

Les taux d'intérêt, le coût du micro-crédit et la pérennité¹

La question du taux d'intérêt dans les programmes de micro-crédit soulève souvent de vives polémiques. L'idée que les personnes défavorisées paient plus que les autres catégories de la population pour avoir accès aux services financiers est difficile à accepter. En même temps, il y a des préjugés tels que : les moins nantis ne peuvent pas supporter des taux d'intérêt élevés ou ces personnes ne remboursent pas leurs prêts.

L'importance de la pérennité

Les institutions de micro-finance (IMF) ont normalement deux objectifs dont l'importance varie selon chaque institution :

- un **objectif social** : ouvrir aux populations à faibles revenus l'accès aux services financiers, et notamment au crédit, car ces populations ne peuvent pas l'obtenir auprès des institutions financières classiques. L'accès à des ressources financières permet à ces populations de créer ou renforcer une activité génératrice de revenus.
- un **objectif financier** : atteindre l'autosuffisance en faisant payer les services à leur prix réel pour être pérenne. La pérennité permet à l'IMF de demeurer au service de sa population cible sans avoir constamment recours à des subventions en évitant les aléas que cela comporte : quand les subventions cessent, les activités aussi. Atteindre l'objectif financier permet d'atteindre l'objectif social.

La pérennité signifie que l'IMF peut :

- couvrir toutes ses dépenses :
 - le coût de la gestion (administration, loyers, déplacements) le plus souvent de petits montants : un micro-crédit de 2 500 DT coûte aussi cher, voire plus à gérer qu'un prêt bancaire de 40 000 DT ; or, 40 000 DT représentent 16 micro-crédits de 2 500 DT.
 - les **coûts récurrents de fonctionnement** (qu'il faut toujours s'efforcer de comprimer²). Ceux-ci concernent en particulier les frais du personnel (plus de 40% du total du taux d'intérêt en ce qui concerne Enda Tamweel)
 - Coût du **risque** : notamment du non-remboursement, En 2020, le portefeuille à risque (PAR30) a augmenté sensiblement à cause des retombées du Covid- 19, passant de 1% fin 2019 à 5% au milieu de l'année 2020 pour retomber à 2,20% en septembre 2020.
 - L'**inflation** (qui augmente un peu partout depuis le début de 2020) : 5,4% en 2020.

¹ Voir aussi : David Rosenberg *Micro-credit interest rates and their determinants* CGAP, 2013.

² Dans la mesure où ces coûts (salaires et charges) concernent surtout un personnel nombreux nécessaire pour assurer un travail de proximité (un agent de crédit s'occupe d'environ 380 micro-entrepreneurs et un portefeuille de 542 000 DT) il est très difficile de comprimer ce poste.



- le **coût des ressources** (empruntées auprès de banques et d'institutions financières internationales). Le coût moyen des ressources pour Enda est passé de moins de 7% avant la révolution en 2010 à 11% localement et à 16% à l'international à la mi-2020. La part représentant le coût du *refinancement* comme part des intérêts versés par les clients a doublé depuis 2011, passant de 14% à 28%.
- la **capitalisation** (réinvestissement des excédents dans le capital-prêts), pour renforcer les fonds propres et l'autonomie).

Pourquoi les taux des IMF sont acceptables pour les micro-entrepreneurs

Sans accès au financement, on est ancré dans la pauvreté et la vulnérabilité et on reste à la charge de l'Etat, en supposant qu'il a les moyens d'intervenir. Pour accéder à des services financiers, les populations à faibles ressources se trouvent donc devant un dilemme : les *banques* les excluent pour deux raisons principales : leur manque de garanties tangibles et le coût élevé de la gestion des prêts de petits montants ; les usuriers, illégaux dans la plupart des pays, demandent souvent 100% d'intérêt et plus pour un prêt sur un an.

Les IMF constituent donc la voie du milieu : plus chères que la banque mais bien moins chères que les usuriers et d'habitude plus compréhensives que les deux en cas de difficultés.

Il a été démontré que les personnes défavorisées sont en mesure de payer des services efficaces et de proximité à leur juste prix et ils sont capables d'en assumer le coût. La raison est simple : la rentabilité de l'investissement dans une micro-entreprise est élevée. C'est la raison pour laquelle la demande de micro-finance se maintient. En investissant dans leur micro-entreprise, les micro-entrepreneurs améliorent de façon autonome les conditions de vie de leur famille, créent des emplois et participent aussi à l'économie de leur pays. Elles cessent de peser sur le budget de l'Etat.

Imaginez l'impact de l'investissement de 1 000 DT dans une société comme Renault, puis le même montant investi dans une micro-entreprise ayant un capital de 4 000 DT. On n'a pas besoin d'être financier pour comprendre qu'il n'y a aucune comparaison ! La rentabilité du capital investi dans une micro-entreprise est considérable car le taux de rotation du capital est très élevé. Ainsi, les intérêts versés représentent une part relativement faible des coûts.

IMF et banques

Comparer les taux d'intérêt bancaires à ceux d'une IMF est erroné. Appliqué à la micro-finance, même le terme « taux d'intérêt » n'est pas vraiment approprié. Il faudrait parler plutôt de coût du service car beaucoup d'IMF proposent aux micro-entrepreneurs, en plus de l'accès au capital, toute une gamme de services non-financiers :



- l'encadrement et le suivi, les conseils, et, pour certaines IMF, la formation et l'aide à la commercialisation voire des assurances.
- les « bénéfiques » d'une IMF sont réinvestis au moins partiellement, dans l'institution, au service des clients qui les ont générés³.
- en plus, normalement une IMF assure un service de proximité, les agents de crédit connaissant chacun de leurs clients et leur micro-entreprise afin d'adapter les services non financiers à chacun, dans la mesure du possible.

D'un autre côté, le taux d'intérêt affiché par la banque ne reflète pas, souvent, le coût réel car il faut ajouter les coûts des transactions : commission de mise en place du prêt, commission d'engagement, commission à l'échéance en cas de remboursement anticipé, commission de péréquation de change et d'autres. Tout cela augmente le coût affiché du crédit.

De plus, les banques et les IMF ne travaillent pas dans des conditions équivalentes:

- une banque dispose d'une large panoplie de sources de revenus en plus du crédit : **L'épargne**, importante source de capital relativement bon marché, mais aussi les assurances et les transferts d'argent, qui lui permettent d'étaler ses frais généraux. Et comme nous venons de le voir, les coûts directs et indirects dans les relations avec une banque se soldent par une marge confortable.
 - les **procédures** pour obtenir un prêt bancaire sont souvent complexes, surtout pour quelqu'un d'analphabète. Une IMF, contrairement à la banque, tend à appliquer des systèmes faciles à comprendre et favorables aux clients. Enda, par exemple, renouvelle un prêt automatiquement après trois prêts remboursés sans problèmes. En outre, un atout important pour les clients des IMF est la souplesse d'accès. Par exemple, dans la micro-finance, les garanties sont souvent morales.
 - toutefois, la loi tunisienne sur la micro-finance limite les IMF au seul crédit, ce qui les oblige à couvrir leurs coûts de fonctionnement par les produits de crédit uniquement. On peut se demander pourquoi les institutions qui servent les populations déjà défavorisées sont ainsi pénalisées. Tout en étant limitée au crédit, la loi laisse très peu de souplesse pour l'application de ses provisions.
- **L'expansion de ses opérations** permet à une IMF de réduire ses coûts donc son taux d'intérêt. Elle peut également consacrer une part raisonnable de ses excédents à l'institution (s'il s'agit d'une société anonyme) en fixant le taux maximum à consacrer au retour sur investissement (pour Enda, c'est 30%).
 - Etre en mesure de recourir au refinancement par des prêts bancaires ou autre pour augmenter l'encours du crédit afin de **mieux satisfaire la demande**. Le marché du micro-crédit en Tunisie est estimé à environ 1,2 million de personnes, voire plus, et au niveau mondial à des centaines de millions. Cette demande n'est satisfaite actuellement en Tunisie qu'à concurrence de quelque 40% et au niveau mondial de 5 à 10%. Il n'y aura jamais assez de subventions pour couvrir ce besoin.

³ A titre d'exemple, Enda a obtenu en tout sur une période de huit ans des dons de 6 millions de dinars comme capital à prêter. Aujourd'hui, la part de son portefeuille de 480 millions de dinars qui lui appartient, - ses fonds propres - est 73 millions de dinars.



Le devoir de réduire le coût

Une institution internationale, *Smart Campaign*, a pendant 10 ans encouragé les IMF à bien traiter leurs clients et a accordé sa certification à 135 IMF à travers le monde. Il vient de se dissoudre en passant ses fonctions au Center for Financial Inclusion qui l'avait créé. Enda avait obtenu sa certification en 2015, la première IMF dans la région MENA à obtenir cette distinction, renouvelée en 2019. Parmi les critères essentiels figure l'application d'une tarification responsable, dans l'absolu et par rapport aux normes du secteur.

En effet, une IMF se doit de **maîtriser ses charges** car il ne faut pas faire supporter les inefficiences de l'institution par les emprunteurs. Ceci est possible, par exemple, en améliorant la productivité, en jouant à fond la carte de la technologie, et en obtenant un excellent taux de remboursement (un taux proche de 100% est essentiel pour la pérennité⁴). Une grande rigueur dans la collecte des échéances et le suivi des remboursements est essentielle, mais cela augmente encore les coûts de gestion. Les économies d'échelle (augmenter le nombre de clients par membre du personnel) peuvent aussi aider une IMF à réduire le taux d'intérêt pour les emprunteurs. Mais dans ce cas, le facteur essentiel du succès de la micro-finance - la proximité - ne pourrait plus être assuré. Pouvoir diversifier les produits, en particulier en proposant son propre produit d'épargne – demandé par des clients - permettrait de réduire les coûts.

* * * * *

La micro-finance bien gérée, tout en donnant accès aux sources financières aux populations démunies, est un exemple très rare d'**un outil de développement totalement autofinancé par les bénéficiaires**.

En résumé, le **facteur limitant** pour les populations défavorisées est **l'accès au crédit, non le taux d'intérêt**.

⁴ L'obtention de taux de remboursements proche de 100% nécessite des services de proximité et donc un personnel nombreux (voir note 2)