse septique	21 000-25 000 INR (253,26-301,50 USD)			

EMI : Equated Monthly Instalment (Versement mensuel equivalent) ; JLG : Joint Liability Group (Groupe de responsabilité conjointe) ; GST : Goods & Services Tax (Taxe sur les biens et les services) ; LPF : Loan Processing Fee (Frais de traitement du prêt).

En outre, l'organisation a mis en œuvre plusieurs initiatives pour soutenir le développement et l'entretien des technologies de l'eau potable et de l'assainissement. Ces initiatives comprennent des partenariats avec des fournisseurs de technologies, des organisations civiles et des programmes de subventions spécialisés :

- Afin de s'assurer que le personnel est bien équipé pour proposer et débourser des prêts verts, Annapurna offre une formation régulière sur les principes des prêts verts, l'évaluation de l'impact sur l'environnement et la gestion des risques. À ce jour, 1 116 membres du personnel ont été formés dans ces domaines, ce qui a permis d'aligner les pratiques de prêt de l'organisation sur ses objectifs de développement durable. Cette formation permet également au personnel des bureaux locaux de guider les clients tout au long du processus d'obtention de prêts verts et souligne l'importance d'une bonne gestion du prêt pour l'eau potable et l'assainissement.
- Le personnel des bureaux locaux est régulièrement formé à la gestion des prêts verts, sur des sujets tels que les processus de décaissement des prêts, le suivi et le recouvrement, et l'engagement des emprunteurs. Cela permet de s'assurer que le personnel de l'organisation peut gérer efficacement les prêts verts et aider les emprunteurs à atteindre leurs objectifs en matière de développement durable.

- L'institution propose également des programmes de formation des clients, en personne ou par le biais de tutoriels vidéo, afin de les sensibiliser à une meilleure utilisation de l'eau et à de meilleures pratiques d'assainissement.
- Pour soutenir la mise en œuvre et l'entretien des technologies d'eau potable et d'assainissement, Annapurna Finance a établi des partenariats avec des fournisseurs de technologie tels que Jayam, dont le système de gestion des prêts et les applications destinées au personnel fournissent un soutien efficace aux emprunteurs. L'organisation s'est également associée à des fournisseurs d'assistance technique, dont Water.org, pour offrir des formations, des promotions et du matériel de marketing par le biais des canaux de commercialisation traditionnels.
- Pour sensibiliser et former son personnel et ses clients aux pratiques de durabilité, Annapurna a également établi des partenariats avec des organisations civiles telles que le Peoples Forum, la formation portant notamment sur l'utilisation de l'eau potable et des technologies d'assainissement. Annapurna propose des programmes de subvention spécialisés par l'intermédiaire de Water.org afin de promouvoir la mise en œuvre et l'entretien de technologies d'approvisionnement en eau potable et d'assainissement, ce qui contribue à la réalisation de ses objectifs en matière de développement durable.

Pour améliorer encore la portée de ses initiatives, Annapurna dispose de matériel et de canaux de marketing dédiés, y compris des documents physiques et des tutoriels vidéo, pour sensibiliser aux avantages de ses programmes de prêts pour l'eau salubre et l'assainissement. Annapurna utilise divers indicateurs pour suivre et vérifier l'utilisation de ses prêts en faveur des technologies et pratiques vertes, conformément aux taxonomies et critères environnementaux établis par l'institution. Cela inclut la réalisation de contrôles de l'utilisation des prêts pour valider l'utilisation du montant du prêt pour le prêt SWASTH.

C. La démarche d'Annapurna avec la Pratique Essentielle verte n°7

La mise en œuvre de **SWASTH** s'est heurtée à de nombreuses difficultés et notamment à celles ci-dessous :

Manque de connaissances
L'un des problèmes était de fournir au personnel une formation adéquate et de renforcer ses capacités, car aucun des membres du personnel n'avait d'expérience préalable dans le domaine de l'assainissement, que ce soit en théorie ou en pratique. Toutefois, ce problème a été résolu en organisant une formation technique pratique, sur le terrain, pour le personnel.

Faible niveau de sensibilisation du marché cible

- Un autre défi difficile à relever a été le faible niveau de sensibilisation de la population (c'est-à-dire changer les mentalités des clients de l'IMF et leur faire comprendre l'importance de la construction de toilettes dans le foyer). Les gens n'étaient pas prêts à accepter le changement et avaient du mal à accepter l'idée de dépenser 15 000 INR pour la construction de toilettes. Ils étaient habitués à disposer d'un vaste espace ouvert pour déféquer, malgré les risques sanitaires. SWASTH est une cause sociale et l'objectif d'Annapurna est d'assurer la bonne santé des clients en leur fournissant de meilleurs services. En outre, le personnel était d'abord réticent à l'idée de travailler sur quelque chose de nouveau dans lequel il n'avait pas d'expertise.

- Une équipe de coordinateurs de district a été mise en place pour sensibiliser au produit et fournir une formation et un soutien aux clients dans les différents villages, ainsi que pour apporter au personnel le soutien nécessaire à la distribution de ce produit. Un programme de formation détaillé a été conçu pour les formateurs, dans le cadre duquel huit coordinateurs de district ont été chargés d'apporter un soutien et une formation au personnel sur le terrain. Grâce à du matériel d'information, d'éducation et de communication, le personnel a continué à informer les clients des

risques associés à des conditions de vie non hygiéniques. Ce processus a accru les responsabilités du personnel de terrain, mais le jeu en valait la chandelle en termes d'impact.

Coûts liés à l'expansion géographique
Outre l'expansion géographique, un autre défi consistait à normaliser le coût de la construction, qui variait en fonction de la disponibilité des maçons dans la région. Toutefois, ce problème a été résolu en formant différents maçons à la construction de toilettes durables. Ainsi, Annapurna a non seulement assuré la durabilité des toilettes construites, mais a également soutenu les moyens de subsistance des maçons qui ont suivi la formation.

Intentions des clients
Un autre problème consistait à déterminer les intentions des clients, car les prêts contractés pour la construction de toilettes étaient souvent utilisés à d'autres fins. C'est un défi qu'Annapurna a rencontré après la mise en œuvre du produit. Pour y remédier, l'IMF a obligé les clients à préparer eux-mêmes les fosses pour les toilettes, puis à demander les prêts SWASTH.

L'institution a rencontré plusieurs autres problèmes opérationnels en cours de route. Par exemple, dans de nombreux villages, la pénurie d'eau a retardé la construction des toilettes. D'autres difficultés ont été rencontrées, notamment des problèmes saisonniers, qui ont conduit à l'indisponibilité des maçons pendant les saisons de pointe, lorsqu'ils émigraient vers les États voisins en tant que travailleurs salariés ou qu'ils étaient engagés dans des travaux agricoles. La construction pendant la saison des pluies a toujours été un problème et a entraîné des retards inutiles.

La motivation d'Annapurna était de fournir à ses clients des solutions saines et de créer de meilleures relations avec eux. C'est pourquoi elle a maintenu le montant du prêt SWASTH à un niveau très économique, de sorte que les clients puissent payer les mensualités en même temps que leurs prêts existants. Une autre caractéristique – la personnalisation du prêt – a été ajoutée aux spécifications du produit. Le montant et la durée du prêt sont restés flexibles, en fonction des besoins des clients. Par exemple, une fosse simple coûte 12 000 INR (145 USD) et une fosse septique est disponible pour 25 000 INR (300 USD). La durée du prêt dépend du montant du prêt : plus le montant du prêt est élevé, plus la durée est longue.

Grâce à SWASTH, Annapurna garantit également une meilleure qualité de l'eau à la porte des clients. Auparavant, les clients passaient beaucoup de temps à aller chercher de l'eau à l'extérieur, ce qui était moins efficace et chronophage. C'est pourquoi un autre produit a été proposé : le financement de la construction de puits manuels dans les zones où le niveau de la nappe phréatique est suffisant, et le raccordement à des canalisations d'eau dans les zones où l'approvisionnement en eau est assuré par le gouvernement. L'étape suivante consistait à améliorer la qualité de l'eau potable disponible. Annapurna a donc fini par proposer un prêt pour l'achat de purificateurs d'eau. En fonction de la qualité de l'eau, l'institution suggère également aux clients la bonne catégorie de purificateur (par gravité, par osmose inverse/ultraviolet - RO/UV).

Une leçon importante à partager avec les autres PSF

En examinant l'impact de tout service financier visant à améliorer l'accès à l'eau potable et à l'assainissement, tel que le programme SWASTH développé par Annapurna, il convient de noter qu'outre l'amélioration de la qualité de vie et l'éradication des risques liés aux pratiques traditionnelles, les clients éprouvent également un sentiment de sécurité et de fierté. Cette fierté est liée à l'amélioration de leur statut social, puisqu'ils n'ont plus à déféquer à l'air libre, et au fait d'être traités comme des privilégiés par une entreprise qui leur propose des prêts spéciaux en fonction de leurs exigences et qui répond à leurs besoins les plus importants. Le fait d'avoir des toilettes à domicile s'est avéré très pratique et moins dangereux, car de nombreux cas de morsures de serpent ont été signalés pendant la période où les clients faisaient leurs besoins à l'air libre. Par ailleurs, le fait de disposer d'un point d'eau à domicile s'est avéré très

utile et a permis de gagner du temps. Les clients disposent désormais de plus de temps par jour à consacrer à des activités productives et à leurs tâches quotidiennes.

D. Quelle est la prochaine étape ?

Annapurna dispose actuellement de 10 millions d'USD d'actifs et cherche à stimuler la mise en œuvre du produit SWASTH. Son objectif est d'atteindre un montant cumulé de 50 millions d'USD de prêts décaissés d'ici 2022. Des recherches internes ont confirmé qu'il existe en Inde une énorme opportunité à saisir (environ un milliard d'USD de demande pour un produit tel que SWASTH).

Compte tenu du succès de ce produit auprès des segments de clientèle de la microfinance, la prochaine étape consistera à rendre ce produit disponible dans davantage d'États et à élargir la base de clientèle. Cette action nécessitera une augmentation du nombre d'employés pour servir la clientèle élargie et se traduira également par une augmentation de la contribution du produit à l'ensemble du portefeuille. En termes de conception de produits, le prochain ajout pourrait être l'octroi d'un prêt pour une solution complète d'approvisionnement en eau et d'assainissement pour un ménage. En ce qui concerne la sensibilisation, l'accent sera également mis sur la fourniture de toilettes pour les personnes ayant des besoins spécifiques, ce qui est important pour les personnes âgées et les personnes handicapées. Cela garantira une utilisation plus efficace des installations financées par Annapurna.

Remerciements

e-MFP et le groupe d'action « Finance vert inclusive et intelligent face au climat » (GICSF-AG) souhaitent remercier Annapurna, et en particulier Kumar Vaibhav (Head of Institutional Finance) pour avoir accordé du temps et partagé ses informations et connaissances sur l'expérience de l'institution en matière de finance verte inclusive avec Silvia Recupero et l'équipe de Green Map. Un grand merci également à Ananya Pan et Asish Mishra d'Annapurna, ainsi qu'au gouvernement du Grand-Duché de Luxembourg pour le soutien financier qui a rendu ce travail possible.

En savoir plus

Pour plus d'informations sur la démarche environnementale d'Annapurna, nous vous invitons à consulter les ressources suivantes :

- Site web d'Annapurna : Annapurna
- Informations de contact : Kumar Vaibhav, Head of Institutional Finance, vaibhav@ampl.net.in

Pour plus d'informations sur les pratiques essentielles, nous vous invitons à consulter le Green Index 3.0.

Contribuer

Nous vous encourageons à participer activement à l'enrichissement des ressources disponibles sur les bonnes pratiques environnementales.

Si vous souhaitez **contribuer à la série d'études de cas sur les pratiques vertes essentielles ou au Green Map**, nous vous invitons à contacter Joana Afonso, Plateforme européenne de la microfinance (e-MFP) à l'adresse jafonso@e-mfp.eu.

Le groupe d'action de l'e-MFP « Finance vert inclusive et intelligent face au climat » (GICSF-AG)

Le groupe d'action de l'e-MFP « Finance vert inclusive et intelligent face au climat » (GICSF-AG) est un groupe de réflexion multipartite unique dans son genre qui rassemble des praticiens de la finance inclusive et des chercheurs afin de renforcer la coopération, d'échanger des expériences et de trouver une voie commune pour traiter les questions environnementales, améliorer les connaissances et diffuser les résultats, saisir les opportunités vertes et co-créer des normes communes pour le secteur de la finance inclusive et de nouveaux outils pratiques pour promouvoir la finance verte, inclusive et intelligente face au climat. Créé en 2013, il compte aujourd'hui plus de 150 membres affiliés à plus de 75 institutions dans le monde et représente la majorité des acteurs du secteur.

La Plateforme Européenne de la Microfinance (e-MFP)

La Plateforme Européenne de la Microfinance (e-MFP) est le premier réseau d'organisations et d'individus actifs dans le secteur de l'inclusion financière dans les pays en développement. Le réseau compte plus de 130 membres du monde entier et de toutes les branches du secteur de la microfinance. L'e-MFP rassemble des consultants, fournisseurs de services, investisseurs, prestataires de services financiers, agences de développement multilatérales et nationales, ONG et chercheurs.

Près de deux milliards de personnes restent exclues des systèmes financiers. Pour aborder la question, la Plateforme cherche à promouvoir la coopération, le dialogue et l'innovation entre ces différents acteurs à l'œuvre dans les pays en développement. L'e-MFP encourage les activités qui améliorent l'accès mondial à des services financiers inclusifs de qualité, abordables et durables pour les populations non ou sous-bancarisées. La Plateforme poursuit cet objectif à travers l'échange de savoirs, les partenariats et l'innovation mais aussi par ses multiples groupes de travail composés d'experts du secteur. La Semaine Européenne de la Microfinance, qui attire plus de 400 acteurs de premier plan représentant des dizaines de pays, le prestigieux Prix Européen de la Microfinance annuel et les nombreuses publications de l'e-MFP contribuent également à cet objectif.

European Microfinance Platform
39 rue Glesener
L-1631 Luxembourg
contact@e-mfp.eu
www.e-mfp.eu

Avec le soutien de

LUXEMBOURG
AID & DEVELOPMENT