



CATALYSER LA TRANSITION DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE

ÉTAT DES LIEUX, MUTATIONS
STRUCTURELLES ET PLAIDOYER

ÉDITEUR

Innogen Consulting

COMMANDITAIRES

ANIMF (Association Nationale des Institutions de Microfinance)

APROCEC (Association Professionnelle des Coopératives d'Épargne et de Crédit)

REMERCIEMENTS

Ce rapport sectoriel est le fruit d'une collaboration stratégique entre l'ANIMF, l'APROCEC et le cabinet Innogen Consulting. Son ambition est de fournir une lecture indépendante, rigoureuse et de haute qualité, de l'évolution de l'écosystème de la microfinance en République Démocratique du Congo.

Les conclusions, analyses et recommandations stratégiques présentées dans cette publication reflètent les perspectives des auteurs et du cabinet éditeur, sur la base des données récoltées et des modélisations effectuées.

L'ANIMF, l'APROCEC et Innogen Consulting tiennent à exprimer leur profonde gratitude envers les dirigeants, les experts et les partenaires institutionnels qui ont généreusement partagé leur temps, leurs données empiriques et leur vision stratégique. Ce rapport n'aurait pu atteindre ce niveau de profondeur analytique sans leur engagement commun en faveur de la qualité, de l'indépendance et de l'impact de l'inclusion financière en RDC.

AVEC NOS REMERCIEMENTS PARTICULIERS

Pour leurs éclairages stratégiques, leurs analyses de terrain et leur contribution inestimable à la compréhension des dynamiques du marché :

- **Jean Luc Nzoubou** – Président, ANIMF
- **André Mayala** – Secrétaire Général, ANIMF
- **André Nkusu** – Secrétaire Général, APROCEC
- **Pacifique Ndagano** – Directeur Général, SMICO SA
- **Sibia Ngayihembako** – Directrice générale adjoint, FINCA RDC
- **Gabriel Ikamba** – Directeur des Opérations, Fonds pour l'Inclusion Financière (FPM)
- **Rocky Abdoul Milingita** – Consultant Expert en Services Financiers Digitaux, MicroSave Consulting (MSC)

Ce rapport a été co-produit par l'Association Nationale des Institutions de Microfinance en RDC (ANIMF), l'Association Professionnelle des Coopératives d'Épargne et de Crédit (APROCEC) et Innogence Consulting. Il est publié à des fins exclusivement informatives, didactiques et analytiques. Son contenu ne saurait être interprété comme un conseil en investissement, une recommandation financière officielle, ni comme une incitation légale ou fiscale à engager des capitaux auprès des institutions citées.

Il aspire à refléter de manière globale, inclusive et équitable la dynamique de l'ensemble du secteur de la microfinance et des coopératives d'épargne et de crédit en RDC. Les études de cas ou citations explicites de certaines institutions (IMF ou COOPEC) sont utilisées à des fins exclusivement illustratives et didactiques, sur la base des entretiens approfondis menés et de la disponibilité des données techniques au moment de la rédaction. L'absence de mention nominative d'une institution ne saurait en aucun cas être interprétée comme une omission volontaire, une exclusion ou une dépréciation de son rôle, de son impact ou de sa contribution essentielle à l'écosystème financier national.

Les indicateurs, statistiques, analyses et perspectives sectorielles présentés dans ce document sont issus de données de marché consolidées par l'ANIMF et l'APROCEC, de rapports officiels des autorités de régulation (Banque Centrale du Congo, ARCA), ainsi que d'entretiens directs menés auprès des parties prenantes du secteur. Bien que toutes les parties prenantes aient déployé les diligences nécessaires pour garantir la précision et la mise à jour des informations à la date de publication (incluant des estimations pour les exercices 2024-2025), l'ANIMF, l'APROCEC et leurs partenaires ne formulent aucune garantie, expresse ou implicite, quant à l'exhaustivité absolue de ces données. La volatilité inhérente au climat macroéconomique et sécuritaire en RDC implique que les situations décrites sont susceptibles d'évoluer de manière rapide et imprévisible.

L'ANIMF, l'APROCEC, ainsi que les auteurs et contributeurs du rapport, déclinent formellement toute responsabilité quant aux conséquences directes ou indirectes, pertes financières, manques à gagner ou préjudices commerciaux découlant de l'interprétation ou de l'utilisation des informations et recommandations formulées dans ce document. Chaque lecteur et opérateur économique assume l'entière responsabilité de ses propres décisions d'affaires et arbitrages financiers.

© 2026 **ANIMF x APROCEC x Innogence Consulting**. Tous droits réservés.

Ce rapport est protégé par la législation nationale et internationale relative à la propriété intellectuelle. Toute reproduction, distribution, modification ou diffusion publique, partielle ou totale, de ce document, sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit (électronique, mécanique ou autre), est strictement interdite sans l'accord écrit, préalable et conjoint de l'ANIMF, de l'APROCEC et Innogence Consulting.

Table des matières



Panorama et évolution structurelle du secteur de la microfinance

Une forte croissance des actifs frôlant les 800 millions de dollars 10

Une intermédiation financière éprouvée 15

Une mutation stratégique vers la mésofinance 17



Empreinte géographique et dynamique de pénétration de la microfinance

Le déploiement de la microfinance comme ultime recours d'inclusion 22

Le pivot stratégique vers la distribution décentralisée 24

La mutation de l'offre face à l'ambition nationale d'inclusion financière 2028 32



Conclusion générale : catalyser la transition du secteur de la microfinance

Bilan, défis et leviers de croissance 41

Recommandations stratégiques et plan de transformation 42

Chiffres clés 2025

Malgré une croissance historique propulsant ses actifs à près de 800 millions de dollars, la microfinance congolaise se trouve à un point d'inflexion critique. Entre le pivot vital vers la mésofinance pour soutenir l'économie réelle, l'urgence de la numérisation des paiements, et les menaces sécuritaires pesant sur ses portefeuilles à l'Est, le secteur opère une mutation structurelle majeure.

▸ Le poids macroéconomique

Le secteur s'affirme comme le moteur incontournable de l'économie réelle, affichant une taille de total bilan historique et une capacité de réinjection des liquidités qui surclasse largement le système bancaire traditionnel.

EXPANSION ACCÉLÉRÉE DES ACTIFS

790 M\$

Le total bilan du secteur a presque triplé entre 2015 et 2025

PÉNÉTRATION MASSIVE DU MARCHÉ

3,7 M

Le secteur gère désormais plus de 3,7 millions de comptes actifs

MOTEUR DE L'ÉCONOMIE RÉELLE (Moyenne 2015-2025)

79 %

Les IMF surclassent largement la capacité d'intermédiation des banques commerciales (44 %)

▸ Le pivot vers la mésofinance et le genre

Délaissant l'approche de masse du microcrédit de subsistance, les institutions opèrent une montée en gamme stratégique en concentrant leurs capitaux sur les MPME et l'entrepreneuriat féminin, segments à très haute valeur ajoutée.

PREMIUMISATION DU FINANCEMENT FÉMININ

3 894 \$

Le ticket moyen alloué aux femmes a été décuplé depuis 2018

PIVOT VERS LA MÉSOFINANCE

6 144 \$

L'encours de crédit moyen alloué aux MPME a plus que doublé en sept ans

▸ L'efficacité opérationnelle

Portée par la digitalisation et les réseaux d'agents, la force de vente se restructure. Les équipes gèrent désormais des portefeuilles clients plus restreints mais hautement qualitatifs, maximisant ainsi la rentabilité unitaire.

OPTIMISATION DE LA CHARGE COMMERCIALE

79

Chute drastique du nombre d'emprunteurs physiques gérés par agent (contre 376 en 2018)

MAXIMISATION DE LA VALEUR UNITAIRE

229 K\$

L'encours financier moyen sous gestion par agent de crédit affiche une croissance hautement qualitative

► L'urgence sécuritaire

L'escalade du conflit armé à l'Est fait peser un risque systémique sur la viabilité des acteurs de proximité. Cette crise détruit la qualité des portefeuilles et menace directement la sécurité financière des populations.

EXPOSITION MAXIMALE AU SUD/NORD-KIVU & BUNIA

103,7 M\$*

Près de 19 % de l'encours total de crédit est menacé par l'offensive du M23

POPULATIONS PRISES AU PIÈGE

251 885*

Plus d'un quart de million de clients voient leur sécurité financière directement engagée

EXPLOSION DU RISQUE CRÉDIT (SMICO, fin 2025)

32,4 %

Le portefeuille à risque (PAR30) s'envole dans les agences ciblées en zone de conflit (norme <5%)

* Au 31 janvier 2025 sur un échantillon de 13 institutions

INTRODUCTION

La République Démocratique du Congo s'est fixé un impératif macroéconomique clair : faire passer le taux d'inclusion financière national de 38,5 % en 2022 à 65 % d'ici l'horizon 2028. Face à un secteur bancaire traditionnel historiquement confiné au service des élites urbaines et des grandes corporations, la microfinance s'est imposée comme un vecteur d'inclusion vitale pour l'économie réelle. Les métriques de l'exercice 2025 traduisent l'ampleur de cette intermédiation : le secteur affiche désormais un total bilan frôlant les 800 millions de dollars et gère un vivier de plus de 3,7 millions de comptes actifs.

Le modèle historique binaire de la microfinance, fondé exclusivement sur le microcrédit de subsistance et la collecte d'épargne, est aujourd'hui frappé d'obsolescence. Au cours des dix dernières années, le secteur est passé d'un tissu historiquement vulnérable aux chocs de gouvernance, à un écosystème financier hautement régulé et professionnalisé. Purifié par un durcissement des normes prudentielles de la BCC et redynamisé par l'entrée de capitaux d'institutions de financement du développement internationales, le marché s'est structuré autour d'acteurs de premier plan capables de piloter des portefeuilles complexes.

Cette restructuration se heurte encore à un environnement opérationnel d'une dureté, marqué par des ruptures critiques. Pour illustration, à l'Est, l'impact de l'offensive du M23 menace directement la qualité des bilans en asphyxiant les portefeuilles concentrés dans le Kivu; au niveau macro-réglementaire; l'échéance d'avril 2027 fixée par la BCC pour la dématérialisation des transactions en devises impose un saut technologique à marche forcée vers l'interopérabilité nationale, au risque d'une disqualification des acteurs les moins armés.

Pris en étau entre ces chocs exogènes et cette accélération réglementaire, par quels leviers le secteur de la microfinance congolaise peut-il formuler sa réponse stratégique pour pérenniser son modèle et matérialiser les objectifs du "Cap 2028" ?

Ce rapport formalise une matrice d'interventions d'urgence structurée autour de trois grands axes de transformation sectorielle :

- **L'axe réglementaire et fiscal** analyse les prérequis indispensables à la transparence et à l'assainissement du marché. Il retrace ainsi les priorités nationales urgentes : l'unification légale et fiscale du secteur, la modernisation numérique de l'identité des clients, l'accès formel des institutions à la paie des fonctionnaires, l'assouplissement des règles prudentielles de la Banque Centrale et la connexion obligatoire de tous les acteurs à la Centrale des risques et et l'encadrement tarifaire et fiscal de l'interopérabilité monétaire pour prévenir toute exclusion par le prix.
- **Le pivot opérationnel et technologique** décrypte la réinvention des canaux de distribution des IMF et COOPEC. Il explore les réponses aux pannes d'infrastructures — par le déploiement de protocoles USSD hors-ligne et de solutions de *correspondent banking* intelligentes type *Leya* — ainsi qu'une stratégie pour faciliter l'adaptation des utilisateurs aux outils numériques
- **L'axe du de-risking et de l'appui structurel**, enfin, trace la trajectoire d'une ingénierie financière modernisée, où le refinancement concessionnel et les fonds de garantie s'imposent comme les remparts pour maintenir le financement des clients, même au cœur des zones de conflit.



1

Panorama et évolution structurelle du secteur de la microfinance

CONTENU

Une forte croissance des actifs frôlant les 800 millions de dollars	10
Une intermédiation financière éprouvée	15
Une mutation stratégique vers la mésofinance	17

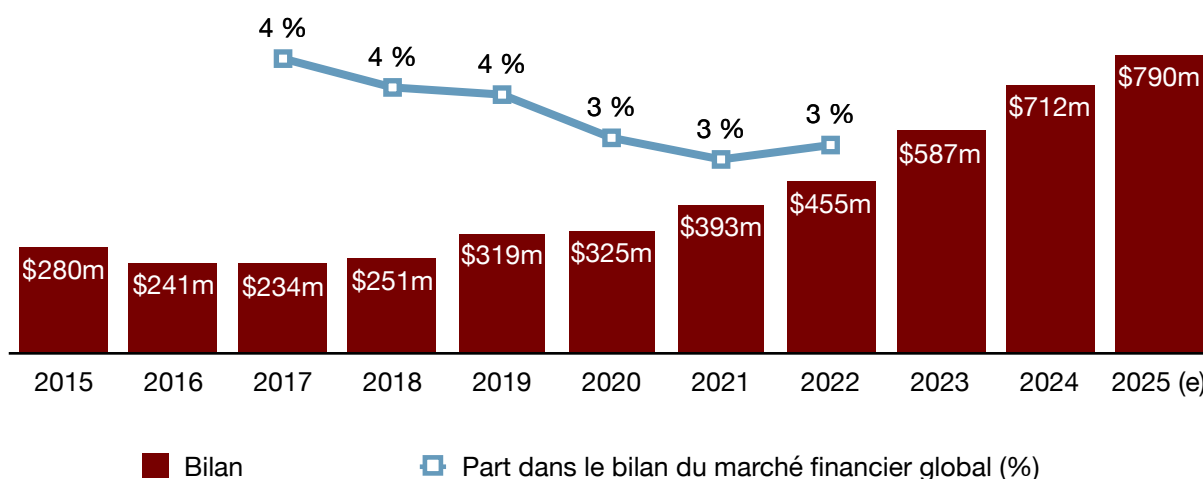
UNE FORTE CROISSANCE DES ACTIFS FRÔLANT LES 800 MILLIONS DE DOLLARS

PORTÉ PAR LA PROFESSIONNALISATION DE SES ACTEURS ET L'AFFLUX DE CAPITAUX STRUCTURANTS

L'écosystème de la microfinance en République Démocratique du Congo est entrain de franchir un cap de maturité, porté par un afflux de capitaux structurants et une professionnalisation de ses acteurs. Les indicateurs de croissance en témoignent : entre 2015 et 2025, le total bilan du secteur s'est hissé de 280 millions USD à près de 790 millions USD, affichant une progression annuelle moyenne (TCAC) de 10,9 %.

En perspective avec le secteur bancaire, bien que le total bilan de la microfinance croisse en valeur absolue, son poids relatif dans le paysage financier congolais reste marginal et a même connu une légère érosion. La part du secteur de la microfinance dans le total bilan cumulé sur la période 2017-2022 est passée de 4,1 % en 2017 à 2,9 % en 2022¹. En corollaire, le secteur bancaire traditionnel maintient une portion écrasante sur le marché.

GRAPHIQUE 1. EVOLUTION DU TOTAL BILAN DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE ET SA PART DANS LE SYSTEME FINANCIER GLOBAL SECTEUR, 2015-2025



Source : Compilation des données de marché / Banque Centrale du Congo (BCC) & Stratégie Nationale d'Inclusion Financière 2023-2028. Les données 2025 sont des estimations.

Derrière ces volumes financiers actuels, la physionomie des acteurs a radicalement changé. En 2015, le secteur de la microfinance affichait un certain dynamisme quantitatif, avec un total de 128 institutions agréées. Cette cohorte se composait de 23 Institutions de Microfinance (IMF) et d'une majorité de 105 Coopératives d'Épargne et de Crédit (COOPEC). À cette époque, le modèle

coopératif prédominait largement en nombre, porté par une logique de proximité communautaire trouvant un écho particulièrement fort dans les provinces de l'Est (Nord-Kivu, Sud-Kivu).

¹ Stratégie Nationale d'Inclusion Financière 2023-2028

En effet, les provinces du Nord et du Sud-Kivu concentrent à elles seules plus de 50 % des COOPEC et environ 40 % des IMF consolidant à eux seuls près de 40% des actifs globaux. Au-delà d'une cartographie sectorielle, ces statistiques soulignent qu'une part critique de l'activité microfinancière nationale évolue dans des régions historiquement fragilisées par les conflits armés, l'instabilité et les crises humanitaires.

Durant la période allant de 2016 à 2020, le nombre total d'institutions du système financier décentralisé (ISFD) a chuté de manière drastique pour s'établir à 92 institutions en 2021 (21 IMF et 71 COOPEC). Cette diminution de plus d'un quart des acteurs en l'espace de cinq ans résultait de la convergence d'une crise de gouvernance interne au sein de plusieurs réseaux : Le cas le plus emblématique est l'effondrement du réseau MECRECO (Mutuelle d'Épargne et de Crédit du Congo), qui fut pendant cette période la principale et la plus vaste institution coopérative du pays avec près de 200 000 clients répartis dans 7 provinces². En 2016, la Banque Centrale du Congo l'avait placée sous gestion administrative provisoire, un processus qui a mené vers une liquidation forcée.

Cette défaillance de structures phares avait agi comme un électrochoc réglementaire, la Banque Centrale du Congo (BCC) durcissant ses exigences prudentielles, notamment en matière de capitalisation minimale et de normes de provisionnement. Dès 2013, l'Instruction n° 0010 (et ses révisions subséquentes) a imposé des paliers rigoureux : le capital minimum a été fixé à 100 000 USD (puis 250 000 USD en 2017) pour les entreprises de micro-crédit, et à 350 000 USD (puis 700 000 USD en 2017) pour les sociétés de microfinance³.

De surcroît, le contrôle opérationnel est encadré par l'Instruction n° 15 (et ses mises à jour) relative aux normes prudentielles⁴. Cette instruction contraint les ISFD à respecter des ratios sévères en matière de liquidité immédiate, de division des risques (plafonnement des engagements sur un seul groupe de contreparties) et limite drastiquement l'octroi de prêts aux dirigeants et employés de l'institution, source historique de malversations. Plus récemment, la refonte des règles d'externalisation, encadrée par l'Instruction n° 41 (Modification n° 1)⁵, interdit à toute IMF de sous-traiter des opérations qualifiées "d'opérations de banque" à des prestataires non agréés, et impose l'intégration complète des activités externalisées (comme les plateformes de paiement tiers) dans le système de contrôle interne de l'établissement assujetti.

Ce renforcement du cadre prudentiel a favorisé une consolidation progressive du secteur, conduisant à la sortie des établissements les moins capitalisés. A partir de l'exercice 2022, une phase de reprise s'est donc amorcée, caractérisée par l'entrée massive de capitaux issus des Institutions Financières de Développement (IFD) internationales telles que Proparco, BIO, FMO, IFC et favorisant la consolidation du marché autour d'un oligopole de « champions », à savoir **FINCA RDC, Advans Congo, Baobab RDC, SMICO**, qui concentrent aujourd'hui à eux seuls environ 55 % du portefeuille de crédit global du secteur et drainent environ 32 % du total de l'épargne. Par ailleurs, elles fédèrent un volume de plus de 617 000 clients.

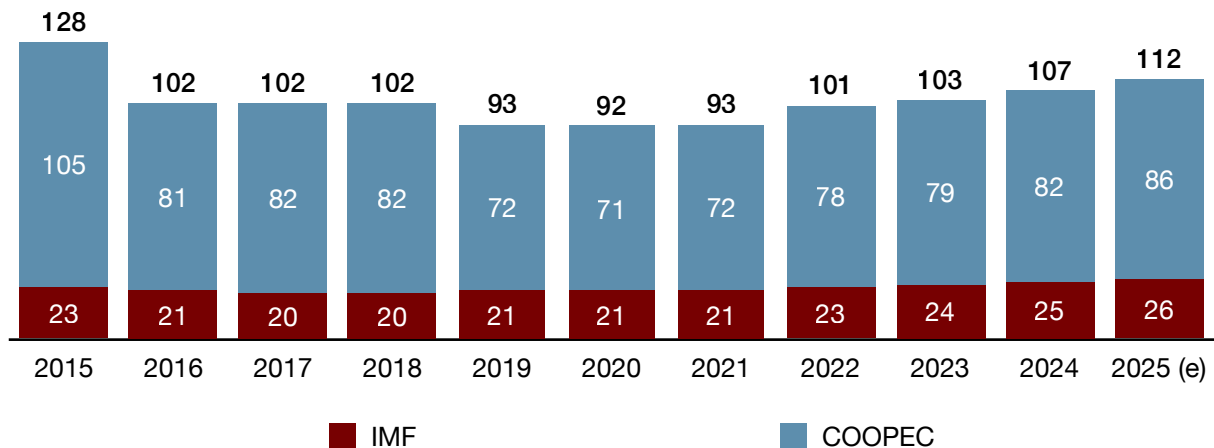
² Micro-finance : ça chauffe à la CBCO

³ Instruction N° 0010 relative à la fixation du capital minimum des institutions de microfinance

⁴ Recueil II des textes réglementaires des coopératives d'épargne et de crédit ainsi que des institutions de microfinance

⁵ Instruction 41 aux institutions de microfinance relative aux conditions d'agrément, de modification de statuts ainsi que des autres éléments ayant concouru à la délivrance de l'agrément

GRAPHIQUE 2. DYNAMIQUE DU NOMBRE D'INSTITUTIONS SUR LA DERNIERE DECENNIE (2015-2025)



Source : Compilation des données de marché & Banque Centrale du Congo (BCC)
 Les données 2025 sont des estimations

ILLUSTRATION 1. PAYSAGE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE EN RDC



Non exhaustif

L'apport stratégique des véhicules nationaux de refinancement : Le rôle moteur du FPM

Par essence, les Coopératives d'Épargne et de Crédit (COOPEC) reposent sur un actionnariat démocratique et fragmenté, composé exclusivement de membres-sociétaires locaux. Selon les données sectorielles arrêtées en 2022, la quasi-totalité des 78 COOPEC alors opérationnelles étaient financées par des capitaux 100 % nationaux. À l'inverse, sur la même période, 6 des Sociétés de Microfinance (SMF) et Entreprises de Microcredit (EMC) étaient constituées de capitaux étrangers, tandis que 14 s'appuyaient sur des capitaux nationaux.

Si le modèle des COOPEC garantit un ancrage communautaire fort, sa capacité de recapitalisation en cas de choc exogène est circonscrite à la capacité d'épargne de ses membres. Or, ces derniers sont les premiers agents économiques frappés par les crises macroéconomiques. Cette architecture de l'actionnariat confère aux Institutions de Microfinance (IMF) à capitaux étrangers plusieurs avantages comparatifs décisifs par rapport à leurs homologues locales.

En effet, étant quasi-exclusivement adossées à des groupes internationaux spécialisés, à des fonds d'impact ou à des Institutions de Financement du Développement (IFD), elles bénéficient, en plus de capitaux extérieurs, à un accès aux technologies de pointe et d'une gouvernance alignée sur les normes internationales.

À titre d'illustration, Baobab RDC, qui s'est implantée sur le marché par le rachat de l'IMF Oxus RDC en 2017, a pour actionnaire majoritaire le Groupe Baobab (opérateur panafricain), et compte parmi ses actionnaires minoritaires des investisseurs institutionnels de poids tels que FISEA (un fonds d'investissement détenu par l'Agence Française de Développement et conseillé par Proparco) et le fonds d'impact IPAE (Investisseurs & Partenaires).

Face à cette asymétrie entre, d'une part, les institutions adossées à de groupes internationaux et, d'autre part, les acteurs locaux (COOPEC et IMF indépendantes) structurellement limités dans leur accès aux capitaux, l'intervention de mécanismes de soutien public/privé est cruciale pour équilibrer le marché. C'est là qu'intervient le Fonds pour l'Inclusion Financière (FPM) qui déploie sa mission à travers une architecture duale complémentaire : le FPM ASBL, dédié à l'assistance technique, et le FPM SA, son véhicule commercial de refinancement.

En 2025, le FPM a poursuivi sa consolidation stratégique, affichant un total bilan s'établissant à 124 millions USD. Ce volume irrigue directement l'économie réelle agissant comme un prêteur de second rang vital pour les ISFD avec un encours de crédit (portefeuille de prêt) qui s'est accru pour atteindre 54,7 millions USD, désormais distribués à 18 institutions financières partenaires (IFP)⁶.

⁶ FPM, Chiffres clés et principaux résultats du FPM, 2025

Pour soutenir stratégiquement ces acteurs, le FPM déploie trois instruments majeurs. Premièrement, la **dette senior**, permettant aux IFP d'allonger leurs maturités. Deuxièmement, la **dette subordonnée**, un bouclier qui consolide la solvabilité réglementaire des IFP pendant leur croissance. Enfin, l'instrument le plus disruptif reste son **fonds de garantie partielle de crédit**.

En 2024, le FPM SA s'est vu confier la gestion d'un don supplémentaire de 21 millions EUR du gouvernement allemand, s'ajoutant au financement initial de 37 millions USD de la Banque Mondiale pour atteindre une dotation globale de 57 millions USD. Ce levier a propulsé la capacité de couverture de la garantie à 204 millions USD. Ce mécanisme de partage des risques, incite directement les institutions à sortir de leur zone de confort pour financer des segments prioritaires et sous-desservis : les femmes, les jeunes, l'agriculture et les énergies renouvelables.

Le refinancement seul étant insuffisant face au déficit de professionnalisation du secteur, le FPM ASBL (avec un volume total de projets engagés de 29,5 millions USD depuis 2011) intervient pour corriger les failles structurelles du marché. Ayant piloté 702 projets d'assistance technique et appuyé directement 37 IFP depuis sa création, le FPM déploie un renforcement institutionnel lourd pour pallier les faiblesses de gouvernance et de gestion des risques. Ce volet a notamment permis de former 6 350 cadres et agents du secteur depuis 2011.

Plus encore, face au comportement mimétique des institutions — qui tendent à copier les mêmes produits par aversion au risque —, le FPM fournit une assistance technique spécialisée pour les pousser vers l'innovation. C'est dans cette optique qu'a été signé en 2024 un partenariat stratégique avec Enabel visant à catalyser l'accès au financement pour 517 néo-entrepreneurs et 90 MPME dans 6 provinces pilotes, en renforçant l'écosystème d'accompagnement entrepreneurial.

Enfin, le FPM s'impose comme un des principaux catalyseurs de la modernisation sectorielle, préparant activement les acteurs à la digitalisation. En aval, le FPM consolide la demande à travers son Programme d'éducation financière et digitale, marqué en 2024 par le lancement de l'application *Makuta EduFin* et par une campagne médiatique titanesque ayant touché 2,5 millions de ménages à nos jours.

L'impact systémique de cet interventionnisme est colossal et dépasse les frontières strictes de la microfinance. L'ensemble des Institutions Financières Partenaires (IFP) soutenues par le FPM — incluant à la fois les IMF/COOPEC et les banques commerciales finançant les MPME — concentraient en 2024 un portefeuille de dépôts consolidé de 899,4 millions USD.

A fin 2025, cet écosystème élargi affiche un encours de crédit MPME de 960,4 millions USD. Il a permis de financer plus de 550 000 MPME et d'octroyer plus de 178 000 crédits. Cette trajectoire s'inscrit dans une forte dynamique d'inclusion sociale, avec 31 % de femmes et 24 % de jeunes parmi les bénéficiaires, s'ajoutant aux millions de comptes historiquement ouverts pour des populations jadis exclues.

UNE INTERMÉDIATION FINANCIÈRE ÉPROUVÉE

S'APPUYANT SUR UNE COLLECTE D'ÉPARGNE EN FORTE CROISSANCE ET UNE CAPACITÉ DE TRANSFORMATION NETTEMENT SUPÉRIEURE AU SECTEUR BANCAIRE

La décennie écoulée consacre la microfinance comme un véritable moteur du financement de l'économie réelle, affichant une capacité de réinjection de liquidités nettement supérieure à celle du secteur bancaire traditionnel. Les institutions de microfinance ont en effet maintenu un ratio d'intermédiation moyen de **79 %** sur la période, surclassant largement la moyenne des banques commerciales, cantonnée à **44 %**. Cette forte intensité d'intermédiation s'appuie sur une croissance des volumes absolus : l'épargne globale collectée par le secteur est passée de 168 millions USD en 2016 à 615,7 millions USD en 2025. Parallèlement, les encours de crédits ont grimpé de 137 millions USD en 2016 à 531,6 millions USD en 2025.

L'analyse croisée de ces indicateurs d'activité permet de structurer cette trajectoire en trois phases bien distinctes :

► Période pré-covid (2015-2019)

Cette première phase a été marquée par une contraction de la distribution de crédit, l'encours s'étant contracté de 162,2 millions USD en 2015 à son point le plus bas, 121,7 millions USD en 2017 (soit des baisses successives de -15,5 % puis -11,1 %), conséquence directe de la crise de change. Dans un contexte d'incertitude politique, le franc congolais s'était fortement déprécié, entraînant une érosion significative du pouvoir d'achat. Cette détérioration se reflète dans la qualité des portefeuilles de la période : le PAR30 (Portefeuille à Risque à plus de 30 jours) sectoriel s'était dégradé, passant de 6,80 % en 2015 à un pic de 15,50 % en 2017.

Face à la hausse des créances douteuses, les institutions avaient maintenu une attitude prudente sur leurs activités de crédit, se traduisant par une baisse continue du ratio d'intermédiation, passé de 81,5 % en 2016 à 69,5 % en 2017, puis à 59,6 % en 2019. Parallèlement, la part d'encaisse oisive (fonds non prêtés) a augmenté, passant de 28,1 % en 2018 à 33,7 % en 2019, signe d'une forte aversion au risque et d'une préférence pour la liquidité.

► Période durant Covid (2020-2022)

Face à la crise sanitaire, le secteur a d'abord accusé une stagnation transitoire en 2020, avec une croissance quasi nulle de l'encours de crédit (+0,2 %) et celui de l'épargne (-0,1 %). Un rebond s'est ensuite amorcé dès l'année suivante : l'encours de crédit a explosé de +46,8 % en 2021 puis de +25,7 % en 2022. La collecte d'épargne a suivi cette dynamique de confiance, franchissant la barre des 333 millions USD fin 2022.

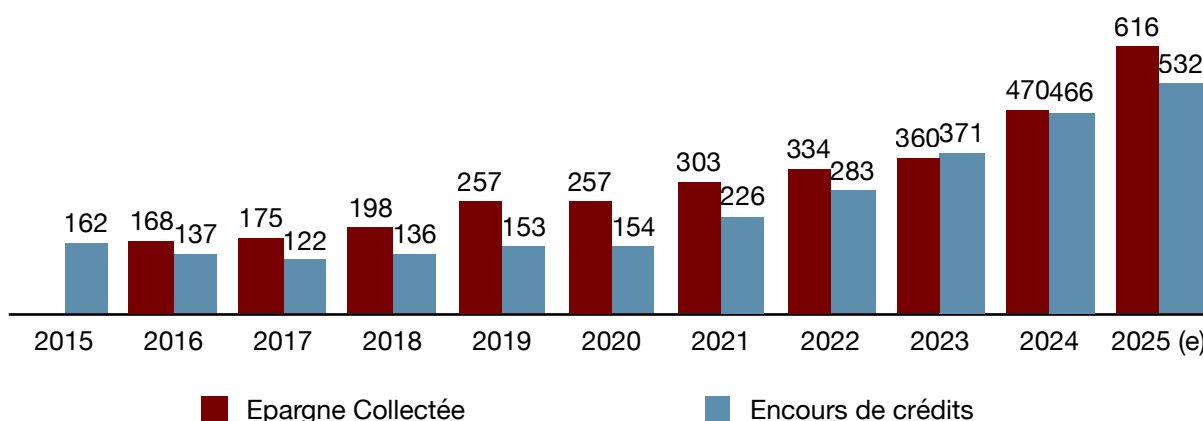
Durant cette période, la microfinance a joué un rôle d'amortisseur vital, contrastant avec le repli défensif du secteur bancaire. Alors que les banques commerciales ont sensiblement réduit leur activité de crédit — faisant chuter leur ratio de transformation de 51,5 % en 2019 à seulement 37,4 % en 2020 —, les institutions de microfinance ont maintenu leur engagement (59,8 % en 2020) avant de l'intensifier massivement pour soutenir l'économie. Leur ratio d'intermédiation a ainsi été propulsé à 74,4 % en 2021 pour culminer à 84,9 % en 2022.

► Période Post-Covid (2023-2025)

Les dépôts ont connu une accélération encore plus marquée, affichant des bonds successifs de +30,7 % en 2024 et de +30,9 % en 2025, pour atteindre un encours record de 615,7 millions USD en 2025. Les encours de crédit ont suivi cette dynamique ascendante pour s'établir à 531,6 millions USD en fin de période.

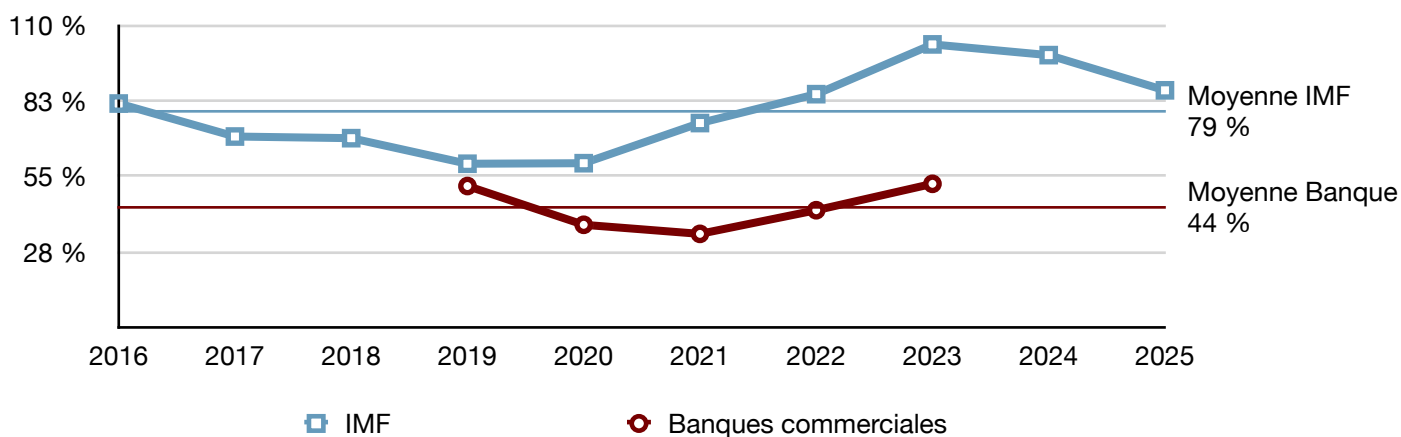
Ce redressement des volumes s'est accompagnée d'une amélioration substantielle de la solidité institutionnelle. La qualité du portefeuille a été globalement maîtrisée grâce à une politique d'épuration des créances douteuses, ramenant le PAR30 à 6,13 % en 2022 avant de le stabiliser à 8,50 % en 2023.

GRAPHIQUE 3. EVOLUTION DE L'EPARGNE ET DU CREDIT, EN MILLIONS DE US\$, (2015-2025)



Source : Compilation des données de marché & Banque Centrale du Congo (BCC)
Les données 2025 sont des estimations

GRAPHIQUE 4. RATIO D'INTERMEDIATION FINANCIER : IMF VS. BANQUE



Source : Compilation des données de marché & Banque Centrale du Congo (BCC)
Obtenu en faisant le ratio des encours de crédits sur l'épargne collectée

UNE MUTATION STRATÉGIQUE VERS LA MÉSOFINANCE

LE PASSAGE D'UNE LOGIQUE DE VOLUME À UNE LOGIQUE DE VALEUR POUR OPTIMISER LA RENTABILITÉ UNITAIRE

L'écosystème de la microfinance a opéré une transition décisive : le passage d'une logique de volume à une logique de valeur. L'analyse spécifique des données issues d'un échantillon des IMF (regroupant 19 à 26 institutions entre 2018-2025) démontre que la microfinance de masse cède progressivement la place à une stratégie de financements ciblés à très haute valeur ajoutée. Cette mutation se traduit par une restructuration de l'organisation du travail sur le terrain et une optimisation de la productivité des équipes commerciales.

Historiquement focalisés sur la gestion d'un grand nombre de petits clients, les agents de crédit ont vu leur portefeuille physique se contracter drastiquement. Le nombre d'emprunteurs actifs par agent de crédit, baromètre de la charge de travail opérationnelle, a chuté de 376 clients par agent en 2018 à seulement 79 clients en 2025. Parallèlement, les effectifs commerciaux ont triplé, passant de 549 agents en 2018 à 1 881 en 2025.

Cette réduction de la voilure par agent ne traduit en rien une baisse de productivité mais illustre au contraire une mutation qualitative du métier. En effet, si le volume d'encours moyen géré par agent est passé d'environ 199 000 USD en 2018 à plus de 229 000 USD en 2025 au sein de l'échantillon, c'est la complexité de ce portefeuille qui a radicalement changé : les tickets moyens d'investissement sont beaucoup plus élevés

En effet, instruire et surveiller 79 gros dossiers de financement de MPME exige une structuration financière, des *due diligences* rigoureuses et une maîtrise des normes de conformité bien supérieures à la simple collecte hebdomadaire auprès de 376 micro-emprunteurs de subsistance. Par ailleurs, de plus en plus déchargées des tâches administratives chronophages et de la gestion physique des espèces grâce à la digitalisation des paiements, les équipes commerciales concentrent désormais leur valeur ajoutée sur le conseil et l'étude de solvabilité.

Ce recentrage stratégique a un impact direct sur l'efficacité du secteur, contribuant à réduire les coûts de transaction, d'acquisition et de supervision par dollar prêté, maximisant le produit net par client.

Cette "premiumisation" de la clientèle se lit notamment à travers l'encours moyen de crédit par emprunteur, qui a été multiplié par plus de cinq, passant de 530 USD en 2018 à 2 891 USD en 2025. Chaque décaissement génère ainsi des marges d'intérêts beaucoup plus confortables pour un coût administratif et humain proportionnellement optimisé.

Pour asseoir ce nouveau modèle, les institutions ciblent en priorité deux segments majeurs, avec des tickets d'investissement en forte hausse :

▸ L'entrepreneuriat féminin

En 2018, le ticket de crédit moyen alloué aux profils féminins n'était que d'environ 302 USD. Il s'agissait alors de pur microcrédit de subsistance. En 2025, ce ticket moyen s'est littéralement envolé pour atteindre près de 3 894 USD. Si le nombre total d'emprunteuses au sein de notre panel a été divisé par deux sur la période, le volume financier qui leur est alloué a, quant à lui, été multiplié par plus de six. Ce segment est devenu un segment lucratif, les institutions délaissant la masse pour cibler désormais des PME dirigées par des femmes.

Par exemple, **FINCA RDC** a opéré une rupture stratégique avec son produit "**JUSTE pour ELLE**", un crédit individuel de croissance dédié aux dirigeantes. Ce produit a enregistré une hausse de 1 000 % de ses décaissements et plus de 4 000 femmes ont bénéficié de ce financement douze mois seulement après son lancement⁷. Dans la même dynamique, **SMICO SA** déploie la ligne "**Rien sans la Femme**" pour financer l'expansion d'infrastructures commerciales et manufacturières.

▸ Les MPME

Le ticket de crédit moyen pour une MPME a doublé sur la période, passant d'environ 2 824 USD en 2018 à plus de 6 143 USD en 2025. L'encours global dédié à ces entreprises a été multiplié par cinq au sein de l'échantillon.

Sur le segment plus global des PME, la transition vers la mésofinance est assumée par des acteurs comme **Advans Congo**. L'institution a lancé le "**Crédit Boss**", une facilité pour investissements lourds et d'extension capacitaire dont le ticket d'entrée est fixé à 30 000 USD. En parallèle, des solutions comme « **Fuluka** » et « **Mombongo** » permettent de financer le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) de manière granulaire⁸, offrant une couverture complète du cycle de vie de MPME.

Quant à **SMICO SA**, il consacre environ 80 % de son portefeuille aux crédits professionnels⁹.

Pour soutenir l'augmentation du ticket moyen global, les IMF s'adossent à des mécanismes de "de-risking" institutionnels. Le **FPM SA** agit comme le principal catalyseur de ce pivot. À titre d'illustration, le FPM a accordé à **Baobab RDC** un prêt senior de 5,9 millions USD spécifiquement fléché vers les MPME en 2024¹⁰. Parallèlement, le FPM a structuré pour **SMICO SA** une architecture hybride comprenant 4,85 millions USD de refinancement couplés à une garantie de portefeuille de 7 millions USD, permettant à l'IMF d'absorber le risque lié aux tickets élevés¹¹. Ce mouvement est soutenu au niveau macroéconomique par le projet gouvernemental **TRANSFORME RDC**, ancrant les PME comme des cibles centrales du secteur.

Au-delà de l'octroi, le filon des MPME s'avère également redoutable pour la collecte de liquidités à bas coût. Le nombre d'épargnants MPME a été multiplié par sept en sept ans. La capacité de dépôt moyenne de ces entreprises frôle les 500 USD en 2025, assurant aux institutions une base de refinancement interne solide et rentable.

⁷ JUSTE pour ELLE : Plus de 1.000% de croissance en 1 année

⁸ Catalogue produit d'Advans Congo

⁹ Étude de cas : Comment SMICO a accéléré le traitement des prêts et optimisé la gestion des risques avec Juakali

¹⁰ Signature d'un contrat de partenariat pour la promotion de l'inclusion financière en RDC entre FPM SA et l'Institution de Microfinance BAOBAB RDC SA

¹¹ FPM SA and SMICO SA sign partnership agreement to promote financial inclusion in the DRC

ILLUSTRATION 2. MUTATION OPÉRATIONNELLE ET EFFICIENCE DES IMF, 2025 SAUF INDICATION CONTRAIRE

Emprunteurs actifs par agent de crédit 79 Chute drastique de la charge physique (vs 376 en 2018)	Encours moyen géré par agent de crédit 229 K\$ Hausse de la valeur financière gérée (vs 199 K\$ en 2018)	Encours de crédit moyen par client 2 891 \$ Multiplication par >5 de la valeur unitaire (vs 530 \$ en 2018)	Effectifs commerciaux terrain 1881 Triplement des agents (vs 549 en 2018)
Ticket de crédit moyen (alloué aux femmes) 3 894 \$ Envolée historique du ticket (vs 302 \$ en 2018)	Évolution de l'encours global (alloué aux femmes) x 6 Multiplication du volume alloué à l'échantillon	Nombre d'emprunteuses ÷ 2 Réduction de l'approche de masse sur la période 2018-2025	Performance Produit (FINCA) 1000 % Hausse des décaissements "JUSTEpourELLE"
Ticket de crédit moyen (alloué aux MPME) 6 144 \$ Doublement du financement d'entreprise (vs 2 824 \$ en 2018)	Évolution de l'encours global MPME x 5 Multiplication du volume de crédit alloué	Nombre d'épargnants MPME x 7 Croissance fulgurante de la base de clients (2018-2025)	Capacité moyenne de dépôt (des MPME) ~ 500 \$ Base de refinancement interne à bas coût (2025)

Source : Données ANIMF. Calculs basés sur un échantillon représentatif et évolutif de 19 à 26 institutions (IMF et COOPEC) sur la période 2018-2025.



2

Empreinte géographique et dynamique de pénétration de la microfinance

CONTENU

Le déploiement de la microfinance comme ultime recours d'inclusion	21
Le pivot stratégique vers la distribution décentralisée	23
La mutation de l'offre face à l'ambition nationale d'inclusion financière 2028	31

LE DÉPLOIEMENT DE LA MICROFINANCE COMME ULTIME RECOURS D'INCLUSION

UNE DEMANDE EN FORTE HAUSSE DONT LA CAPTATION RESTE GÉOGRAPHIQUEMENT CONCENTRÉE

Le secteur bancaire traditionnel, composé d'une quinzaine de banques actives, est historiquement resté confiné au service d'une élite urbaine, des institutions étatiques et des grandes corporations, délaissant la vaste majorité des ménages ruraux ainsi que les micro, petites et moyennes entreprises qui constituent l'épine dorsale de l'économie réelle.

Face à ce vide institutionnel, le secteur de la microfinance, articulé autour des Institutions de Microfinance (IMF) et des Coopératives d'Épargne et de Crédit (COOPEC), s'est imposé comme l'ultime vecteur d'inclusion financière. La dynamique d'ouverture de comptes au sein de ces institutions a connu une accélération, le volume total des comptes ouverts par la clientèle progressant de manière continue, passant de 1,9 million en 2016 pour atteindre 3,7 millions de comptes actifs à la fin de l'exercice 2025 soit un taux de pénétration des comptes sur le marché de 9,5%.

De manière générale, cette trajectoire ascendante illustre une demande forte pour des services de microfinance. Cependant, une analyse granulaire révèle une hyper-concentration autour de quelques pôles géographiques : Kinshasa concentré à lui seul près de 48% de parts de marché en 2016, avec une proportion qui s'est maintenue et consolidée au fil des ans. Les comptes ouverts à Kinshasa ont culminé à 2,4 millions en 2025 soit une multiplication par 2,6 en neuf ans.

Le second pôle de pénétration est constitué par la façade orientale du pays, spécifiquement les provinces du Nord-Kivu et du Sud-Kivu. Ces régions affichent des statistiques impressionnantes au regard de leur contexte sécuritaire : ensemble, ces deux provinces comptaient 994k comptes en 2025 (contre 800k en 2016) soit 27% des comptes du secteur. Mais en dehors de ces pôles de dynamisme, le reste du territoire congolais demeure moins pénétré par les IMF.

Quant à la démographie interne des comptes, sur le total national, les comptes féminins représentent en moyenne 43% du total des comptes entre 2016-2025 contre 57% pour les hommes, imposant le secteur comme un moteur de l'inclusion financière des femmes.

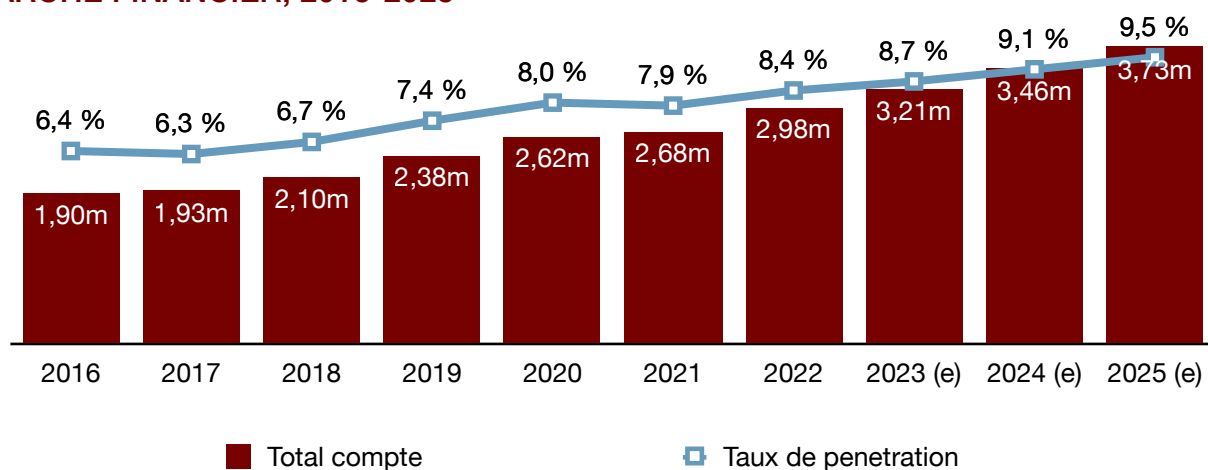
Cette dynamique se matérialise sur le terrain par le positionnement stratégique de certaines institutions qui font du genre leur principal vecteur de croissance, sur un marché, où les femmes dirigent environ 40 % des entreprises opérant dans l'économie informelle, mais moins de 10 % d'entre elles ont accès au crédit bancaire¹². Cette exclusion est principalement due aux exigences de garanties inadaptées, les titres fonciers et biens immobiliers étant coutumièrement et légalement détenus de manière disproportionnée par les hommes.

Pour illustration, l'IMF **HEKIMA**, très active dans le Kivu (Goma), traduit parfaitement ce paradigme en concentrant 74 % de sa clientèle sur des groupes de femmes entrepreneurs¹³.

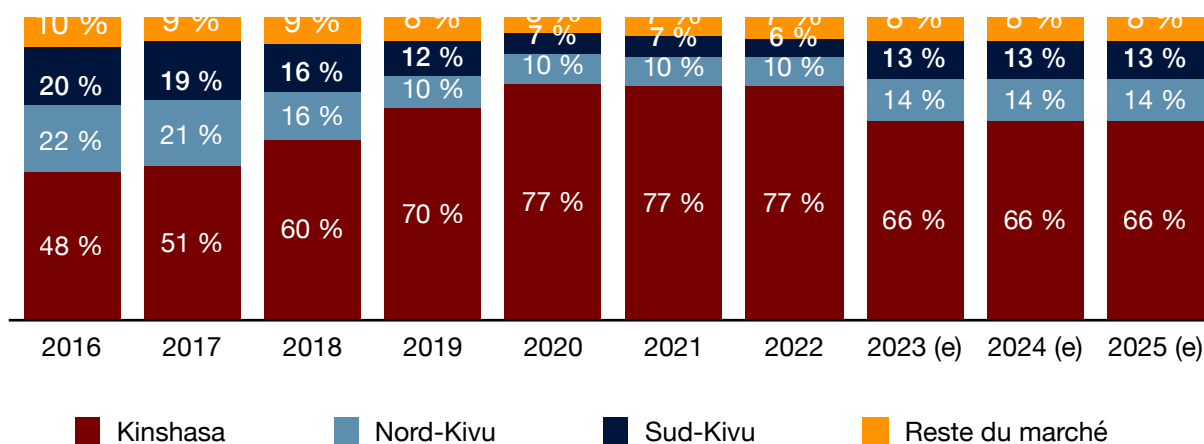
¹² Le FPM SA et EquityBCDC s'unissent pour dynamiser l'entrepreneuriat féminin et soutenir les MPME en RDC

¹³ La prise de Goma par le M23 : un impact direct sur les populations et l'activité des partenaires de la SIDI au Kivu

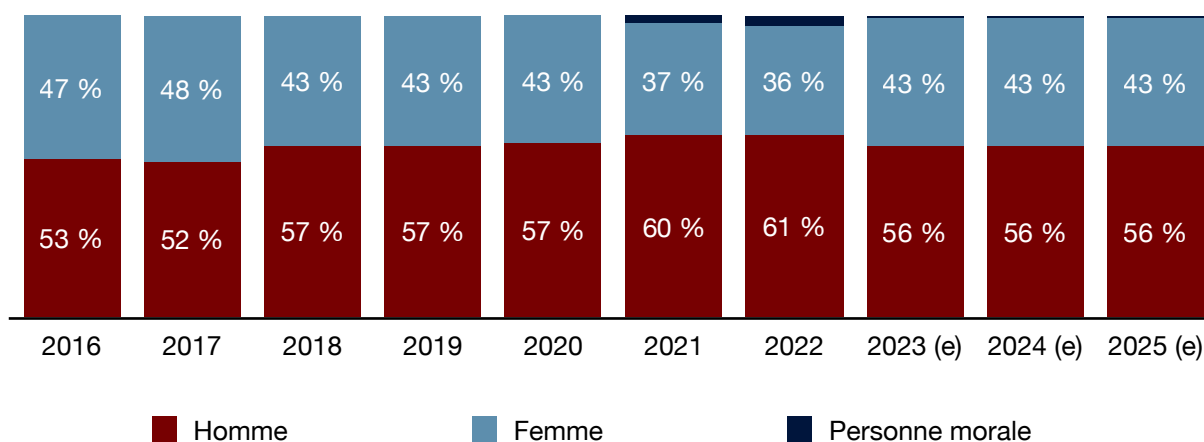
GRAPHIQUE 5. PÉNÉTRATION DES COMPTES DE LA MICROFINANCE SUR LE MARCHÉ FINANCIER, 2016-2025



GRAPHIQUE 6. EVOLUTION DU NOMBRE DE COMPTES DANS LES PRINCIPALES PROVINCES, 2016-2025



GRAPHIQUE 7. NOMBRE DES COMPTES OUVERTS PAR LA CLIENTELE PAR CATEGORIE, 2016-2025



Source : Compilation des données de marché / Banque Centrale du Congo (BCC). Les données 2023-2025 sont des estimations.

LE PIVOT STRATÉGIQUE VERS LA DISTRIBUTION DÉCENTRALISÉE

L'AGENCY BANKING ET LA DIGITALISATION COMME DOUBLE LEVIER POUR BRISER LE PLAFOND DE VERRE DE LA SUCCURSALE PHYSIQUE

La topographie congolaise et le déficit en infrastructures routières et énergétiques érigent un plafond de verre pour le modèle traditionnel de distribution bancaire, expliquant un maillage territorial faible de seulement 0,14¹⁴ agence pour 1 000 km² (bien loin des dynamiques de marchés africains comparables comme la Côte d'Ivoire avec 2,49¹⁵ agences ou le Kenya avec 2,83¹⁶).

Cette sous-pénétration du réseau bancaire au niveau national s'explique par les limites structurelles du déploiement physique : le coût moyen de construction d'une seule agence représente un investissement initial (CAPEX) très lourd pouvant atteindre 500 000\$ à 700 000\$, notamment pour les agences bancaires. À ces montants s'ajoutent des charges d'exploitation (OPEX) colossales pour pallier les défaillances locales. Chaque succursale exige l'installation de générateurs autonomes face aux délestages de la SNEL, de dispositifs de sécurité lourds et d'une logistique complexe (vols ou escortes blindées) pour l'approvisionnement en espèces.

Pour contourner ce modèle physique économiquement insoutenable, le secteur a opéré un pivot stratégique vers des canaux de distribution décentralisés, reposant sur un double levier : la capillarité humaine (Agency Banking) et la dématérialisation technologique (Canaux digitaux)

► Agency banking : l'externalisation des guichets comme levier d'expansion

Pour matérialiser ce pivot stratégique, le régulateur a joué un rôle de facilitateur. En publiant l'Instruction n°29 en 2016, la Banque Centrale du Congo (BCC) a posé le cadre réglementaire autorisant la délégation des services de guichet traditionnels à des tierces parties non financières de proximité (commerçants, pharmacies, stations-service)¹⁷.

Ce modèle de distribution, dit d'Agency Banking, s'appuie ainsi sur quatre dynamiques fondamentales qui redessinent le paysage financier congolais :

- a. **Une réduction drastique des coûts opérationnels** : Là où l'ouverture d'une agence traditionnelle représente un investissement lourd compris entre **150 000 \$ et 200 000 \$**, le coût de déploiement et d'équipement d'un agent bancaire est marginal, oscillant seulement entre **1 120 \$ et 3 000 \$**. Cette asymétrie permet aux institutions d'étendre leur réseau à moindre coût en s'adossant aux infrastructures existantes.

¹⁴ Federal Reserve Bank of St Louis (FRED)

¹⁵ Idem

¹⁶ Idem

¹⁷ Instruction n° 29 aux établissements de crédit et institutions de microfinance sur l'activité des agents bancaires

- b. **Le désengorgement vital des agences physiques** : Les agences classiques connaissent aujourd'hui une forte affluence par une clientèle grand public venant y réaliser des opérations basiques et à faible valeur ajoutée. Cet engorgement provoque des temps d'attente prolongés et détériore sévèrement l'expérience client. Déléguer ces flux vers des agents de quartier permet aux institutions de décongestionner leurs agences et de recentrer le personnel interne sur des services à plus forte valeur.
- c. **Une proximité et une commodité inédites** : L'éloignement géographique est l'un des principaux freins à la bancarisation en RDC, sachant que plus de 80 % de la population vit à plus de 2 heures d'une agence bancaire. Les agents pallient cette fracture en offrant un accès direct, au cœur des quartiers, à une panoplie de services du quotidien (retraits, dépôts, ouverture de compte, transferts de pair à pair, remboursement des prêts). De plus, ils opèrent avec des horaires beaucoup plus flexibles et prolongés que les institutions financières, améliorant considérablement la commodité pour l'utilisateur.
- d. **L'accélération de l'inclusion financière** : En s'affranchissant des contraintes du modèle d'agence physique, les réseaux d'agents parviennent à pénétrer les zones rurales et périurbaines historiquement mal desservies. Ils constituent aujourd'hui le principal levier pour capter les populations non bancarisées et faciliter leur accès aux services financiers de base, un enjeu crucial dans un pays où le taux d'inclusion financière plafonnait encore à **35,8 % en 2022**.

Le nombre d'agents bancaires déployés par le secteur de la microfinance a cru régulièrement, évoluant de 1 377 en 2018 à $\pm 2\,000$ agents fin 2025, signalant clairement que le modèle de distribution a pivoté vers l'humain mobile plutôt que vers les agences physiques traditionnelles.

Ce canal de proximité est devenu le véritable moteur opérationnel du secteur, captant pour certaines institutions plus de 70 % des volumes de transactions. Pour maximiser leur impact, les institutions déploient des réseaux aux capillarités adaptées à leurs stratégies respectives. À titre d'illustration, **FINCA eXpress** s'appuie sur un réseau offrant une charge théorique de ≈ 205 clients par agent — un modèle dont l'efficacité historique se mesurait déjà en 2018 avec près de 85 % de ses transactions déportées hors des agences¹⁸. Dans la même dynamique de maillage, des modèles tels que **SMICO Cash** et **Baobab Cash** affichent des charges théoriques respectives d'environ 743 et 921 clients par agent. Ces configurations démontrent la robustesse du canal *Agency Banking* et sa capacité à absorber de vastes portefeuilles clients, maximisant ainsi l'attractivité et le volume de transactions pour chaque point de service.

Toutefois, la viabilité de ces réseaux reste menacée au quotidien par des contraintes opérationnelles majeures, combinant une crise de liquidité permanente liée aux distances de réapprovisionnement, la gestion de la non-interopérabilité des systèmes (devoir utiliser le terminal spécifique de chaque institution/opérateur), et l'inadaptation de certains plans de commissionnement qui effrite inévitablement leur motivation.

¹⁸ FINCA, Rapport annuel 2018

ILLUSTRATION 3. CARTOGRAPHIE DES RESEAUX D'AGENTS DES IMFS, 2025

Nom du reseau	Institution associée	Taille du réseau	Charge théorique (Clients par agent)
 FINCA Express	FINCA RDC	1714	205
SMICO Cash	SMICO SA	124	743
Baobab Cash	Baobab RDC	100	921
CAHI Digital	CAHI COOPEC	-	-
 Guilgal Cash	SM GUILGAL SA	62	-
IFOD Cash	IFOD SA	-	-

► Canaux digitaux : l'intégration technologique comme levier d'accessibilité

Si l'externalisation physique via l'Agency Banking permet de repousser les limites géographiques, l'intégration des canaux digitaux offre au secteur de la microfinance l'opportunité de s'affranchir totalement des contraintes d'espace et de temps.

Cette mutation s'appuie sur un terrain technologique congolais devenu extrêmement fertile, où l'adoption des solutions digitales par les institutions financières s'inscrit dans une dynamique nationale de connectivité en pleine explosion.

En effet, en 2025, la RDC comptabilisait 73,9 millions de connexions mobiles cellulaires, marquant une progression annuelle (TCAC) de 7 % depuis 2015. Cette connectivité grandissante s'est traduit par un taux de pénétration de la téléphonie mobile atteignant 65,9 % et par un nombre d'internautes estimé à 36,9 millions, représentant une progression annuelle (TCAC) de 20 % depuis 2015¹⁹.

Pour les acteurs de la microfinance (et le secteur financier en général), l'intégration technologique génère une valeur ajoutée stratégique en améliorant d'abord l'efficacité opérationnelle : la dématérialisation réduit drastiquement les coûts de traitement liés au papier et au personnel, tout en automatisant des processus chronophages comme l'intégration des clients (*onboarding*) et l'évaluation des risques (*scoring*).

Par ailleurs, cette transition renforce la maîtrise du risque grâce à l'exploitation de nouvelles données comportementales (géolocalisation, habitudes de dépenses), permettant aux institutions d'affiner leur stratégie commerciale et de réduire les taux de défaut par une meilleure segmentation de leur portefeuille.

Enfin, la sécurité et la conformité sont maximisées grâce au déploiement de technologies telles que l'authentification biométrique²⁰, les mots de passe à usage unique (OTP) ou l'intelligence artificielle pour la détection des fraudes, assurant ainsi une protection optimale des actifs numériques.

¹⁹ ARPTC, observatoire du marché de la téléphonie mobile, Q4 2025

²⁰ FINCA RDC, par exemple, a configuré ses terminaux d'agents bancaires pour fonctionner exclusivement par empreinte digitale (sans carte ni code PIN), liant indissociablement l'identité physique à la transaction

Du côté des utilisateurs, le bénéfice premier réside dans l'instantanéité et le confort d'usage : les opérations courantes telles que les virements, les paiements ou les ouvertures de compte deviennent réalisables en quelques clics, 24h/24 et 7j/7, éliminant de fait les contraintes d'horaires et les longues files d'attente en agence.

Le client regagne également un pouvoir de contrôle absolu et une grande transparence sur ses finances, avec la possibilité de suivre ses opérations en temps réel, de paramétrer ses propres plafonds ou de désactiver une carte instantanément en cas de besoin.

Cette dématérialisation ouvre enfin la voie à des innovations jusqu'alors inaccessibles pour cette clientèle de masse, intégrant des services novateurs comme la gestion budgétaire sur mobile, les programmes de *cashback* ou encore les paiements par QR code, modernisant ainsi durablement l'expérience utilisateur.

Dans cette dynamique de digitalisation, le **Mobile Banking**, porté par la pénétration croissante des smartphones, constitue le levier de prédilection pour des acteurs tels que FINCA, SMICO, Baobab, l'IFOD et Tujenge Pamoja. En parallèle, l'**Internet Banking** est déployé par un nombre équivalent d'institutions sur le marché (SMICO, FINCA, COOPEC CAHI, ProcFin, TID,...). Toutefois, ce canal Web demeure un produit de niche, confronté à de sévères limites opérationnelles qui le confinent aux zones urbaines dotées d'une connectivité haut débit stable.

Le canal **USSD**, ne nécessitant ni smartphone ni forfait internet, n'est à date exploité que par un petit nombre d'institutions de microfinance (SMICO, FINCA, COOPEC CAHI, VisionFund, Hekima,...). Ce choix technologique *low-tech* n'est cependant pas fortuit : il constitue la réponse directe à la sévère fracture numérique qui caractérise leurs zones d'intervention de ces institutions.

À titre d'exemple, la COOPEC CAHI déploie l'intégralité de son réseau de guichets exclusivement dans la province du Sud-Kivu, un territoire où le taux de pénétration de l'internet mobile plafonne à 39 % en 2025. De même, des acteurs à l'empreinte géographique plus large comme SMICO, FINCA ou HEKIMA opèrent dans des régions profondément déconnectées, tel que le Tanganyika où la pénétration internet se situe à 17,6 %. SMICO et FINCA doivent également desservir des provinces comme le Maniema ou le Kasaï-Central, affichant des taux d'accès à l'internet mobile de seulement 26,3 % et 21,6 % respectivement.

Cette technologie conserve ainsi un potentiel de développement colossal et s'impose comme une nécessité absolue pour toucher les populations rurales et périurbaines marginalisées par le tout-internet.

Du côté des solutions conversationnelles, l'adoption reste au stade embryonnaire. Le **WhatsApp Banking** fait figure d'exception et n'est proposé que par une très petite portion d'acteur (SMICO notamment).

ILLUSTRATION 4. MATURITÉ NUMÉRIQUE ET CARTOGRAPHIE DES DEPLOIEMENTS DIGITAUX D'UNE SÉLECTION D'IMF

	Mobile banking	Internet banking	WhatsApp banking	USSD banking
	SMICO Mobile	SmicoWeb		*440033#
	CLICK by FINCA	-	-	*455#
	My Baobab	-	-	-
	-	-	-	*404142#
	-	-	-	*4976#
	IFOD Colombe	-	-	-
	Tujenge Mobile	-	-	-
	-	-		-

Impact de la crise à l'Est, réinvention de l'approche commerciale et redéploiement dans les zones hors conflit

Dans le Kivu, les institutions opèrent en première ligne d'une zone de guerre. L'environnement opérationnel y a subi une rupture importante au début de l'année 2025, lorsque l'offensive du mouvement rebelle M23 a provoqué la chute de Goma (capitale du Nord-Kivu) fin janvier, suivie par la prise de Bukavu (Sud-Kivu) à la mi-février.

Cette instabilité fait peser un risque majeur sur l'écosystème financier. En effet, selon les données consolidées au 31 janvier 2025, l'exposition des 13 principales institutions de microfinance historiquement implantées dans ces zones de conflit (FINCA, BAOBAB, SMICO, HEKIMA, GUILGAL, EMILAC, TID, IFOD, KITUMAINI, PAIDEK, TUJENGE, PAMOJA, LBC et TGD) s'avère critique. Sur ce seul axe, elles cumulaient un encours de crédit de 103,7 millions USD, ce qui représentait une part de 19 % de l'encours total du secteur à fin 2025.

Ce volume de risque était adossé à un portefeuille d'épargne s'élevant à 87,9 millions USD (soit 14 % des dépôts globaux du secteur), engageant directement la sécurité financière de 251 885 clients, dont 41 809 emprunteurs actifs se retrouvant piégés au cœur des combats.

ILLUSTRATION 4. EXPOSITION DES 13 IMF EN ZONES DE CONFLIT - SNAPSHOT AU 31 JANVIER 2025

Encours de crédit	Portefeuille épargne	Clients totaux	Emprunteurs actifs
103,7 M\$	87,9 M\$	251 885	41 809
Soit 19 % de l'encours total du secteur à fin 2025	Soit 14 % des dépôts globaux du secteur à fin 2025		

Source : ANIMF - 13 IMF : FINCA, BAOBAB, SMICO, HEKIMA, GUILGAL, EMILAC, TID, IFOD, KITUMAINI, PAIDEK, TUJENGE, PAMOJA, LBC, TGD

Les conséquences directes ont été la suspension immédiate des activités des institutions financières dans les zones sous contrôle rebelle, la fermeture précipitée des succursales et l'évacuation en urgence des liquidités vers des centres sécurisés. Dans certains territoires, les

groupes armés ont tenté de s'emparer des infrastructures de l'État (comme la CADECO, la Banque Centrale de GOMA) générant une panique bancaire et monétaire.

Pour les IMF cela s'est traduit par trois types de chocs en même temps. Un choc de remboursement d'abord : les emprunteurs dont les activités ont été désorganisées ou détruites ne peuvent plus payer leurs échéances. Un choc de liquidité ensuite : les pénuries de cash à Goma et Bukavu ont rendu impossible le convoyage sécurisé des fonds dans certaines zones et plusieurs agences ont dû fermer temporairement. Un choc opérationnel enfin avec des agences inaccessibles, du personnel évacué et des zones entières sous contrôle de fait du M23 où toute activité de recouvrement est impossible.

L'analyse des performances des IMF situées dans la zone à fin juin 2025 révèle une rentabilité à deux vitesses au sein du secteur, illustrant ces difficultés opérationnelles majeures à transformer l'activité en profits réels face à la situation sécuritaire à l'Est.

La SMICO, pionnière de la région, affichait désormais des rendements négatifs inquiétants (ROA de -6,69 % et ROE de -64,56%). Le Produit Net Bancaire s'est effondré de 20 %, entraînant une contraction de -40% de son bilan, qui retombe à 93,12 milliards CDF. La perte de contrôle de ses succursales de Goma et Bukavu, couplée au dysfonctionnement de celle d'Uvira, a asséché ses flux de revenus.

Pour pallier cette fermeture physique, le relais opérationnel de SMICO dans la zone est aujourd'hui assuré par le réseau d'agents "SMICO Cash", qui garantit la continuité des dépôts et des retraits. Ce dispositif est complété par les services "SMICO USSD" et "SMICO Money", facilitant les transferts directs entre les comptes bancaires et les portefeuilles électroniques (Bank-to-Wallet).

Ce contexte de crise a forcé l'institution à réinventer son approche commerciale et la structure de ses produits. D'une part, la relation client a été dématérialisée via la redéfinition des objectifs du centre d'appels, transformant les équipes en force de télévente ; une activité qui parvient à rester rentable et couverte par les budgets marketing.

En outre, SMICO a misé sur une expansion géographique vers des territoires économiquement viables : Isiro (Haut-Uélé), Butembo (Nord-Kivu rural moins exposé), et surtout l'axe central (Bunia, Kisangani, Lubumbashi, Kolwezi, Likasi), ce qui lui a tout de même permis d'enregistrer une forte progression d'acquisition client sur la période (+12 % par rapport à 2024), atteignant 92 081 clients.

De manière similaire, FINCA RDC, a chuté d'un produit net bancaire de 116,3 milliards CDF en 2024 à 87,9 milliards CDF en 2025 (ROA de -0,27 %, ROE de -1,47 %). Si ce recul traduit le contrecoup direct de la fermeture de ses points de présence physiques à l'Est, l'institution a su anticiper le choc en déployant immédiatement son Plan de Continuité d'Activité (BCP) et assuré le relais grâce à une centaine d'agents bancaires restés actifs dans la zone. Cette résilience lui permet de maintenir son statut de pilier en comptant plus de 360 000 clients (+10 % de croissance organique).

L'indicateur de qualité du portefeuille, le PAR30 (Portefeuille à Risque à 30 jours, dont la norme prudentielle de la BCC exige qu'il soit inférieur à 5 %), s'est également détérioré de manière vertigineuse. Chez SMICO, le risque s'est envolé de +6,74 % en une année pour atteindre un taux critique de 10,43% en 2025, soit un PAR30 de 32,4 % sur ces agences en zones de conflit, contre seulement 3,9 % pour le réseau situé hors de ces zones.

Concomitamment, une crise de liquidité s'est amorcée. Les populations du Kivu, ont massivement retiré leur argent fragilisant SMICO, qui a accusé une chute de -42 % de ses dépôts clientèle (passant de 110,49 milliards CDF à 64,6 milliards

CDF en une année), peinant à soutenir un portefeuille de crédit de 69,96 milliards CDF.

GRAPHIQUE 8. SYNTHÈSE DE L'IMPACT FINANCIER DE L'OFFENSIVE M23 SUR LES PRINCIPAUX ACTEURS EXPOSÉS, 2024-2025

Institution	Rendement des actifs (ROA)	Rendement des fonds propres (ROE)	Évolution du PAR30 (Norme <5%)	Baisse des dépôts clientèle
SMICO	-6,69 %	-64,56 %	10,43 (Variation 2025 vs. 2024 : augmentation de 6,74%)	-42 %
FINCA RDC	-0,27 %	-1,47 %	9,7 % (Variation 2025 vs. 2024 : augmentation de 5,21 %)	-14 %

Source : Rapport pilier III 2024

Le constat qui émerge de cette gestion de crise est sans appel pour l'avenir du secteur dans la région : pour une institution opérant en réseau, le modèle classique de la microfinance physique n'est plus viable dans une zone en conflit.

Le déploiement de solutions digitales n'est plus perçu comme une simple modernisation, mais bien comme l'unique option stratégique permettant de maintenir le financement et de servir les clients sans exposer les collaborateurs.

LA MUTATION DE L'OFFRE FACE À L'AMBITION NATIONALE D'INCLUSION FINANCIÈRE 2028

LA TRANSITION D'UNE PROPOSITION DE VALEUR BINAIRE (MICROCRÉDIT, EPARGNE) VERS UNE CONVERGENCE MULTIDIMENSIONNELLE AU SERVICE DE L'ÉCONOMIE RÉELLE

Historiquement, le secteur de la microfinance, s'est construit sur une proposition de valeur binaire : l'octroi de microcrédits à court terme adossés à des garanties physiques ou des cautions solidaires, et la collecte d'épargne de proximité. Ce modèle, bien qu'ayant permis d'initier la bancarisation des populations exclues du système bancaire traditionnel, a rapidement atteint ses limites structurelles puisqu'incapable de gérer la vulnérabilité des emprunteurs face aux chocs, ou d'accompagner la formalisation du secteur informel.

Le renouvellement de ce modèle est d'autant plus crucial que la microfinance se trouve au cœur de la feuille de route de l'État : le gouvernement congolais souhaite faire passer le taux d'inclusion financière national de 38,5 % (chiffre de 2022 incluant les services de monnaie électronique) à 65 % d'ici l'horizon 2028.

Cette trajectoire se concrétise par la consolidation simultanée de quatre piliers dans lesquels les IMF et les COOPEC jouent un rôle central :

- En premier lieu, **l'innovation technologique** et les synergies autour de l'Open Finance annihilent les coûts prohibitifs d'acquisition de la clientèle et lèvent le voile sur la solvabilité des acteurs de l'économie informelle grâce au *credit scoring* alternatif.

- En second lieu, **l'intégration de la micro-assurance** agit comme un bouclier macroéconomique indispensable. En purgeant les portefeuilles des risques inhérents aux accidents de la vie et aux bouleversements climatiques, elle empêche la destruction systémique du tissu entrepreneurial.
- Troisièmement, le déploiement d'un **écosystème non-financier**, caractérisé par des programmes de formalisation légale, de formation et d'accompagnement, opère un de-risking. Il métamorphose des individus jadis inbankables en opérateurs économiques structurés, capables d'absorber et de rentabiliser les flux de capitaux.
- Enfin, l'essor de **l'Investissement d'impact** redéfinit la finalité de la finance.

I. Innovation technologique et synergies stratégiques

Propulsées par des exigences réglementaires nouvelles et l'essor de la téléphonie mobile, les institutions financières congolaises explorent les frontières de l'Open Banking et du *credit scoring* alternatif.

Pour la microfinance, le bénéfice central réside dans l'effondrement du coût d'acquisition client (CAC) et des coûts opérationnels (OPEX). Dans le modèle de microcrédit classique, l'évaluation du risque exigeait le déplacement physique d'un agent de crédit pour inspecter les stocks du commerçant, vérifier le domicile et interroger le voisinage, rendant l'octroi de très petits montants (nano-crédits) financièrement non viable pour l'IMF.

L'automatisation de l'analyse via le scoring alternatif désintermédie ce processus. L'algorithme évalue la demande et libère les fonds en quelques secondes, permettant à l'institution de traiter des volumes massifs de demandes avec un coût marginal quasi nul, tout en diminuant le risque de collusion ou de fraude inhérent aux évaluations humaines.

Pour le client final, la vitesse du service est le gain principal. Le décaissement instantané permet à une vendeuse sur un marché de saisir une opportunité d'achat de stock immédiate (par exemple, acquérir des denrées périssables à l'aube) sans devoir attendre les jours ou semaines d'approbation d'un comité de crédit traditionnel. L'identité numérique remplace ainsi la garantie physique.

Sur ce terrain de l'instantanéité, les institutions de microfinance côtoient désormais les opérateurs de télécommunications, capables de déployer des nano-crédits grâce à une base de données très évoluée reposant sur les habitudes de consommation réelles des utilisateurs. Certaines IMF capitalisent sur leurs propres données internes — telles que la traçabilité de l'historique de remboursement et l'analyse de la moyenne mobile des épargnes sur les 12 derniers mois — pour ne pas se laisser distancer. Par exemple, Baobab RDC permet d'effectuer des décaissements des offres de microcrédit instantané directement depuis son application « My Baobab » et FINCA depuis l'application « Click ».

Il faut cependant noter, qu'au sein du secteur, ces opérateurs de telcos ne sont pas nécessairement perçus comme des concurrents directs qui menaceraient le cœur de métier des IMF, mais plutôt comme des partenaires de distribution incontournables. En effet, l'intermédiation financière et l'octroi de crédits structurés ne constituent pas leur cœur de métier. Une collaboration est donc privilégiée sur le segment des petits crédits non affectés.

Toutefois, la concrétisation de ces dividendes technologiques se heurte encore à des goulots d'étranglement structurels qu'il est impératif de surmonter pour ne pas brider son potentiel.

Le premier défi majeur réside dans la pénurie de données historiques et structurées au sein des IMF, qui empêche le déploiement immédiat de modèles prédictifs complexes. Pour contourner cet obstacle, les institutions sont contraintes de pivoter vers des stratégies de "Produit Minimum Viable" (MVP), en amorçant des algorithmes simplifiés basés sur quelques variables fiables, appelés à s'enrichir organiquement au fil des remboursements.

Cette transition analytique est par ailleurs sévèrement freinée par un déficit en capital humain : l'absence de profils pointus (Data scientists, experts en machine learning) au sein des organisations les maintient dans une dépendance externe qu'elles doivent d'urgence résorber.

Enfin, cette marche vers l'automatisation porte en elle le risque d'une exclusion de masse. Si l'algorithme est mal calibré ou utilise des proxys biaisés, l'IMF risque de générer une discrimination systémique et de se muer en une banque commerciale élitiste. Neutraliser ce biais technologique impose d'adopter une méthodologie de « Conception centrée sur l'humain », condition *sine qua non* pour s'assurer que les processus numériques soient co-conçus avec les utilisateurs finaux, levant ainsi les barrières cognitives sans jamais sacrifier l'impératif d'inclusion.

Interopérabilité au sein de l'écosystème financier national

La République Démocratique du Congo a amorcé un virage vers l'interopérabilité de ses services financiers. Cette métamorphose est fondamentalement pilotée par la Banque Centrale du Congo (BCC) et au cœur de cette refonte architecturale se trouve le déploiement du « Switch Mosolo », le commutateur monétique national.

Ce dispositif est conçu pour démanteler les silos historiques qui séparaient les banques commerciales, les IMF, les Établissements de Monnaie Électronique (EME) opérés par les entreprises de télécommunications (Telcos) et les nouvelles entreprises technologiques financières (Fintechs).

Si les banques commerciales disposent des ressources en capital pour adapter leurs infrastructures informatiques aux exigences du Switch Mosolo, la réalité est différente pour le secteur de la microfinance. De nombreuses IMF et COOPEC congolaises opèrent souvent avec des Systèmes d'Information et de Gestion (SIG) obsolètes, voire sur des processus semi-manuels et sont donc techniquement et financièrement incapables de développer les passerelles API sécurisées, d'acquérir les modules de cryptographie matérielle, et de garantir une continuité de service absolue (disponibilité de type 99,99%) exigée par une connexion directe au commutateur national.

Pour prévenir une fracture numérique qui exclurait les populations les plus vulnérables du système interopérable, la BCC et ses partenaires au développement, avec l'appui de la Banque mondiale, ont conceptualisé un projet de « mini-switch ».

Ce « mini-switch », en phase pilote pour encore 9 à 10 mois, recevra et acheminera les requêtes des IMF et COOPEC vers le switch principal, tout en dotant les IMF d'un système de *core banking* centralisé pour celles sous-équipées²¹.

Enfin, pour garantir l'accès aux clients finaux, il est prévu l'acquisition, la configuration et le déploiement de 10 000 Terminaux de Paiement Électronique (TPE) au profit des IMF et des COOPEC.

Cette interopérabilité culminera avec l'interdiction totale des transactions en espèces pour les devises étrangères à l'horizon avril 2027 sur toute l'étendue du territoire national. Cette injonction de la BCC vise, entre autre, une inclusion financière par la contrainte : les acteurs de l'économie informelle seront dans l'obligation de s'équiper de moyens d'encaissement et de paiement digitaux afin de continuer à commercer en dollars, ce qui propulse la carte bancaire et le portefeuille électronique au rang d'outils de première nécessité d'ici avril 2027 : Elle permettront aux IMF de conserver les fonds dans ses livres (dépôts) tout en offrant au client un moyen de paiement universellement accepté.

Pour se préparer à cette échéance d'avril 2027, les institutions priorisent aujourd'hui trois chantiers technologiques majeurs. Premièrement, l'intégration poussée de la monnaie électronique avec les services à valeur ajoutée (fonctionnalités Bank-to-Wallet, paiement de factures et d'abonnements).

²¹ FINCA s'est illustrée en étant la toute première IMF en RDC à participer à la phase pilote d'intégration du Switch Monétique National, matérialisée par l'émission de la Carte Mosolo

Deuxièmement, l'interconnexion de leurs portefeuilles digitaux avec des solutions de paiement par carte (Visa/Mastercard). Des acteurs tels que FINCA a procédé au lancement de sa propre **Mastercard**, fruit d'un partenariat technologique et financier avec la banque commerciale Equity BCDC²².

Quant à SMICO, elle a lancé une "**Carte VISA Prépayée MALI** ». La force de l'offre réside dans son intégration à un écosystème logiciel propriétaire dense : l'application "SMICO Mobile" permet aux utilisateurs de recharger leur carte prépayée Visa, d'effectuer des transferts de la carte vers leur compte. Cette fonctionnalité s'est même imposée comme une véritable alternative durant la période de conflit : elle permet aux clients de contourner la paralysie des distributeurs locaux en traversant les frontières (vers Gisenyi au Rwanda ou Cyangugu) pour retirer leurs fonds.

Troisièmement, la facilitation des opérations de change, que ce soit par l'obtention d'une autorisation directe ou via un partenariat avec une banque commerciale, afin d'accompagner les clients face au choc de conversion prévisible.

.

²² FINCA RDC lance sa mastercard en partenariat avec EquityBCDC

II. Micro-assurance et protection face aux chocs exogènes

En RDC, la croissance des MPME est perpétuellement menacée par une combinaison de risques systémiques. Pour y faire face, la mutation de l'offre des IMF s'est traduit par l'intégration croissante de la micro-assurance, marquant le passage d'une logique de simple financement de l'activité à une logique de sanctuarisation du capital productif.

Le paysage de l'assurance en RDC a connu un bouleversement avec la promulgation de la loi n°15/005 de 2015, qui a mis fin au monopole historique de la Société Nationale d'Assurances (SONAS) et libéralisé le marché.

Depuis l'application de cette réforme, le secteur affiche une croissance exponentielle. Le volume des primes émises a bondi de 82,7 millions USD en 2015 à 377,9 millions USD en 2024, soit une multiplication par plus de quatre sur la période 2015–2024. À la fin de l'exercice 2024, le marché comptait 51 opérateurs agréés (incluant des sociétés d'assurance vie et non-vie, des courtiers et des réassureurs). Néanmoins, la croissance du marché ne s'accompagne pas encore d'une appropriation réelle de l'assurance par la population, le taux de pénétration restant inférieur à 1 % du PIB, autour de 0,53 %, soulignant que l'immense majorité de la population, et particulièrement l'économie informelle, reste exclue des mécanismes de protection.

Pour les IMF congolaises, cette absence de couverture assurantielle chez leurs clients se traduit par une détérioration rapide de la qualité des portefeuilles de prêts lors de crises individuelles ou systémiques.

La greffe de la micro-assurance sur les offres de microfinance répond donc à un double impératif économique et social : prémunir l'institution financière contre l'accumulation de créances toxiques liées à des sinistres exogènes touchant l'emprunteur – qu'il s'agisse d'une urgence médicale, de l'incendie d'un marché ou d'une sécheresse – et offrir un filet de sécurité patrimonial du côté du client final.

L'assurance solde restant dû, couramment qualifiée de Protection Crédit, constitue le produit d'appel universel et le socle incontournable de tout partenariat de bancassurance entre une institution de microfinance et un assureur vie en RDC. Ce produit garantit le remboursement intégral et immédiat du capital restant dû à l'IMF en cas de décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'emprunteur. Du point de vue de la gestion des risques de l'institution, ce mécanisme purge purement et simplement le risque de crédit induit par la mortalité ou la morbidité lourde, assurant ainsi la protection de la liquidité et la rotation du capital de la banque.

Des opérateurs tels que Rawsur Life ont systématisé ce modèle en s'associant avec des acteurs nationaux comme FINCA, Baobab RDC et SMICO SA. Ces solutions évitent non seulement la paralysie des opérations de recouvrement de l'IMF, mais apporte également un soutien financier critique à la famille endeuillée, évitant ainsi la saisie des actifs du ménage ou le déclenchement d'un cycle de surendettement successoral. Le produit « Securis minerval » proposé par SMICO²³, qui garantit spécifiquement la continuité du financement des études des enfants mineurs en cas de décès ou de perte totale et irréversible d'autonomie du tuteur, illustre parfaitement cette évolution vers une protection sociale intégrée au crédit.

²³ SMICO - Produits d'assurance

Au-delà de la stricte couverture de la personne (décès et invalidité), l'écosystème de la microfinance est entrain d'amorcer une transition vers la protection de l'outil de production lui-même. L'évolution stratégique récente de SMICO illustre ce changement de paradigme. Historiquement positionnée sur l'assurance « Protection Crédit », l'institution a étendu son partenariat avec Rawsur pour commercialiser de nouvelles couvertures dédiées à la sauvegarde des activités économiques en déployant des solutions d'assurance multirisque professionnelle (incluant la protection contre l'incendie), l'assurance automobile (SMICO auto), ou encore l'assurance voyage (SMICO voyage)²⁴.

III. De-risking et services non-financiers

Historiquement, formaliser une entreprise en RDC s'apparente à un parcours du combattant, pénalisant lourdement l'éclosion d'un tissu économique structuré. Malgré l'existence du Guichet Unique de Création d'Entreprise (GUCE), la promesse de simplification se heurte notamment aux longs délais avant obtention des documents officiels (Registre du Commerce et du Crédit Mobilier, de l'Identification Nationale, et du Numéro d'Impôt) et l'opacité financière concernant le coût réel supporté par les créateurs.

Cette inefficacité s'explique, en partie, par la fragmentation persistante des services de l'État : l'absence d'interconnexion technique (API) entre les régies oblige l'entrepreneur à devenir le "coursier physique" de ses propres données, naviguant entre des silos institutionnels isolés.

Pour les entrepreneurs provinciaux éloignés des grands centres urbains, cette centralisation administrative impose des voyages longs et onéreux ou le recours à des intermédiaires informels coûteux. Or, cette exclusion légale entraîne une exclusion financière *de facto* : sans existence juridique, une MPME ne peut ouvrir un compte bancaire corporatif, accéder aux appels d'offres publics, ou sécuriser des partenariats commerciaux durables, la privant ainsi des leviers essentiels à sa croissance.²⁵

Pour contourner cette impasse et transformer ces entités en opérateurs bancables, les IMF assument aujourd'hui un rôle pivot de "de-risking" (réduction du risque) par un accompagnement extra-financier du tissu économique. Ce de-risking » s'effectue à plusieurs niveaux : le de-risking légal (accompagnement à la formalisation), comportemental (éducation financière), commercial (structuration des chaînes de valeur).

IV. Design de produits à fort impact

Les IMF conçoivent désormais des véhicules de financement qui ciblent spécifiquement des défis sociétaux et environnementaux aigus.

Le modèle d'affaires de Baobab+ (devenu Izili) illustre parfaitement cette convergence entre l'accès à l'énergie et l'inclusion financière. L'entreprise déploie des kits solaires domestiques hors réseau (off-grid) reposant sur la technologie PAYGO (Pay-As-You-Go) : le client acquiert le kit solaire en effectuant des micro-paiements échelonnés.

²⁴ Face à la crise à l'est, SMICO accélère sa diversification dans l'assurance

²⁵ Comment réinventer le Guichet Unique de Création d'Entreprise (GUCE) pour faire naître la prochaine génération de géants industriels congolais ?

Cette dynamique de « finance verte » est également portée et diversifiée par des acteurs locaux comme la microfinance SM GUILGAL SA, qui a structuré une offre de financements entièrement dédiée aux solutions écologiques pour l'amélioration des conditions de vie. Au-delà du financement de kits photovoltaïques (énergies renouvelables), SM GUILGAL SA déploie des crédits spécifiquement affectés aux infrastructures de première nécessité, notamment les forages (solutions d'accès à l'eau).

Plus innovant encore sur le segment des ménages, l'institution finance l'acquisition d'appareils de cuisson propre, tels que les foyers améliorés et les *wonderbags*. Cette approche holistique de l'offre (couvrant les domaines de l'eau, de l'énergie et la cuisson propre) transforme le microcrédit en un levier d'impact immédiat sur la santé publique et le développement durable des communautés.

3

Conclusion générale : catalyser la transition du secteur de la microfinance

CONTENU

Bilan, défis et leviers de croissance	41
Recommandations stratégiques et plan de transformation	42

BILAN, DÉFIS ET LEVIERS DE CROISSANCE

En 2025, la microfinance congolaise s'impose comme une infrastructure vitale du financement de l'économie réelle. Fort d'un total bilan frôlant les 800 millions USD, le secteur a fait la démonstration d'une bonne résilience systémique face à la convergence de récents chocs exogènes majeurs.

Frappées de plein fouet par la crise sécuritaire liée à l'offensive du M23 à l'Est, les institutions ont su absorber l'onde de choc. L'adaptation a pris la forme d'un redéploiement géographique agile vers des zones de stabilité (Grand Katanga, pôle de Bunia), couplé à une dématérialisation/délégation des opérations en zones rouges (télévente, finance digitale, réseaux d'agents de proximité).

Toutefois, ces solutions se heurtent encore à des goulets d'étranglement structurels qu'il est impératif de déverrouiller pour garantir la continuité des activités. Sur le plan opérationnel, la gestion de la liquidité des réseaux d'Agency Banking demeure le principal défi, exacerbé par l'instabilité de la connectivité internet.

Sur le plan macroéconomique, le déficit d'incitations fiscales et opérationnelles bride l'expansion des institutions vers les zones et segments non desservis, tend à figer le secteur dans un mimétisme des offres, alors même que son expansion à long terme exige une rupture avec la duplication stérile de microcrédits de subsistance souvent inadaptés aux besoins réels et cédant la place à une innovation permettant la conception des produits de niche à forte externalité positive — ciblant spécifiquement le financement agricole, l'entrepreneuriat féminin ou la finance verte.

Parallèlement, l'injonction de la Banque Centrale visant une économie affranchie du cash en devises d'ici avril 2027, articulée autour de l'interopérabilité du Switch Mosolo, redessine l'échiquier de la distribution. Dans ce nouveau paradigme, les canaux digitaux constituent les ultimes leviers de pénétration. Cependant, l'activation de ces leviers se heurte encore au déficit de maturité digitale de la majorité des institutions, dont les Systèmes d'Information et de Gestion (SIG) souvent obsolètes et les processus semi-manuels brident toute velléité d'interconnexion instantanée. Dès lors, le véritable défi ne réside plus dans l'accès aux réseaux, mais dans la mise à niveau structurelle des infrastructures informatiques internes et la normalisation des données historiques jusqu'ici trop fragmentée et inexploitable.

Le « Cap 2028 », visant un taux d'inclusion financière national de 65 %, constitue un horizon macroéconomique tout à fait atteignable. Si la contribution du secteur de la microfinance s'impose comme un moteur indispensable de cette ambition, sa pleine concrétisation reste cependant conditionnée à un alignement stratégique de toutes les parties prenantes : l'activation des leviers technologiques internes par les institutions doit impérativement s'articuler avec un assainissement profond du cadre réglementaire et fiscal par les pouvoirs publics.

C'est la convergence de ces efforts coordonnés qui dicte les contours d'une feuille de route, articulant les interventions prioritaires et les jalons directeurs d'un plan de transformation sectoriel global.

RECOMMANDATIONS STRATEGIQUES ET PLAN DE TRANSFORMATION

Si la dynamique interne des IMF et des COOPEC est indispensable pour pérenniser les acquis actuels, elle s'avère structurellement insuffisante pour projeter le secteur vers l'ambitieux « Cap 2028 » et son objectif de 65 % d'inclusion financière nationale. Débloquer les gisements de croissance futurs et forger un avantage compétitif à l'échelle du pays exige désormais un alignement stratégique immédiat de tout l'écosystème.

Porté conjointement par l'ANIMF et l'APROCEC, ce plaidoyer sectoriel formalise une matrice d'interventions d'urgence articulée autour de trois axes de transformation majeurs:

AXE 1 : L'Agenda réglementaire et fiscal (À destination du Gouvernement et de la Banque Centrale du Congo)

- Instaurer un cadre légal unifié par le vote d'une seule loi régissant le secteur de la microfinance, couplé à une instruction claire sur le fonctionnement des faîtières, et instaurer un traitement fiscal spécifique pour les IMF incluant des exonérations de taxes sur l'importation d'équipements informatiques
- Améliorer le climat des affaires en érigeant l'identification numérique et biométrique des populations (à l'image du Digital Pass) au rang d'infrastructure financière de base, indispensable pour pallier l'obsolescence des pièces actuelles (cartes d'électeurs devenues illisibles) qui asphyxient les processus de vérification de l'identité des clients (KYC)
- Autoriser formellement les IMF et COOPEC à participer à la paie des fonctionnaires de l'État dans le cadre du programme national de bancarisation

- Assouplir l'architecture prudentielle de la BCC en adaptant le niveau de capital exigé, le nombre minimum de membres, la gouvernance et les règles de provisionnement aux réalités opérationnelles des acteurs locaux, le tout consolidé par un dispositif de dialogue permanent
- Rendre contraignante l'alimentation de la Centrale des risques de la BCC pour l'ensemble des ISFD (IMF, COOPEC, banques et opérateurs de Mobile Money)
- Prévenir le risque d'exclusion par le prix lié à la dématérialisation forcée d'ici avril 2027 en instaurant un pacte tarifaire digital co-signé par la BCC et les opérateurs permettant d'encadrer la tarification de l'interopérabilité via le plafonnement temporaire et strict des frais de *cash-in/cash-out*, l'application d'une gratuité d'interconnexion de 24 mois entre les Établissements de Monnaie Électronique (EME) et les IMF, et la mise en place d'une fiscalité incitative (exonération de taxes sur les transactions digitales de bas montant).

Sans cette intervention, les coûts de transaction seront répercutés sur les usagers, rendant paradoxalement le digital plus cher que le cash pour les populations à bas revenus, ce qui ferait reculer l'inclusion financière.

AXE 2 : Le pivot opérationnel et technologique (À destination des IMF et COOPEC)

- Rompre avec le mimétisme des institutions de microfinance en exploitant l'appui à la recherche et aux études de marchés pour concevoir des produits de niche à forte externalité positive et viabilisant de nouveaux gisements de croissance

- Opérer une migration technologique accélérée pour promouvoir l'innovation financière par l'amélioration des systèmes de paiement, s'interconnecter au Switch Mosolo, et déployer l'Agency Banking de manière décentralisée
- Assurer la continuité opérationnelle du réseau d'agents (*Agency Banking*) en déployant des protocoles hors-ligne pour pallier l'instabilité de la connectivité internet, couplés à l'intégration des mécanismes innovants d'agent liquidity management (à l'image de *Leya Pro* sur d'autres marchés) pour fluidifier le réapprovisionnement du *float*
- Intégrer la méthodologie du *Human Centered Design* (HCD) et s'appuyer sur le Programme National d'Éducation Financière (PNEF) pour le développement des parcours digitaux et du *credit scoring* alternatif.

AXE 3 : Le de-risking et l'appui structurel (À destination des Partenaires techniques et financiers)

- Injecter des lignes de crédits à taux d'intérêts concessionnels et structurer un mécanisme pérenne de refinancement complété par un accompagnement direct des institutions en difficulté financière
- Structurer des mécanismes de couverture de risque via la mise en place de fonds de garantie ciblés pour soutenir les institutions opérant dans les zones de conflit à l'Est et sur les filières prioritaires
- Subventionner l'appui à la digitalisation le financement des Systèmes d'Information de Gestion (SIG) et autres équipements, tout en soutenant les programmes de formation, d'échange technique et de renforcement des capacités des acteurs.

A propos des contributeurs

Association Nationale des Institutions de Microfinance (ANIMF)

Plateforme fédératrice qui regroupe les principales Institutions de Microfinance (IMF) opérant en République Démocratique du Congo.

Contact

André MAYALA

Secrétaire générale, ANIMF

 animf.rdcongo@gmail.com

Association Professionnelle des Coopératives d'Épargne et de Crédit (APROCEC)

Plateforme faîtière nationale qui regroupe et représente l'ensemble des Coopératives d'Épargne et de Crédit (COOPEC) ainsi que leurs structures centrales (COOCEC) en République Démocratique du Congo.

Contact

André NKUSU

Secrétaire générale, APROCEC

 andrenkusu@yahoo.fr

Innogence Consulting

Cabinet de conseil et d'études de marché qui accompagne les entreprises et institutions à réussir sur le continent africain. Avec une présence stratégique en France, en Côte d'Ivoire et en République Démocratique du Congo, et une couverture opérationnelle dans plus de 25 pays, son savoir-faire s'étend sur des secteurs critiques, où ses équipes apportent des solutions spécifiques adaptées aux enjeux locaux : **Services financiers, Télécommunications et technologies, Mines et énergie, Santé et industrie pharmaceutique, Grande distribution et biens de consommation, Secteur public et développement international.**

Contact

Landry DJIMPE

Managing Partner, Innogence Consulting

 landry.djimpe@innogenceconsulting.com

