

Des services financiers séparés et inégaux

Au lieu de privilégier le microcrédit, il vaudrait mieux généraliser l'accès aux services financiers

Raghuram Rajan

ON ENTEND dire de plus en plus que la microfinance est un remède miracle à la pauvreté. Dans ce cas, pourquoi n'est-elle pas plus répandue, et comment la rendre plus accessible? Bien que le microcrédit existe sous divers avatars depuis des milliers d'années, on associe généralement son incarnation moderne à Mohammed Yunus, fondateur de la Banque Grameen. Dans son autobiographie, il explique comment, alors qu'il enseignait au Bangladesh, il comprit l'importance du crédit pour les pauvres. Horrifié par les conséquences d'une famine récente, il quitta le milieu protégé de l'université pour voir de quoi vivaient les pauvres.

Dans un village voisin, il rencontra une jeune mère qui fabriquait des tabourets en bambou. La matière première lui coûtait 22 cents. Comme elle n'avait pas d'argent, elle empruntait à un intermédiaire, à qui elle était obligée de vendre les tabourets pour le rembourser. Elle ne faisait que 2 cents de bénéfice. M. Yunus était consterné : l'accès direct au crédit aurait permis à cette femme de vendre directement à des clients. Mais l'intermédiaire lui refusait cet accès, car il aurait ainsi perdu son emprise sur elle. Parce qu'il lui manquait 22 cents, cette femme était captive.

Beaucoup voient dans cette anecdote une illustration du plus grand fléau du capitalisme : l'exploitation des travailleurs par le capital. Mais cette situation est aux antipodes de ce qui fonde le capitalisme, à savoir la liberté d'accès et la concurrence. C'est parce qu'ils n'ont pas accès à un marché financier concurrentiel ou à une institution financière bienveillante où ils peuvent emprunter à un taux raisonnable que les pauvres sont maintenus dans un état de dépendance.

Problèmes de solvabilité

Pourquoi les pauvres n'ont-ils pas directement accès au crédit (prêts, comptes d'épargne, retraits d'espèces et assurance)? Écartons d'emblée une explication : la discrimination active à l'égard des pauvres. Dans un monde avide de profits, on voit mal des sociétés financières se priver de clients, quels qu'ils soient. Mais il y a peut-être de la discrimination passive : lorsqu'une institution financière axe ses activités sur la classe moyenne, il se peut qu'elle exclue les pauvres. Des habitants de bidonvilles à Chennai m'ont dit qu'ils étaient mal à l'aise lorsqu'ils entraient dans une

banque : ils étaient intimidés par l'employé plus instruit et mieux habillé qu'eux. Il se peut aussi que la distance sociale entre en ligne de compte. Selon une étude de la Banque de réserve fédérale de Chicago, les ménages des groupes minoritaires, semblables aux autres ménages à tous égards sauf la race, se voyaient refuser des prêts plus souvent que les autres. Une enquête plus approfondie a révélé que les employés chargés de l'attribution des crédits étaient moins enclins à aider les personnes issues de groupes minoritaires à remplir leur demande de prêt. Sans le vouloir, ces employés pratiquaient la discrimination.

La distance peut prendre d'autres formes. Parfois, les pauvres ne connaissent personne de fiable qui soit au fait des diverses transactions financières qui existent. Ils sont donc ainsi dans l'impossibilité de bien choisir. Étant donné qu'ils représentent un volume de transactions peu élevé, le fournisseur de services financiers ne sera guère incité à les éduquer, même si le gouffre de méfiance qui sépare les deux parties pouvait être comblé.

Enfin, si l'on considère les aspects matériels, une banque qui recherche le profit a bien plus de raisons de s'installer dans un quartier riche, où elle aura plus de clients, que dans un quartier pauvre. Étant donné la distance physique entre les lieux où vivent les pauvres et celui où la banque est située, les services financiers restent tout simplement hors de portée pour les pauvres. C'est le problème de la poule et de l'oeuf : si les succursales des banques étaient plus accueillantes, davantage de pauvres les utiliserait, elles pourraient rester rentables en s'installant plus près des pauvres, et la présence de clients pauvres dans ces succursales encouragerait d'autres pauvres à les utiliser.

Les raisons qui empêchent les pauvres d'avoir accès au crédit sont bien connues : on considère qu'ils ne sont pas solvables parce qu'on ne peut pas leur faire confiance, ils n'ont pas de perspectives d'activité ni d'emplois stables, ils offrent peu de garanties et, vu le faible montant de leurs opérations éventuelles, les coûts de transaction sont trop élevés. À y regarder de plus près, certaines de ces explications sont discutables. Pourquoi les pauvres seraient-ils intrinsèquement moins dignes de confiance que les riches? En outre, les études montrent que les pauvres sont en général plus charitables que les riches.

Par ailleurs, le fait que les pauvres n'ont pas accès aux services signifie, à tout le moins, qu'il existe un



Raghuram Rajan est
Conseiller économique et
Directeur du Département
des études du FMI.

marché rentable pour ceux qui peuvent obtenir des prêts et se poser en intermédiaires. Tout le monde connaît le cas du villageois bangladeshi qui emprunte de l'argent pour acheter un téléphone mobile et qui rembourse son prêt en faisant payer les autres villageois pour l'utiliser. Outre l'intermédiation, toutes les formes de travail indépendant (couture, petites livraisons, artisanat) pourraient être facilitées par l'apport d'un petit capital pour l'achat d'une machine à coudre, d'une bicyclette ou d'outils. Les pauvres ne diffèrent en rien des autres petits entrepreneurs; la différence entre réussite et échec tient à la capacité de gestion et à l'accès aux réseaux d'entreprises existants.

Mais deux problèmes ne doivent pas être minimisés. Tout d'abord, il est vrai que les pauvres disposent de peu de garanties légales. Mais, dans nombre de pays en développement, l'absence de garantie ne semble pas contraindre outre mesure la classe moyenne, pour qui les salaires futurs ou l'objet acheté, tel qu'une voiture ou une maison, peuvent servir de garantie pour l'obtention d'un prêt. Le second problème, plus important à mes yeux, est qu'il est plus difficile de suivre l'évolution des revenus des pauvres (contrairement aux salaires de la classe moyenne qui sont généralement payés par des établissements reconnus) ou les petits biens qu'ils essaient d'acheter, tels qu'une bicyclette.

Ensuite, la clientèle pauvre revient cher aux institutions financières. L'acceptation d'un dépôt de 1 dollar coûte aussi cher que l'acceptation d'un dépôt de 1.000 dollars. Ces institutions sont donc fondées à appliquer des tarifs plus élevés aux pauvres. Mais les gouvernements imposent souvent une limite aux taux que les institutions financières peuvent appliquer, ce qui a pour effet d'exclure les personnes mêmes que ces lois sont censées aider.

L'avènement de la microfinance

La révolution de la microfinance prend acte d'un grand nombre de ces problèmes et tente d'y répondre de façon inventive. Désormais, c'est généralement le financier qui va vers les pauvres, et non l'inverse, ce qui résout les problèmes de distance. Sur le plan du statut social et du patrimoine, les employés chargés de l'octroi des prêts sont aussi souvent plus proches de leurs clients. De plus, le microcrédit repose autant sur l'éducation que sur la finance. Ainsi, l'un des moyens de permettre aux pauvres de se constituer un réseau de soutien doublé d'une garantie sociale consiste à les faire participer à des programmes de prêts collectifs. Le premier membre d'un groupe obtient un prêt, mais le deuxième membre doit attendre qu'une partie significative du premier prêt soit remboursée pour emprunter à son tour. La pression des pairs favorise le remboursement du prêt, de sorte que de nombreux établissements de microcrédit affichent des taux de remboursement extraordinaires.

La révolution du microcrédit a-t-elle atteint ses buts? Manifestement, un plus grand nombre de pauvres ont accès au crédit. Ce qui est moins manifeste, c'est le rôle joué par les subventions. Les prêts collectifs sont très coûteux et absorbent aussi bien le temps de l'employé chargé de l'octroi du prêt que celui du groupe. Si les prêts collectifs supposent des subventions, constituent-ils la meilleure utilisation de ces fonds? De plus, la microfinance non traditionnelle tend à tenir les participants à l'écart du système financier formel. Cela n'est pas grave, sauf si le système de mi-

crofinance ne se développe pas assez vite et ne permet pas aux participants qui réussissent de s'intégrer au système formel.

Comment rendre la microfinance plus viable? Le simple fait de poser cette question relègue les services financiers destinés aux pauvres à une catégorie séparée et inégale. Au lieu de cela, il vaudrait mieux se demander comment généraliser les services financiers. Si l'on se focalise uniquement sur le crédit pour les plus démunis, le raisonnement bifurque aussitôt vers les subventions et la charité, ce qui nuit à la qualité des services. Non seulement les pauvres ne disposent pas des moyens de faire entendre collectivement leur voix pour exiger de meilleurs services, mais l'argent public peut polluer la culture du crédit. Comme le dit un membre d'une coopérative de crédit pour femmes, «maintenant, nous veillons à rembourser nos prêts, sans quoi nos sœurs seraient pénalisées. Si l'argent provenait de l'État, les taux de non-remboursement augmenteraient, car nous aurions toutes le sentiment de ne pénaliser que l'État.»

Des crédits pour tout le monde

À vrai dire, dans nombre de pays pauvres, la classe moyenne se voit aussi limiter l'accès au crédit. Les mécanismes qui permettront de remédier à cette situation profiteront aussi aux plus démunis. En

élargissant les données du problème à la classe moyenne, on pourra s'assurer le soutien d'un allié puissant pour obtenir un accès plus large au crédit. De plus, les liens entre les systèmes financiers formel et informel s'en trouveront renforcés, ce qui facilitera l'intégration des pauvres dans le système formel.

Comment s'y prendre? Tout d'abord, l'État devrait encourager la création d'infrastructures qui permettent, grâce aux nouvelles technologies, de réduire les coûts de transaction. Par exemple,

il serait extrêmement utile d'attribuer un numéro d'identification national à chaque personne et de créer des registres de crédit pour que les bailleurs de fonds puissent échanger des informations sur les remboursements de prêts de leurs clients. Et tous les emprunteurs auraient alors un atout, à savoir leur accès futur au crédit, qu'ils offriraient implicitement comme garantie lorsqu'ils obtiennent un prêt. L'État devrait aussi réduire le coût de l'enregistrement ou de l'application des garanties et supprimer les lois sur l'usure. Sachant que les pauvres peuvent tout de même devenir la cible d'opérateurs peu scrupuleux, l'État devrait améliorer les lois et les services de protection des consommateurs.

Le plus important est peut-être que l'État encourage la concurrence dans le secteur financier. Plus les banques privées seront exposées à la concurrence dans leurs activités traditionnelles, plus elles chercheront à se diversifier vers d'autres activités, y compris les services aux plus démunis. Si l'environnement s'y prête, le secteur privé dispose de la capacité, des incitations et des ressources nécessaires pour concevoir des services novateurs adaptés aux pauvres. Plusieurs banques dans le monde, dont Citibank, ICICI Bank et ING, ont déjà commencé à le faire.

En résumé, ne tuons pas la microfinance par excès de gentillesse. Si l'on veut qu'elle soit plus qu'un effet de mode, une cause passagère pour personnalités riches et célèbres, il faut que, loin de toute sensibilité, elle adopte résolument la voie de la valeur ajoutée et de la rentabilité. C'est par cette voie que la pauvreté pourra être véritablement vaincue sur une grande échelle. ■

«En élargissant les données du problème à la classe moyenne, on pourra s'assurer le soutien d'un allié puissant pour obtenir un accès plus large au crédit.»