

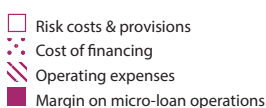
Pourquoi les intérêts en microfinance

sont-ils si élevés?

La question de savoir pourquoi les taux d'intérêts en microfinance sont si élevés revient souvent dans les discussions avec les investisseurs. Ce document fournit une analyse complète des taux d'intérêts en microfinance du point de vue de deux acteurs clés: (1) les institutions de microfinance (IMF) et (2) les micro-entrepreneurs.

Le point de vue des IMF: la viabilité financière est importante

Les IMF sont des entreprises sociales qui s'efforcent de fonctionner d'une manière financièrement viable. Cela implique que les taux d'intérêts sur les microprêts doivent couvrir les coûts de la fourniture des prêts, du refinancement du portefeuille et prévoir les mauvais prêts. En outre, le prix devrait inclure une marge bénéficiaire raisonnable pour financer la croissance future.



Dans le cas de LMDF le taux d'intérêt moyen pratiqué par une IMF partenaire est de 29,6%, décomposé en charges d'exploitation (20,1%), en coûts de refinancement (7,5%), en provisions sur les prêts non-productifs (2,5%) et, en moyenne, une petite perte (-0,5%).

Ce qui en ressort c'est que les charges d'exploitation sont le plus grand déterminant du taux d'intérêt que les emprunteurs finissent par payer. Elles représentent les deux tiers du taux total. Alors pourquoi les charges d'exploitation sont-elles si élevées?

Une raison importante est que les modèles d'affaires des IMF sont basés sur la proximité de leurs clients qui opèrent principalement dans l'économie informelle. Souvent les clients sont visités sur une base hebdomadaire. Deuxièmement, les IMF de taille limitée ont besoin d'amortir les coûts fixes nécessaires tels que les systèmes informatiques, la gestion ou les différentes branches sur un grand nombre de très petites transactions.

Ces deux défis n'ont pas empêché les IMF de faire des progrès significatifs dans la réduction de leurs coûts d'exploitation, souvent en atteignant des économies d'échelle ou en utilisant des avancées technologiques telles que le paiement mobile ou des modèles d'agence bancaire.

Le deuxième coût le plus important est le coût de refinancement: c'est un intérêt que les IMF ont à payer lorsqu'elles collectent des fonds sous la forme d'économies de leurs clients ou de fonds prêtés par les banques locales et les investisseurs internationaux.

Le troisième élément de coût sont les charges des pertes sur les prêts, qui en moyenne, représentent 2,5% du taux d'intérêt total. Ce pourcentage reflète les prêts que les IMF doivent qualifier comme irrécupérables.



Deux considérations importantes doivent être apportées pour expliquer les taux d'intérêt pour les clients finaux à travers la structure de coûts des IMF: (1) Quelle est la marge de bénéfice raisonnable pour une IMF, ou quand exploite-t-elle ses clients pour ses propres intérêts? (2) Est-ce que l'IMF fonctionne aussi efficacement qu'elle le devrait, si les coûts sont supportés par les clients finaux à travers le taux d'intérêt appliqué?

Nous sommes convaincus que la réponse à ces questions, dans le cas de LMDF, est que les IMF ne génèrent pas de profits excessifs sur le dos des pauvres et que l'efficacité opérationnelle est en moyenne très bonne.

Le point de vue des micro-entrepreneurs: Le cas de la diversité, de la fiabilité et de la réduction de la vulnérabilité

La tarification en microfinance est complexe et il est insuffisant de regarder uniquement le côté de l'offre. Cette seconde perspective examine ce que nous savons du côté de la demande, à savoir la façon dont les micro-entrepreneurs utilisent la microfinance, pourquoi ils acceptent de payer ce qui nous apparaît comme des taux d'intérêt élevés et quelles sont les alternatives à leur disposition.

Les réponses peuvent être trouvées dans trois besoins fondamentaux qui animent les activités financières des pauvres: d'abord, les personnes pauvres qui ont un accès limité aux fournisseurs de services financiers formels ont crucialement besoin d'une diversité de services financiers et de fournisseurs. Divers services formels (IMF, banques, etc.) et informels (famille, amis, collègues, prêteurs d'argent, etc.) contribuent à faire correspondre des revenus irréguliers, imprévisibles et faibles avec les besoins quotidiens (nourriture, logement, éducation, santé, etc.).

La persistance de l'existence des usuriers, même dans des environnements où il y a amplement accès à la microfinance, illustre l'importance de la diversité des fournisseurs. Les prêteurs d'argent sont probablement beaucoup plus chers que la microfinance en termes d'intérêts facturés, mais ils sont accessibles et ne nécessitent pas de longs formulaires et de documentation à remplir pour des prêts. Ils sont également susceptibles d'être situés juste «au coin» de la rue, et donc de compléter l'offre d'une IMF, qui peut être située plus loin et ne peut être accessible que par des visites périodiques des agents de crédit.

Deuxièmement, les ménages pauvres sont les plus vulnérables face à des situations d'urgence. Si le ménage veut éviter de faire d'énormes sacrifices tels la vente au rabais d'actifs, les pauvres ont besoin de produits financiers flexibles pour faire face à leur exposition aux risques. Ici, les services d'épargne et d'assurance sont particulièrement importants.

Troisièmement, les gens pauvres ont besoin de services financiers fiables. Au sein des innombrables incertitudes et exclusions qui caractérisent la pauvreté, l'accès à des services financiers fiables et équitables est très important et compte beaucoup plus que le prix.

Au-delà de ces trois besoins fondamentaux, nous ne devons pas oublier la nature de l'économie informelle dans laquelle les micro-entrepreneurs opèrent. Le fait que même après avoir remboursé un microcrédit avec un taux d'intérêt relativement «élevé» les plus pauvres soient encore capables de faire de l'argent, devrait impliquer que le taux de rendement sur l'argent qu'ils ont investi dans leur entreprise soit remarquablement élevé. Un fait souvent oublié, est que pour la plupart de ses activités, la principale contribution du micro-entrepreneur lui-même sont son propre temps et compétences.