

La banque mobile

Une initiative récente a mis les services bancaires à la portée des groupes les plus pauvres du Vietnam

G. Nguyen Tien Hung

MA SEO SANG, une veuve Hmong qui vit avec moins de 25 cents par jour dans la région montagneuse du Vietnam, avait besoin d'aide. Elle avait vendu son cochon pour régler les funérailles de son mari, l'un de ses deux buffles pour payer l'amende de son fils et l'autre pour rembourser une dette. Elle avait emprunté tout ce qu'elle pouvait à sa famille. Les prêteurs sur gages, à supposer qu'ils veuillent bien traiter avec elle, lui réclameraient des intérêts exorbitants (jusqu'à 10 % par mois). Elle avait besoin d'argent pour survivre.

La situation de M^{me} Sang met en lumière nombre de problèmes liés à l'extrême pauvreté, dont le manque d'accès au crédit. Ils sont en partie résolus par le microfinancement (présentation de services financiers de base aux pauvres), qui peut offrir aux pauvres une voie de sortie. Mais cette voie est-elle longue et peut-elle être raccourcie? Le Programme de services bancaires mobiles (PSBM) au Vietnam dans le cadre du Projet de financement rural (PFR) de la Banque mondiale est une expérience qui apporte une réponse partielle à ces questions. Il ressort de cette expérience qu'il existe des moyens ingénieux qui permettent aux prêteurs de tendre la main aux pauvres, et aux pauvres de saisir la main qui leur est tendue.

Acheminer le crédit vers les pauvres

Selon une enquête de la Banque mondiale (1999), la proportion des habitants vivant au-dessous du seuil de pauvreté (128 dollars par an par habitant en 1998) au Vietnam a fort baissé dans les années 90, mais certains groupes vivent encore dans un état d'extrême pauvreté. Dans divers programmes, d'énormes crédits ont été affectés au déve-

loppement rural. Leur acheminement était principalement assuré par la Banque de l'agriculture et du développement rural (Agribank), dotée du réseau de succursales le plus large du monde. Cependant, l'absence de routes d'accès et les coûts de transaction élevés l'ont empêchée de desservir les pauvres.

En 1998, l'Agribank a lancé un PSBM sur le modèle de celui du Bangladesh et de la Malaisie. Ses 159 véhicules tous terrains ont permis à ses agents de se rendre dans des zones isolées pour examiner les demandes de prêt, faire et recevoir des versements et mobiliser l'épargne. Les visites suivaient un calendrier pré-établi et étaient annoncées à l'avance. Fixées de manière à coïncider avec les marchés hebdomadaires, elles ont économisé aux emprunteurs du temps et de l'argent. Cet été, 172 autres véhicules entreront en service.

Une fois le programme lancé, il est apparu que la difficulté d'accès n'était pas le seul facteur à empêcher les pauvres de se prévaloir des services offerts. Leur isolement leur inspirait un sentiment d'impuissance et de crainte. Pour le groupe ethnique des plateaux, plus les gens vivent en hauteur, plus leur isolement est grand et plus ils ont le sentiment qu'ils ne peuvent accéder au crédit. La méfiance joue elle aussi. Et si le prêteur leur offrait un prêt pour s'approprier leur buffle en cas de non-paiement, comme cela est arrivé à M^{me} Sang?

Par-dessus tout, les pauvres manquaient de confiance en eux et d'estime de soi. Par exemple, les pauvres illettrés ne savent pas remplir les demandes et reçus. D'autres se sentaient incapables d'acquiescer le surcroît de revenu nécessaire pour rembourser un prêt. Beaucoup avaient peur de s'engager dans des activités autres que la culture et l'élevage, même si l'occasion leur était offerte, comme dans la province de Lào Cai, où la croissance du tourisme avait créé un marché d'étoffe ethnique.

Les paysans Hmong font la queue pour accéder à une banque mobile dans la province de Lào Cai. L'auteur se trouve à droite.



Viabilité financière des emprunteurs

Mais les services bancaires mobiles ne sauraient bénéficier aux emprunteurs sans les conditions suivantes :

Offrir des instruments de prêt appropriés. Pour répondre aux besoins des pauvres en matière de financement des activités de production, stockage, commercialisation et commerce, l'Agribank diversifie son portefeuille de prêts et envisage une gamme de produits à faible coût qui seraient faciles à comprendre et à utiliser et pourraient donner lieu à des versements en cas de besoin. L'accès des pauvres au crédit a été en outre entravé par un manque de garantie, mais l'Agribank n'en demande pas pour les prêts ne dépassant pas 645 dollars, limite portée par la suite à 1.290 dollars.

Relier crédit et épargne. L'Agribank s'est concentrée d'abord sur le crédit rural, car ses agents avaient le sentiment que les pauvres étaient trop pauvres pour épargner. Mais la formation et une meilleure connaissance du microfinancement international ont modifié cette perception, et l'Agribank a commencé à mobiliser la petite épargne, ciblant à cet égard les femmes. L'effort s'est intensifié, les données révélant que les gens ne confient que 17 % de leur épargne aux banques, le reste étant conservé en or et dollars (44 %) et autres actifs (39 %).

Pour l'Agribank, relier les deux signifie que les agents chargés de décaisser les prêts et de recouvrer les paiements ont aussi pour fonction de mobiliser l'épargne. Celle-ci facilite la consommation tout en servant d'assurance contre les temps difficiles. Mais, contrairement à la Grameen Bank du Bangladesh et à son Rural Advancement Committee, l'Agribank n'exigeait pas des emprunteurs l'ouverture d'un compte d'épargne. Elle a opté pour l'épargne volontaire afin de mettre à l'aise les pauvres. Les banques mobiles préféraient encourager cette activité. Elles garantissaient la sécurité des dépôts et offraient des taux d'intérêt intéressants pour diverses échéances.

Il n'était pas facile, dans l'économie monétaire du Vietnam, de persuader les gens d'ouvrir un compte d'épargne, mais au bout d'un an seulement, chaque banque mobile a commencé à avoir plus de 200 nouveaux comptes par mois. Le passage d'actifs dormants à des actifs rémunérés a bénéficié aux épargnants en augmentant les revenus et la sécurité.

Conjuguer crédit et mise en valeur des ressources humaines. Lorsque le crédit va de pair avec la formation, les emprunteurs deviennent plus productifs et ont plus de chances de pouvoir rembourser leurs prêts. Les prêteurs et les ONG peuvent collaborer avec les organismes locaux pour fournir des informations sur le marché et les créneaux d'investissement rentables et pour expliquer le risque de marché et les moyens d'y faire face. Les pauvres semblent avoir bien réagi à ces initiatives.

Viabilité financière des prêteurs

Côté prêteurs, il était nécessaire que les banques mobiles soient financièrement autonomes et qu'il y ait donc ceci :

Prêts par l'intermédiaire de groupes. L'Agribank prête aux particuliers directement et par l'intermédiaire de groupes de village : groupes de responsabilité conjointe (les membres sont responsables les uns devant les autres) et groupes de solidarité (l'organisme de parrainage garantit le remboursement des prêts). Les prêts de ce type réduisent au minimum l'information asymétrique (cas où le prêteur ne sait pas grand-chose de l'emprunteur) et l'aléa moral (le danger que, parce qu'il ne supporte pas le risque de perte lié à ses actions, l'emprunteur se lance

dans des projets plus risqués, diminuant ainsi les chances de remboursement du prêt). En outre, la pression exercée par le groupe assure ce remboursement. Ici encore, contrairement à d'autres organismes, l'Agribank laisse les particuliers libres de décider, préférant les attirer par des avantages tels que la simplification des procédures, la longueur des échéances (trois ans), l'échelonnement des paiements, etc. Le groupe inspire aux membres un sentiment de protection collective et de puissance.

Lien entre crédit formel et informel. Les organisations locales sont des instances qui aident les pauvres à avoir davantage confiance en eux et servent de lien entre les circuits de crédit formel et informel. Par exemple, en aidant à former un groupe de solidarité et en fournissant des garanties de prêt, l'Organisation des femmes a servi d'intermédiaire financier sur un marché informel et imparfait. De plus, l'Agribank envisage de relier les mutuelles de crédit traditionnelles (*Hui* ou *Ho*) aux activités du groupe de responsabilité conjointe.

Des taux d'intérêt raisonnables. Les prêts aux pauvres comportent un gros risque, et la prime de risque doit être élevée. Dans le passé, l'Agribank offrait aux pauvres des régions isolées des taux de 30 % inférieurs à ceux du marché. Mais cette bonification nuit à la viabilité du prêteur et aux autres programmes de microfinancement. Lorsque le crédit est subventionné, les emprunteurs tendent à y voir un acte de charité et font peu d'efforts pour le rembourser. Dans le cadre du PSBM, l'Agribank a pris des mesures radicales et commencé à appliquer un taux lui permettant de recouvrer ses coûts. Ce taux doit inclure une prime couvrant le coût d'exploitation des véhicules et de gestion des petits comptes et le niveau de risque plus élevé en zone rurale. Le taux appliqué aux emprunteurs ruraux est à présent de 12 % par an, contre 8,4 % pour les emprunteurs urbains.

L'Agribank a maintenu cette prime au niveau le plus bas possible afin que le taux des prêts soit acceptable pour les emprunteurs. Elle n'a pas abaissé les intérêts, mais les coûts de transaction. Elle a réduit au minimum les coûts opérationnels en employant les véhicules à de multiples usages (pour transférer des fonds entre ses succursales et pour mobiliser l'épargne des petits marchands revenant du marché) et en maintenant de longs horaires à chaque visite pour servir davantage de clients.

La prime est restée faible en partie grâce à la sensibilisation des emprunteurs au risque de marché, tel que celui lié à la volatilité des prix du café et à la nécessité d'éviter les activités spéculatives. Jusqu'à ce jour, les emprunteurs se sont bien comportés (prêts remboursés à 97 %). Ce résultat tient à plusieurs mesures : remboursements en petits versements échelonnés, accès à des prêts répétés plus importants et simplification des contrats de prêt. Les clients ayant déjà emprunté n'étaient pas tenus de remplir une demande, mais pouvaient signer le reçu du prêt ou, s'ils étaient illettrés, y apposer l'empreinte de leur pouce.

De bons résultats jusqu'à présent

À peine cinq ans après son entrée en opération, le PSBM s'est avéré relativement rentable, servant 315.000 ménages pauvres, soit 6 % des clients d'Agribank. Selon les données provisoires, chaque banque mobile a décaissé en moyenne 1.921 prêts, reçu 1.387 paiements et transporté des fonds 75 fois vers 16 destinations locales tous les mois. Le taux de remboursement excellent indique que les pauvres représentent un bon risque de crédit. De plus, le PSBM a permis l'ouverture de 1.983

petits comptes d'épargne tous les mois, montrant ainsi que les pauvres sont de bons épargnants.

Le PSBM a en outre aidé à la réalisation de l'objectif du PFR (110 millions de dollars pour la composante crédit), qui est d'accroître l'accès des pauvres ruraux aux services financiers. Les petits prêts (452 dollars en moyenne pondérée) ont aidé les emprunteurs à diversifier leurs activités et permis à 99 % d'entre eux d'augmenter leurs revenus.

L'Agribank n'a pas encore fait de bénéfices sur le total de ses opérations, mais elle a eu plus de succès avec son PSBM. En moyenne, chaque véhicule a dégagé un léger bénéfice d'environ 1.000 dollars par mois, après coût des fonds, de l'essence, d'amortissement et de personnel.

À la lumière des progrès réalisés, l'Agribank envisage d'utiliser les groupes pour élargir ses activités. Il se peut que, dans une saison donnée, un groupe de cultivateurs (par exemple de café) soit moins performant que d'autres (disons les cultivateurs de thé et d'arbres fruitiers). Il se peut aussi que les résultats diffèrent selon les régions. Les reconnaissances de dette peuvent-elles servir à acheminer des fonds des groupes excédentaires vers les groupes déficitaires? Une réponse positive à cette question permettrait à la banque mobile de renforcer davantage l'intermédiation financière dans l'économie rurale.

En dépit des bons résultats du programme, il existe des points faibles auxquels il faut remédier :

Sécurité. Bien que rien n'ait été volé aux véhicules de l'Agribank au Vietnam, où la sécurité est bien assurée, le transport d'argent dans les zones isolées n'est pas sans risques. Dans les pays où l'état de sécurité est précaire, les banques mobiles pourraient transporter le minimum de fonds nécessaire aux transactions et encourraient des frais de protection. Dans les nouveaux programmes, l'Internet peut relier les banques mobiles opérant sur le terrain aux succursales de district. La présence des banques mobiles dans les zones isolées n'en demeure pas moins symboliquement importante.

Accessibilité. Les banques mobiles offrent peu de possibilités de retrait de fonds, ce qui nuit à la mobilisation de l'épargne des pauvres. L'Agribank examine la possibilité pour les groupes de fournir des fonds à leurs membres en cas d'urgence. Ces retraits seraient remboursés par une banque mobile à sa visite suivante.

Règlementations. Le Vietnam, économie de marché depuis 1990 seulement, doit établir un cadre juridique solide et efficace pour son système financier, surtout en matière de réglementation prudentielle. Deux lois régissent le crédit, mais ne s'appliquent pas aux institutions de microfinancement, dont le statut juridique est ambigu. Des réglementations s'imposent pour les activités de groupe et l'exécution des contrats.

Suivi. Les prêts, paiements, décaissements et transactions de groupe doivent tous faire l'objet d'un suivi lorsque les pratiques de comptabilité et d'audit ne sont pas d'usage courant.

Instruction et formation des groupes. À long terme, les institutions de prêt encourent des frais pour l'instruction et la formation des groupes (aux méthodes comptables simples, tenue des livres, flux de fonds, audit et techniques de gestion, etc.).

C'est dans ces trois derniers domaines que les prestataires d'aide internationaux pourraient apporter leur soutien dans les opérations de microfinancement.

Les enseignements acquis

Le PSBM est encore à affiner. Il reste beaucoup de points à explorer pour remédier aux faiblesses des programmes de microcrédit et en maximiser l'efficacité. Mais il ressort de l'expérience acquise jusqu'à présent qu'il est possible de trouver des moyens ingénieux de tendre la main aux pauvres, de réduire leurs coûts de transaction et d'améliorer ainsi leurs perspectives économiques. La dimension psychologique de la pauvreté, comme sa tendance à l'autoexclusion, doit être prise en compte dans la conception des programmes de microfinancement.

L'aspect le plus controversé du microfinancement est son coût. Les taux d'intérêt doivent être assez élevés pour assurer la viabilité du prêteur et assez bas pour être acceptables pour les emprunteurs. Nombre d'experts affirment que les pauvres sont capables de payer des taux élevés et sont disposés à le faire. D'autres font valoir que, sans le microcrédit et ses hauts taux d'intérêt, les pauvres seraient forcés d'emprunter aux prêteurs sur gages à des taux deux ou trois fois plus élevés encore. Néanmoins, lorsque le microcrédit s'accompagne d'un taux sensiblement plus élevé que celui applicable aux emprunteurs urbains, les pauvres pourraient se sentir exploités, surtout dans les pays où ils ont toujours bénéficié d'une subvention implicite. À long terme, le sentiment des pauvres à cet égard peut déterminer les résultats qu'ils obtiennent avec leurs prêts.

Quant à Ma Seo Sang, elle a reçu un prêt d'environ 300 dollars d'Agribank et a utilisé cet argent pour acheter des poulets et des cochons à élever. C'est en partie par la vente de ses animaux qu'elle gagne sa vie. ■

G. Nguyen Tien Hung, ancien économiste et consultant au FMI, est professeur d'économie à l'université Howard. En qualité de principal conseiller pour le Projet de financement rural de la Banque mondiale au Vietnam, il a aidé à la conception et à l'exécution du PSBM.

Cet article s'inspire en partie d'une étude sur la naissance du secteur privé et de l'esprit d'entreprise au Vietnam, financée par un don de la Earhart Foundation.

Bibliographie :

Banque mondiale, 1999, "Lao Cai: A Participatory Assessment" (Hanoi, Vietnam: World Bank and U.K. Department for International Development).

—, 1999, Vietnam Development Report, 2000: Attacking Poverty (Washington).

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP): <http://www.cgap.org>. Hanoi National Economic University, Microfinance Resource Center, 2002, "Socio-Economic Impact Assessment Rural Finance Project" (Hanoi, Vietnam).

Khandker, Shahidur R., and others, eds., 1996, Credit Programs for the Poor: Household and Intrahousehold Impacts and Program Sustainability (Dhaka, Bangladesh: Bangladesh Institute of Development Studies and the World Bank).

«Il est possible de trouver des moyens ingénieux de tendre la main aux pauvres, de réduire leurs coûts de transaction et d'améliorer ainsi leurs perspectives économiques.»