

Série de balados du FCPE – Innovation
N° 10 – L’innovation financière dans une perspective mondiale

Transcription¹

Animatrice : Ilana Singer
Invité : Mahesh Uttamchandani

Ilana Singer :

Bonjour et bienvenue à la série de balados du FCPE sur l’innovation. Je suis Ilana Singer, vice-présidente et secrétaire générale du Fonds canadien de protection des épargnants, le FCPE en abrégé. Je suis très heureuse d’avoir Mahesh Uttamchandani comme invité aujourd’hui. Mahesh travaille au sein du Groupe de la Banque mondiale où il est responsable des pratiques pour l’inclusion et l’infrastructure financières dans le secteur mondial des finances, de la concurrence et de l’innovation. Dans ce rôle, Mahesh gère l’ensemble des activités de la Banque mondiale concernant les infrastructures de paiement et de marché et l’accès responsable aux services financiers. Il supervise également, entre autres, le groupe de travail de la Banque mondiale sur l’insolvabilité et les droits des créanciers et dirige, conjointement avec un codirecteur de la Société financière internationale, l’initiative Accès universel aux services financiers à l’horizon 2020. Mahesh, bienvenue. Nous sommes ravis de vous avoir ici avec nous aujourd’hui.

Mahesh Uttamchandani :

Merci de me recevoir, Ilana. Je suis heureux de vous voir.

Ilana Singer :

Également. Aujourd’hui, notre balado porte sur l’innovation. Au cours de notre discussion, nous nous pencherons sur une partie du travail effectué par Mahesh et son équipe à la Banque mondiale et explorerons comment de récentes innovations ont changé sa façon d’aborder ce travail. Et nous entendrons également parler d’une récente recherche entreprise par la Banque mondiale, qui porte sur des innovations technologiques dans le secteur des services financiers du point de vue des consommateurs. En nous appuyant sur des articles récemment coécrits par Mahesh, nous discuterons également de réformes en matière d’insolvabilité et de restructuration de la dette qui ont été et continuent d’être entreprises en réponse à la pandémie actuelle ainsi qu’à des crises passées.

Ilana Singer :

Commençons donc par le commencement. Mahesh, pourriez-vous décrire pour nos auditeurs vos principaux domaines d’intervention à la Banque mondiale?

¹ Cette transcription a été éditée pour en rehausser la clarté et en faciliter la lecture. Ce balado est uniquement destiné à des fins d’information et ne constitue pas un conseil de quelque nature que ce soit.

Mahesh Uttamchandani :

Merci, Ilana. Je dois dire d'emblée que j'exprimerai probablement certaines opinions au cours de notre discussion et qu'il s'agit de mes propres opinions et non de celles du Groupe de la Banque mondiale, de sa haute direction ou de ses pays actionnaires.

Mahesh Uttamchandani :

Essentiellement, le travail que je supervise concerne ce que nous appelons la « plomberie » du système financier. Ça comprend l'ensemble de notre travail sur les systèmes de paiement, le recouvrement des créances et l'insolvabilité, ainsi que le vaste espace de l'inclusion financière et de la protection financière des consommateurs. Notre travail dans ces domaines a une portée mondiale, et je supervise donc l'ensemble du travail technique que nous réalisons dans ces domaines dans environ 150 pays émergents et en développement. Il est intéressant de noter que dans les domaines de l'inclusion financière et des paiements, en particulier, l'innovation a vraiment été au premier plan de ce travail, car les technologies financières, comme vous le savez, ont tout à fait transformé le paysage des services financiers dans le monde.

Mahesh Uttamchandani :

Si vous regardez ce qui se passe dans les pays en développement en matière de services financiers, il y a beaucoup d'innovation. C'est vraiment stupéfiant. Les établissements non bancaires jouent un rôle de plus en plus important en proposant des portefeuilles mobiles et des services de paiement numérique à des clients qui n'y avaient généralement pas accès auparavant. Au Kenya, par exemple, nous avons un produit d'argent mobile appelé M-Pesa, dont vous avez peut-être entendu parler et qui a vraiment pris son envol. Il a été adopté par un pourcentage tellement élevé de Kényans qu'il est utilisé pour des transactions quotidiennes presque autant, sinon plus, que l'argent liquide. De même, en Inde, il y a eu une énorme prolifération de produits financiers numériques, allant du crédit aux consommateurs et aux PME à la microassurance. Ces produits ont vraiment permis l'adoption d'une approche financière centrée sur le client.

Mahesh Uttamchandani :

Un domaine qui m'intéresse particulièrement est celui de la microassurance, qui est proposée ou vendue aux familles à très faible revenu pour les aider à se protéger contre le type de calamités dont elles ont tendance à être victimes : par exemple, un membre de la famille qui se fait voler son vélo, qui est son principal moyen de transport, ou un autre qui contracte le paludisme ou la dengue. Ce sont toutes des choses qui peuvent être dévastatrices pour la santé d'une famille à faible revenu et pour lesquelles il existe maintenant des produits de microassurance qu'elles peuvent acheter pour se protéger contre de tels risques.

Mahesh Uttamchandani :

Je pense qu'indépendamment de cela, beaucoup de vos auditeurs pourraient être surpris par la grande variété de produits financiers accessibles aux consommateurs dans certains marchés émergents et, si j'ose dire, certains de ces marchés pourraient être plus innovants dans leur offre de services financiers que ce que nous offrons ici au Canada. À bien des égards, cela me rappelle les débuts des téléphones cellulaires. Je sais que je donne ici des indices quant à mon âge, mais je

sais que ça ne vous dérangera pas puisque vous et moi avons étudié ensemble lors de la préparation de notre test d'admission à la faculté de droit à Kingston. Mais, si vous vous souvenez bien, nous avons depuis longtemps au Canada une technologie de lignes terrestres abordable et de très bonne qualité. Je pense que, à certains égards, cela a fait en sorte que nous avons pris plus de temps à adopter les innovations en matière de technologie cellulaire. Pendant une longue période, les pays qui disposaient auparavant de lignes terrestres de piètre qualité ont été davantage incités à adopter plus rapidement les dernières innovations technologiques offertes par la téléphonie cellulaire. C'est pourquoi, pendant si longtemps, l'Europe a semblé tellement en avance sur le Canada, en ce qui concerne l'accessibilité et les prix de la téléphonie mobile.

Mahesh Uttamchandani :

Je pense que c'est la même chose qui se produit maintenant dans les services financiers. Nous avons un taux d'inclusion financière tellement élevé au Canada depuis si longtemps. Je pense qu'il est probablement supérieur à 90 % depuis longtemps. C'est donc dire que toute personne qui souhaite avoir accès à des services financiers de base le peut. Mais je pense que cela a fait en sorte que nous avons mis plus de temps à adopter des innovations comme les micropaiements de personne à personne ou la numérisation de paiements de gouvernement à personne. Si on considère les pays qui ont récemment construit l'infrastructure numérique nécessaire pour transférer de l'argent de gouvernement à personne par voie électronique et qui ont érigé des cadres d'identification numérique biométrique robustes, il est étonnant de voir à quelle vitesse ils ont été en mesure d'envoyer des prestations d'urgence pour la COVID à leurs citoyens. Pour ces pays, l'idée d'envoyer des chèques à des adresses postales individuelles aurait semblé absurde! En ce sens, je crois que l'exemple de l'Inde est vraiment intéressant. Ce pays a muni environ 1,1 milliard de personnes au cours des dernières années d'une identité biométrique nationale qui permet de veiller à toute la diligence raisonnable dans une optique de connaissance de la clientèle, et ce, à distance et au moyen d'une clé électronique coûtant 5 \$, qui se branche dans l'ordinateur et qui prend une mesure biométrique comme une empreinte digitale. Cela permet de faciliter l'intégration des clients et permet au gouvernement et aux institutions financières de trouver facilement leurs clients ou les bénéficiaires de paiements.

Mahesh Uttamchandani :

Je pourrais parler de ce sujet pendant des heures, mais permettez-moi d'ajouter que certaines de ces innovations arrivent maintenant en même temps dans les économies avancées et en développement. Je pense que dans les mois et les années à venir, nous verrons beaucoup d'activité concernant des choses comme les cryptomonnaies stables et les monnaies numériques des banques centrales, où les marchés avancés et émergents seront aux prises avec ces questions – en même temps et sans lignes directrices sur la façon de réglementer ou de gérer ces nouvelles technologies.

Ilana Singer :

Merci, Mahesh. Je trouve que certaines de ces innovations que vous avez décrites, en particulier celles des économies émergentes, sont tout à fait incroyables, notamment dans le contexte de la pandémie de COVID-19 et au-delà. Constatez-vous que ces types d'innovations se retrouvent

également dans le milieu des affaires ou s'agit-il uniquement de l'inclusion du point de vue financier de particuliers?

Mahesh Uttamchandani :

Oh, c'est certainement pour les entreprises aussi, notamment les petites entreprises et les microentreprises. Ilana, l'une des choses qui me préoccupent le plus au moment où nous espérons sortir de cette pandémie, c'est les répercussions disproportionnées qu'elle a eues sur les femmes, non seulement en tant qu'employées et travailleuses, mais aussi en tant que propriétaires d'entreprises. Nous savons que les entreprises appartenant à des femmes ont été particulièrement touchées par la pandémie et, en fait, elles étaient moins susceptibles que les entreprises appartenant à des hommes d'avoir accès aux aides publiques dans les pays qui l'offraient. L'une des choses que nous étudions, par exemple, est la manière d'accroître l'accès au financement pour les entreprises appartenant à des femmes. L'évaluation du crédit et la souscription pour les entreprises constituent un terrain fertile à cet égard. Nous travaillons en Éthiopie, par exemple, où les entreprises appartenant à des femmes ont généralement été limitées dans leur accès au crédit, en partie parce que les entrepreneuses ont souvent des dossiers de crédit dits « minces », ce qui signifie qu'elles n'ont pas un long historique personnel d'opérations financières, qui, comme nous le savons tous, aide à établir les « traces » ou les antécédents de crédit et rend plus facile pour les prêteurs potentiels l'évaluation de la solvabilité.

Mahesh Uttamchandani :

Au lieu de nous appuyer sur ces méthodes traditionnelles, nous avons travaillé avec un passionnant partenaire des technologies financières qui a aidé à développer un outil de notation psychométrique, un outil qui exige essentiellement que les prêteurs installent ces tests psychologiques sur des tablettes et puissent se rendre sur le terrain pour les faire passer à des emprunteurs potentiels. Ce test est ensuite utilisé pour déterminer la solvabilité à l'aide d'un algorithme mis au point par l'entreprise de technologie financière et qui s'est avéré aussi bon, voire meilleur, que l'évaluation traditionnelle du crédit pour prévoir les remboursements. Grâce à cela, des milliers d'entrepreneuses ont pu accéder à des prêts alors que les modèles de souscription traditionnels les auraient refusées.

Mahesh Uttamchandani :

L'utilisation de données de plateforme est une autre tendance fort intéressante que nous observons. Beaucoup de grandes entreprises de plateformes dans des marchés émergents – et je parle ici d'entreprises qui, dans un marché local, pourraient faire concurrence aux Amazon de ce monde – servent de plateformes pour de petits fournisseurs individuels. Comme la plateforme peut suivre les données relatives aux paiements à destination et en provenance de chaque fournisseur, elle peut utiliser un modèle de notation algorithmique pour déterminer les flux de revenus de chaque fournisseur et s'en servir comme base pour lui accorder des crédits à ces fournisseurs. Les fournisseurs peuvent également l'utiliser pour suivre les ventes et proposer des produits tels que l'affacturage de créances.

Mahesh Uttamchandani :

Bien entendu, nous devons être attentifs aux problèmes de monopole que posent ces très grandes plateformes et à certains enjeux incluant la confidentialité et la sécurité des données. Nous devons également être conscients que les modèles algorithmiques d'évaluation du crédit peuvent parfois être des « boîtes noires » susceptibles de renforcer des préjugés. Autrement dit, les algorithmes ne sont que du code, et le code est en fin de compte écrit par des humains, et les humains, comme nous le savons tous, ont des préjugés inhérents. Je ne veux pas minimiser le risque d'un de ces défis, mais je pense que c'est une période très stimulante et qu'il y a tellement de possibilités de servir les entreprises qui n'ont traditionnellement pas été convenablement financées.

Ilana Singer :

Mahesh, ce que vous avez fait dans des économies émergentes avec votre entreprise de technologie financière partenaire et avec les algorithmes que vous avez décrits est fascinant, et je suis sûre que nous avons beaucoup à apprendre de ces expériences au Canada et dans d'autres marchés. Et ici au FCPE, nous nous concentrons sur la restitution des biens de clients après qu'une entreprise d'investissement soit devenue insolvable. Je crois savoir que dans le domaine de l'innovation, la Banque mondiale a récemment entrepris des recherches qui mettent l'accent sur les consommateurs. Pour nos auditeurs, pouvez-vous nous en dire un peu plus sur ce travail, Mahesh?

Mahesh Uttamchandani :

Bien sûr. Je trouve qu'il est intéressant de noter qu'au cours des quelque 30 dernières années, nous avons connu une espèce de choc financier sismique tous les dix ans environ. Nous avons donc connu la crise financière asiatique à la fin des années 1990 et au début des années 2000, puis la crise financière mondiale en 2009 et 2010, et, bien sûr, nous traversons maintenant une pandémie qui a frappé très durement l'économie réelle et menace de provoquer de plus gros chocs financiers. Si nous revenons à la crise financière asiatique, celle-ci a en fait stimulé une activité coordonnée entre les pays du G8 et du G36 – comme on les appelait alors – y compris le Canada, bien sûr, pour développer une architecture financière internationale. C'est ainsi qu'ils l'appelaient – une architecture financière internationale qui comprenait l'élaboration de normes pour des domaines critiques du secteur financier, tels que, bien sûr, les marchés financiers et l'insolvabilité.

Mahesh Uttamchandani :

Au cours des premières années de cette initiative, une grande partie de ce travail a naturellement porté sur l'insolvabilité des entreprises, mais, ces dernières années, il a été reconnu que les PME et les microentreprises ont des besoins particuliers en matière de restructuration et de liquidation de dettes. Nous savons qu'à une échelle mondiale, les microentreprises ainsi que les petites et moyennes entreprises fournissent environ de 60 % à 65 % des emplois dans le monde. Même si, individuellement, elles sont petites, prises ensemble, elles font le poids. Et nous savons aussi qu'elles ont été touchées particulièrement durement par cette pandémie. Elles étaient plus susceptibles de fermer leurs portes et moins en mesure de couvrir leurs coûts pendant les confinements imposés localement en raison de la pandémie. Ainsi, en 2021, après une vaste consultation menée auprès de praticiens, de juges, d'universitaires et de décideurs du monde entier, dont plusieurs brillants esprits du Canada, nous avons élaboré de nouvelles lignes directrices pour que les pays réforment leur système d'insolvabilité de manière à répondre aux besoins des

microentreprises ainsi que des PME. Ces lignes directrices sont reprises dans les principes régissant le traitement de l'insolvabilité de la Banque mondiale et dans le Guide législatif de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur le droit de l'insolvabilité. Bien qu'elles ne soient pas expressément axées sur les consommateurs en tant que tels, elles abordent certainement des questions essentielles qui touchent des particuliers en leur qualité de propriétaires uniques et d'entrepreneurs. Comme vous pouvez l'imaginer, dans de nombreuses petites économies, il est souvent difficile de faire la distinction entre le particulier à titre personnel et le particulier en tant qu'entrepreneur.

Ilana Singer :

Mahesh, merci pour cette information. À l'intention de nos auditeurs, nous ajouterons un lien vers les principes régissant le traitement de l'insolvabilité de la Banque mondiale dans nos notes d'émission à des fins de référence. Tout cela semble très intéressant et nous sommes impatients de le lire. Vous avez également coécrit plusieurs articles au sujet des répercussions de la COVID-19 sur un certain nombre de secteurs des services financiers. Pouvez-vous nous en présenter quelques-uns, notamment votre récent article sur les réformes en matière d'insolvabilité et de restructuration de dettes, qui ont été entreprises en réponse à la pandémie ainsi qu'à des crises passées?

Mahesh Uttamchandani :

Bien sûr. Si vous repensez à mars 2020, qui semble aujourd'hui remonter à loin, le monde entier craignait vivement qu'il y ait une vague de faillites d'entreprises, attribuable en partie aux fermetures de commerces et autres perturbations dues à la COVID. Ainsi, le langage que nous utilisions, en matière de cas de COVID, consistait à aplanir la courbe des hospitalisations, et c'est ce langage qui a fini par être adopté par les décideurs politiques, qui cherchaient à aplanir la courbe des insolvabilités et des prêts non productifs en créant une sorte de marge de manœuvre pour les entreprises, les particuliers et les institutions financières afin d'éviter un effondrement économique généralisé.

Mahesh Uttamchandani :

Nous avons donc mené un sondage assez exhaustif dans environ 85 pays pour essayer de comprendre ce qu'ils avaient fait à cet égard en réponse à la pandémie. Et plus de 95 % des pays inclus dans notre sondage avaient modifié d'une manière ou d'une autre leur cadre d'insolvabilité et de restructuration des dettes en 2020. Je dirais que les types de réformes les plus courants entrepris par ces pays se répartissent en trois grandes catégories. Le premier, et le plus important, était un certain assouplissement des exigences imposées aux débiteurs en matière de remboursement de leurs dettes. Et près de 80 % des pays étudiés l'ont fait sous une forme ou une autre, que ce soit par le biais de moratoires, de prolongations d'échéances de prêts, ou même de la mesure extraordinaire consistant à fermer les tribunaux pour empêcher les recouvrements. Le deuxième type de réforme le plus courant était celui qui visait à empêcher ou à rendre plus difficile pour les créanciers d'engager une procédure de recouvrement ou de faillite, et un peu moins de la moitié des pays que nous avons étudiés l'ont fait. Le troisième type de réforme le plus courant consistait à modifier les obligations légales, notamment en libérant les dirigeants et les administrateurs des sociétés de leur obligation de demander l'ouverture d'une procédure

d'insolvabilité, ce qu'ont fait environ un tiers des pays étudiés. Comme je l'ai dit, le principe de ces mesures d'urgence était que, si aucune action n'était entreprise, il y aurait une augmentation très marquée du nombre de faillites d'entreprises et de particuliers et une hausse rapide et généralisée du nombre de prêts non productifs, ce qui augmenterait le risque de perturbation du secteur financier ou, dans le pire des cas, de son effondrement.

Mahesh Uttamchandani :

Ce que nous savons maintenant, c'est que, de manière inhabituelle pour une récession, les données suggèrent que le nombre de faillites depuis le début de la pandémie de COVID-19 a diminué, du moins jusqu'à présent. C'est également le cas au Canada. Maintenant, si nous regardons le portrait d'ensemble, nos meilleures estimations nous indiquent qu'environ six mois après le début de la pandémie, les taux de dépôt de bilan se situaient à environ 80 % de ceux d'avant la pandémie. Comparons cela à ce qui se passait il y a dix ans, six mois après le début de la crise financière mondiale. Les dépôts de bilan avaient augmenté de 150 %. Il y a donc une différence très nette entre la présente crise et la précédente. Un point de données intéressant concernant le Canada, qui s'aligne sur d'autres pays riches, est que, si le nombre de dépôts de bilan a diminué dans son ensemble, on constate une augmentation de cas plus lourds. Nous savons que certaines très grandes entreprises et certains secteurs très durement touchés ont fait appel à la LACC, comme on l'appelle au Canada, et se sont restructurés, mais le nombre de cas a diminué dans l'ensemble. Je pense que notre analyse de la situation suggère qu'il est possible que les mesures temporaires et le soutien fiscal que les pays ont mis en place aient bien fonctionné. À mon avis, c'est une très bonne nouvelle. Ce que nous ne savons pas encore, c'est qu'au fur et à mesure que ces mesures temporaires sont retirées et que le soutien financier s'estompera, le nombre de procédures d'insolvabilité et de prêts non productifs pourrait augmenter. Je crois qu'il s'agit d'une question ouverte et légitime, que les décideurs politiques, les institutions financières et les entreprises du monde entier commencent à débattre.

Ilana Singer :

Merci, Mahesh. Tout comme pour les lignes directrices que vous avez mentionnées précédemment, nous incluons votre questionnaire dans les notes d'émission de ce balado. C'est fascinant. Je pense que nos auditeurs ont hâte de voir les détails relatifs au sondage que vous avez mené, notamment en ce qui concerne les répercussions sur le secteur financier. Eh bien, c'est déjà la fin de notre balado. Mahesh, ce fut un plaisir de vous avoir avec nous aujourd'hui. Cette discussion a été une source stimulante d'inspiration et de réflexion sur l'avenir.

Mahesh Uttamchandani :

Merci de m'avoir accueilli, Ilana. Ce fut un réel plaisir.

Ilana Singer :

Voici les trois principales conclusions que j'ai tirées de la discussion d'aujourd'hui :

1. L'innovation dans les services financiers des marchés émergents se développe à un rythme extraordinaire depuis que des entreprises de technologie financière transforment leur paysage.

2. Les économies avancées et en développement sont aux prises avec certaines de ces mêmes innovations, sans lignes directrices sur la façon de les réglementer ou de les superviser.
3. Et enfin, il semble qu'il y ait une grande différence entre l'impact de cette pandémie et les répercussions des crises passées sur le secteur financier. Aussi, les effets à long terme de cette pandémie restent une question ouverte.

Ilana Singer :

Je voudrais terminer en remerciant nos auditeurs pour leur attention. J'espère que vous avez trouvé la discussion aussi stimulante et intéressante que moi. Vos commentaires sont toujours les bienvenus, et le meilleur moyen de nous joindre est de passer par notre site Web. Enfin, nous vous invitons à écouter les autres balados de la FCPE, que vous trouverez sur notre site Web et nos chaînes de balados, ou à lire les transcriptions qui sont offertes en anglais et en français. Ici Ilana Singer. Je vous dis au revoir et merci pour votre attention.