

Microcrédit : comment faire baisser des taux d'intérêt trop élevés

Comment la microfinance peut-elle prétendre servir le progrès économique et social alors que ses taux d'intérêt sont souvent compris, dans les pays en développement, entre 30% et 70% par an ?

Si depuis le Prix Nobel de M. Yunus, on a beaucoup parlé du microcrédit, cette question n'a guère été évoquée. Pourtant le niveau des taux mérite d'être assumé et expliqué, afin de comprendre à quelles conditions il pourrait baisser.

De fait, malgré des taux d'intérêt élevés, la *demande* de microcrédit est massive, avec plus de cent millions de clients dans le monde. Dans les pays en développement, plus de 80% de la population n'a pas accès aux banques. Pourtant, emprunter est souvent une nécessité : pour faire face à un imprévu, gérer son budget, profiter d'une opportunité économique... En comparaison des taux des usuriers (200% à 1000% par an), les taux des institutions de microfinance (IMF) sont attractifs. Bien utilisés par des micro-entrepreneurs aux activités souvent rentables (commerce de proximité, services, artisanat), les microcrédits permettent de dégager un bénéfice supérieur aux intérêts payés. Un taux de 30% par an pour un prêt de 500 euros sur 6 mois ce n'est jamais que 1,50 euro d'intérêt par semaine. Pour un petit commerçant ce n'est pas cher payé si le prêt lui ouvre une opportunité. Son souci premier n'est pas le taux, mais la rapidité d'accès au crédit.

Du côté de l'offre, les taux élevés des IMF sont nécessaires pour couvrir leurs charges : d'une part le coût du capital prêté, car elles l'empruntent elles-mêmes en partie, à des taux qui varient de 8% à 20% ; d'autre part, leurs coûts de fonctionnement qui représentent généralement de 20% à 50% des sommes prêtées. L'octroi de crédits génère en effet des charges fixes (rencontrer le client, suivre le remboursement...) et plus les crédits sont petits, plus ces coûts sont proportionnellement élevés. Les IMF les ont réduits à leur niveau actuel en adoptant des méthodes novatrices (prêts à des groupes d'emprunteurs solidaires, proximité avec les clients...) qui assurent en outre d'excellents taux de remboursement – souvent supérieurs à 95%. En grandissant, les IMF réalisent de surcroît des économies d'échelle : les clients fidèles accédant à des prêts plus importants, le volume des crédits, et donc les revenus d'intérêts, croissent plus vite que les charges.

Ainsi, même si la grande majorité des IMF est aujourd'hui déficitaire, certaines dégagent déjà des bénéfices. Vont-elles pour autant baisser leurs taux (en réponse à leur finalité sociale) ou les maintenir (dans un objectif de rentabilité) ? Face à cette dualité d'objectifs, chaque IMF doit trouver son propre équilibre. On observe généralement que même les IMF les plus *sociales*, qui ne visent que la rentabilité nécessaire à leur pérennité, ne baissent pas leurs taux. Elles profitent des gains de productivité pour mieux servir leur mission – par exemple, toucher des clients plus pauvres. En réalité, le véritable moteur de la baisse des taux, c'est la concurrence entre IMF. En Bolivie, ils ont été ainsi divisés par trois entre 1992 et 2003. Au Mexique, où la concurrence a été plus tardive, les taux restent très élevés.

Dès lors, comment les pouvoirs publics peuvent-ils influencer sur la baisse des taux ? Trois mesures s'avèrent contreproductives. La première est d'accuser les IMF de prospérer aux dépens de leurs clients – argument démagogique, parfois utilisé par des politiciens, comme au Bénin lors de la récente campagne présidentielle. La deuxième est de plafonner les taux par la loi ; pour maintenir leurs revenus, les IMF doivent alors octroyer des prêts plus élevés, donc à des personnes moins pauvres. Le troisième écueil, pour un acteur public en quête de popularité, est de distribuer lui-même des microcrédits. Ils sont alors perçus comme des « cadeaux », mal remboursés, et l'activité tombe rapidement en faillite, décourageant au passage les acteurs privés. En Afrique de l'Ouest, la nouvelle Banque Régionale de Solidarité risque de connaître ce triste sort.

En revanche il existe au moins deux façons de favoriser la baisse des taux : 1) imposer aux IMF une plus grande transparence, car la diversité des méthodes de calcul des intérêts et des commissions rend difficile la comparaison des offres par les clients ; 2) subventionner la création d'IMF là où la concurrence est encore faible. En effet, elle tend à se concentrer sur le segment étroit des petits entrepreneurs urbains déjà installés. Les publics plus difficiles à servir sont délaissés, en zones rurales en particulier.

Enfin, du fait de son taux élevé et de sa faible durée (six mois en moyenne), le microcrédit, dans sa forme la plus courante, n'est pas adapté pour des dépenses « non-productives » - habitat, dépenses de santé, scolarité. De plus en plus d'IMF proposent de nouveaux produits - épargne flexible, crédits plus longs, micro-assurance - plus adaptés à ces dépenses. Même si ces besoins d'ordre social appellent des réponses bien plus larges, le développement de ces produits peut jouer un rôle essentiel et doit être encouragé, notamment par des fonds publics.

Sébastien Boyé et Jérémy Hajdenberg sont auteurs avec Christine Poursat du Guide de la microfinance (Ed. d'Organisation, 2006). Michaël Cheylan est fondateur et responsable de CAPafrique (www.capafrique.org).

*Document transmis le 15 Janvier 2007, par M. Jérémy Hajdenberg (jeremy.hajdenberg@ipconseil.com) à Espace finance (espacefinance@cirad.fr).
Pour réagir à cet article, contacter M. Jérémy Hajdenberg (jeremy.hajdenberg@ipconseil.com).*