

LUTTER CONTRE LA PAUVRETÉ AUTREMENT

De prime abord, la microfinance peut se définir comme une contribution à la lutte contre la pauvreté, ayant pour particularité de cibler les personnes en situation de marginalisation ou d'exclusion financière. Aujourd'hui encore, il est fréquent d'entendre parler indifféremment de microfinance et de microcrédit. En fait, la première est un terme générique servant à désigner l'ensemble des instruments financiers destinés à des personnes ou des groupes de personnes n'ayant pas accès à l'offre des institutions financières classiques. Soit, outre le microcrédit, la micro-épargne, les microtransferts et la micro-assurance.

DU MICROCRÉDIT À LA MICRO-ASSURANCE

■ QU'ENTENDRE PAR MARGINALISATION ET EXCLUSION FINANCIÈRES ?

■ À travers les Rapports annuels *Exclusion et liens financiers* (2001, Montchrestien, 2001 ; 2002, 2003 et 2005, Economica), l'équipe de recherche du Centre Walras (université Lumière – Lyon 2) a proposé la définition suivante de la marginalisation et de l'exclusion financières : une personne se trouve dans l'une ou l'autre de cette situation « quand elle ne peut plus normalement vivre dans la société qui est la sienne parce qu'elle subit un fort handicap dans l'accès à l'usage de certains moyens de paiement ou règlement, à certaines formes de prêts et de financement, aux moyens de préserver son épargne et de répartir dans le temps ses revenus et ses dépenses comme dans la possibilité de s'assurer contre les risques touchant sa propre existence

Flash

et ses biens ou dans celle de transférer des fonds ou revenus » (Servet, 2006, p. 61-62).

Quant à l'exclusion bancaire, « au sens notamment de l'accès limité à, et de handicaps dans l'emploi de certains types de moyens modernes de paiement ou de règlement par exemple », elle « n'est qu'un élément d'un ensemble plus vaste au sein duquel les processus d'exclusion et de marginalisation d'ordre financier peuvent être cumulatifs » (Servet, 2006, p. 63).

Contrairement à une vision courante, les populations ciblées par la microfinance ne sont pas, du moins dans un pays comme la France, à proprement parler « exclues du système bancaire » : pour la plupart, elles disposent d'un compte de dépôt et entretiennent même souvent des relations anciennes avec « leur » banque. Seulement, elles ne remplissent pas toutes les conditions jugées indispensables par cette dernière pour obtenir un prêt, même d'un faible montant et malgré la fidélité dont elles ont fait preuve. De là le sentiment d'exclusion voire d'injustice, éprouvé par ces personnes. Tout l'intérêt des organismes de microcrédit est, au-delà de l'accès à un microprêt, la relation de confiance nouée avec l'agent en charge de l'accompagnement (Allemant, 2007).



LE MICROCRÉDIT

Comme son nom le suggère, il consiste en microprêts, accordés à des personnes pauvres (dans les pays du Sud) ou des personnes en chômage de longue durée ou allocataires de minima sociaux (dans les pays du Nord) avec en principe un taux d'intérêt, comme pour un crédit classique. Le montant représente de l'ordre de quelques dizaines d'euros dans les pays du Sud (mais il peut aller au-delà), jusqu'à plusieurs milliers d'euros. L'apport financier du microcrédit ne saurait cependant être réduit au microprêt : le plus souvent, il joue un effet de levier, en permettant d'accéder à des prêts bancaires ou des aides publiques. Par exemple, les prêts accordés en France par l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie) s'élèvent jusqu'à 6 000 euros (en 2010), auxquels

peuvent s'ajouter les aides de l'État (le dispositif Nacre*), le tout pouvant atteindre 11 000 euros.

Le remboursement du microprêt s'effectue sur une période relativement courte (de quelques mois à deux trois ans), à échéance régulière (mensuelle voire hebdomadaire dans des pays du Sud).

Au-delà de l'apport financier, le microcrédit consiste en un accompagnement des bénéficiaires par l'Institution de microfinance (IMF) qui fait office d'intermédiaire entre eux et les bailleurs ou investisseurs participant à son financement. Il peut recouvrir par ailleurs d'autres services ou prestations : une assistance technique ou un prêt de matériel (cf. la Bourse des matériels mise en place par l'Adie pour mettre à disposition des équipements de base : camionnette, stand, micro-ordinateur...), une formation voire de l'instruction (comme au Bangladesh où la Grameen Bank « invite » les emprunteurs à respecter certaines règles relatives à l'hygiène de vie).

MICROPRÊTS SOLIDAIRES/COLLECTIFS ET MICROPRÊTS INDIVIDUELS

Le microcrédit recouvre des formes variées, entre les microcrédits individuels et les microcrédits collectifs ou solidaires (fondés sur la caution so-lidaire d'un groupe), les microcrédits fondés sur une épargne préalable ou pas, avec ou sans garantie (prêts d'honneur), etc. Leur montant est variable selon les pays, les populations ciblées, de même que les échéances de remboursement, le niveau des taux d'intérêt...

Parmi les microcrédits solidaires, il convient encore de distinguer les prêts où l'institution entretient une relation directe avec chaque membre du groupe, de ceux où c'est le groupe qui gère le prêt et sa répartition. Dans un cas comme dans l'autre, ces microcrédits peuvent être conçus comme une phase d'apprentissage avant l'octroi de microprêts individualisés.

Les premières initiatives, à commencer par celle de la Grameen Bank, ont adopté le principe du prêt solidaire : le microprêt n'est pas accordé à une personne, mais à un groupe, pour faire jouer

le principe de solidarité en cas de défaillance d'un des membres. Comme on le verra, ce modèle n'a pas toujours rencontré le succès escompté. Désormais, des prêts individuels tendent à être privilégiés. Dans ce cas, les bénéficiaires sont directement sélectionnés par l'IMF. Cependant, crédit solidaire et crédit individuel ne s'opposent pas. Des IMF offrent d'ailleurs les deux possibilités, en proposant de commencer par le premier, les meilleurs clients pouvant ensuite solliciter ou se voir proposer un crédit individuel.

Ajoutons que si les organismes pionniers accordaient des micro-prêts standards, ils ont fini, dans le Nord comme dans le Sud, à les adapter aux besoins du client (des échéances plus ou moins rapprochées, des prêts de montants progressifs, etc.).

LES SELF HELP GROUPS

Le modèle du prêt solidaire est cependant loin d'avoir disparu. Il est encore prédominant dans différentes parties du monde, dont l'Inde où il a été développé avec le soutien des pouvoirs publics, sous une forme originale : les *self help groups*. Le principe est en effet un peu différent : il s'agit de groupes informels de base (d'au plus 25 personnes dans le cadre de la législation indienne). Les membres constituent dans un premier temps une épargne qui peut ensuite donner lieu à des prêts autogérés. On est donc bien plus proche de la tontine* que du microcrédit qui suppose un intermédiaire. Mais une fois que le groupe a fait la preuve de sa capacité à s'autogérer, il peut être éligible pour un prêt auprès d'une banque. On parle alors de *bank linkage* (autrement dit d'adossement bancaire). Le *self help group* définit lui-même les conditions de répartition des fruits de l'épargne confiée à la banque et du coût des microprêts contractés auprès d'elle pour chacun de ses membres. Cependant, le lien entre le groupe et la banque n'est pas systématiquement direct (il peut se faire par l'intermédiaire d'une ONG). Les autorités indiennes, qui ont très largement soutenu ce dispositif, estimaient au milieu des années 2000, à 1,4 million le nombre de groupes de base actifs à travers le pays et à 24 millions de personnes ayant pu obtenir

un prêt bancaire via son *self help group*. Outre les facteurs historiques et culturels expliquant le primat accordé à ce système, on peut aussi y voir une volonté de l'Inde de se démarquer du modèle développé par son voisin via la Grameen Bank.

Dans les pays du Nord, le prêt personnel s'est d'emblée imposé sans avoir cependant empêché des pratiques de prêts solidaires (par l'Adie, dans les banlieues, ou par la Grameen Bank, récemment, à New York).

MICROPRÊTS ET PRÊTS D'HONNEUR

On parle encore de microcrédit pour désigner des microprêts d'honneur, c'est-à-dire sans garantie (et le cas échéant à taux zéro). Il s'agit là pourtant de réalités différentes (même si des organismes spécialisés dans le microcrédit accordent aussi ce type de prêt). Selon nous, il convient de réserver le terme de microcrédit à ceux impliquant un taux d'intérêt et donc un certain engagement voire une prise de risque de la part du bénéficiaire et de ranger les microprêts d'honneur parmi les instruments d'une finance solidaire*.

MICROCRÉDIT PROFESSIONNEL/MICROCRÉDIT SOCIAL OU PERSONNEL*

En France, on distingue encore le microcrédit professionnel et le microcrédit social ou personnel :

- le premier est destiné à financer la création ou le développement d'une activité censée assurer un surcroît de revenu au bénéficiaire ;
- le second, plus modeste quant à son montant (de 300 à 4 000 euros), vise à permettre l'acquisition d'un bien (voiture, vélo, appareil électroménager...) ou d'un service (permis de conduire) qui contribue à la réinsertion professionnelle de l'intéressé.

Ce microcrédit social a été institué en 2005 par la loi de programmation pour la cohésion sociale. Son financement est garanti à hauteur de 50 % par le Fonds de cohésion sociale *(FCS), géré

par la Caisse des dépôts (en partenariat avec plus de 25 banques et organismes financiers et 10 grands réseaux). Il repose sur un partenariat entre une banque et un réseau social chargé d'identifier les candidats. Force est cependant de constater une progression peu rapide (entre 2005 et 2010, seuls 20 000 prêts de ce type ont été octroyés). À l'évidence, les réseaux sociaux partenaires sont encore réticents à l'idée d'ajouter à l'endettement des ménages qu'ils suivent et les banques à les distribuer via les circuits classiques malgré un faible taux de sinistralité.

LES TAUX D'INTÉRÊT

Pour des raisons sur lesquelles on reviendra dans le dernier chapitre, les taux d'intérêt sont relativement élevés au Sud comme au Nord (y compris en France où le plafonnement a été supprimé en 2005 par la loi en faveur des PME). Ils doivent il est vrai couvrir les frais opérationnels, les pertes sur créances douteuses, les frais financiers, mais aussi, on l'oublie, l'inflation (dans le cas des pays du Sud).

Comment expliquer que les clients les acceptent et les supportent ? D'abord, ceux pratiqués dans les pays du Sud par les usuriers sont plus élevés encore ; ensuite, le microprêt est censé permettre de financer des activités ayant une rentabilité supérieure. Toute la difficulté est de parvenir à un juste équilibre entre la nécessité d'assurer la viabilité de l'IMF et celle de ne pas pénaliser les clients. D'aucuns fondent leur espoir dans l'accroissement de la concurrence entre IMF et l'arrivée de nouveaux acteurs (les fonds d'investissement spécialisés) pour abaisser les taux d'intérêt. Il est à craindre que celle-ci n'incite en réalité les IMF à privilégier les moins pauvres des pauvres...

DES DIFFÉRENCES NORD/SUD

Une fois présentées les caractéristiques générales du microcrédit, il importe de distinguer le microcrédit pratiqué dans les pays du Sud de celui développé dans les pays du Nord, au regard tant des

constats qui ont incité à le promouvoir (et sur lesquels on revient dans la partie suivante) que de sa finalité et ses modalités.

LES FINALITÉS

Dans les pays du Nord, le microcrédit est conçu comme un instrument de lutte contre le chômage de longue durée, la précarité sociale et économique, mais aussi de promotion du micro-entrepreneuriat ; il repose sur un trio : banques (commerciales, coopératives ou mutuelles)/organisme de médiation/pouvoirs publics. Les bénéficiaires sont des personnes et non des groupes, du moins dans la grande majorité des cas.

Dans les pays du Sud, le microcrédit vise à lutter officiellement contre la pauvreté. Le recours à ce système répond cependant à plusieurs types de besoin :

- la création ou le développement d’une activité. Selon le cas, le microcrédit peut servir à financer un investissement dans l’acquisition d’un matériel ou un fonds de roulement (cas du vendeur de marché qui a besoin d’acquérir un premier stock pour commencer son activité) ;
- une dépense somptuaire liée à un événement important (naissance, mariage, décès...) ; le recours à l’emprunt pour ce genre de motif peut surprendre et ne manque pas d’ailleurs d’interroger les responsables d’IMF, enclins à y voir un comportement dispendieux contraire à une logique d’investissement censé sortir le pauvre de sa situation. C’est oublier combien ces dépenses participent d’une forme d’épargne-investissement qui place les bénéficiaires de ces dépenses en situation de débiteur à l’égard du généreux emprunteur...
- le remboursement de microprêts : à défaut de pouvoir rééchelonner sa dette après de son IMF, l’emprunteur peut solliciter une ou d’autres IMF. Une solution rendue possible dans de nombreux pays, du fait de l’absence de fichier centralisé, mais qui expose à des risques de surendettement de l’emprunteur et de fragilisation des IFM.

LES MODALITÉS

Concernant les modalités, les bénéficiaires sont, dans les pays du Sud, le plus souvent (mais plus systématiquement) des femmes, rassemblées en groupes, dans l'idée de faire jouer l'esprit d'entraide et de solidarité villageoise. Les microprêts y représentent en valeur absolue des sommes moindres que dans les pays du Nord, mais sont loin d'être négligeables, calculées en parité de pouvoir d'achat*. En revanche, les taux d'intérêt sont en règle générale plus élevés, en l'absence de plafond imposé par les pouvoirs publics, mais aussi en raison du rythme de l'inflation.

Ces différences entre pays du Nord et pays du Sud tiennent naturellement à l'inégal degré de développement des systèmes bancaire et de protection sociale. Cependant, au sein même de ces ensembles communément appelés « Nord » et « Sud » d'importantes différences existent tant dans les pratiques que dans le degré de pénétration du microcrédit (voir partie III).

LES GARANTIES DEMANDÉES

Dans les pays du Sud comme dans ceux du Nord, l'octroi d'un crédit repose sur l'instruction d'un dossier. De ce point de vue, l'IMF agit comme une banque, en faisant valoir sa connaissance des populations pauvres. En contrepartie de la prise de risque qu'elle assume, elle exige plusieurs garanties. Comme on l'a vu, le microprêt collectif vise à limiter les risques en jouant sur la solidarité entre les membres et leur connaissance mutuelle. Dans le cas de prêts individuels, d'autres garanties sont exigées :

- une hypothèque sur les biens physiques ou matériels facilement saisissables (meubles, poste de télévision...). Dans de nombreux pays du Sud, les titres de propriété sont inexistantes ou sujets à caution... Et quand bien même le client en posséderait-il, il serait coûteux pour l'IMF de faire saisir ses biens en cas de non-remboursement ;
- la caution d'un ou de proches ;
- des garanties morales : l'IMF se renseigne sur la personnalité de l'emprunteur ;