

Débat autour du taux d'intérêt uniforme

BIM n° 45 – 16 novembre 1999
Anne-Claude CREUSOT

Un débat intéressant a eu lieu sur Devfinance (forum de discussion anglo-saxon animé par Ohio State University) à propos des taux d'intérêt appliqués en microfinance. Plus précisément le débat est parti de ce que les financiers du secteur bancaire classique sont choqués par le fait qu'une multitude d'institutions de microfinance appliquent à leur clientèle un taux d'intérêt uniforme ('flat interest rate' en anglais) qui rend le taux d'intérêt effectif sur le crédit très élevé. Voici une synthèse de ces débats.

Rappelons que le taux d'intérêt uniforme, généralement exprimé sur une base mensuelle, est un taux qui s'applique au montant initial du crédit quelque soit la valeur du capital restant dû. On l'oppose souvent au taux d'intérêt dégressif (declining interest rate) qui, lui, s'applique à la valeur du capital restant dû. Afin rappelons que le taux d'intérêt effectif d'une période (effective interest rate) est le taux que l'emprunteur paie réellement sur la base du capital qu'il a effectivement à sa disposition pendant la période considérée (capital restant dû). Pour ces financiers « classiques », le taux d'intérêt uniforme n'a pas de sens et va à l'encontre de la règle de calcul financier selon laquelle le coût d'un crédit doit toujours être calculé sur la valeur du capital restant dû (conformément au calcul du taux d'intérêt dégressif). Sur la base de ces remarques, le débat s'est centré autour de la question de savoir comment justifier l'application en microfinance d'un tel taux considéré comme non 'orthodoxe' par le milieu bancaire classique.

Plusieurs arguments peuvent être avancés pour justifier l'utilisation d'un taux d'intérêt uniforme, parmi lesquels les deux suivants sont les plus fréquemment cités :

Beaucoup d'IMF considèrent que ce taux d'intérêt uniforme facilite à la fois les calculs pour les agents de crédits (pas besoin de machine à calculer) et une compréhension sans ambiguïté pour les clients (montant total d'intérêts à payer pour un crédit = montant du crédit* taux d'intérêt uniforme mensuel* durée du crédit en nombre de mois). L'argument de la simplicité est jugé comme essentiel en microfinance. Dans des pays où les taux sont fortement réglementés vers le bas, comme c'est le cas au Viêt-nam, un taux d'intérêt uniforme est un moyen parmi d'autre (ex : application de commissions sur le crédit), de contourner cette contrainte réglementaire (taux d'intérêt apparent conforme à la réglementation) et de permettre à des IMF de parvenir à l'équilibre financier (taux d'intérêt effectif élevé).

Les dangers ou dérives que soulignent les participants de cette discussion par rapport à l'application d'un taux d'intérêt uniforme peuvent être de plusieurs ordres.

L'application d'un tel taux d'intérêt uniforme se justifie parfois par le fait que le coût de distribution du crédit en microfinance est beaucoup plus élevé que dans le secteur bancaire clas-

sique, à cause de l'existence de coûts de gestion par crédit incompressibles quelle que soit la taille du crédit. Si cet argument est parfois valable, il cache souvent des faiblesses de l'institution qui pourraient être estompées par une meilleure gestion du portefeuille de crédits. De façon plus générale, la tentation peut être grande de la part des institutions de profiter du manque d'information (et de formation) des emprunteurs pour appliquer un taux d'intérêt uniforme qui induit un coût caché du crédit, sans que ce taux ne se justifie du point de la vue du coût de distribution du crédit.

Enfin du point de vue du taux d'intérêt effectif du crédit, et si aucune pénalité de retard n'est appliquée, plus un emprunteur est en retard plus il sera favorisé par le taux d'intérêt uniforme et au contraire, plus un emprunteur est ponctuel au remboursement, plus il sera pénalisé (cf. calcul du taux d'intérêt effectif).

De ce débat, ressort l'idée que, quelque soit le type de taux d'intérêt appliqué (uniforme ou dégressif avec toutes les variantes que ces deux formes comportent), il est important que les IMF prennent l'habitude de calculer un taux d'intérêt effectif sur leurs crédits et en informent leur clientèle de façon à ce que l'information sur le coût du crédit soit pleinement transparente. Mais pour que de tels taux soient calculés correctement et compris à la fois par les employés des IMF et par la clientèle (utilité de pouvoir comparer les taux d'intérêt sur un même marché), cela nécessite un investissement en formation important.

Sur cette question du calcul des taux d'intérêt en microfinance, rappelons que le CGAP a publié en août 96, une étude spéciale (N° 1) à ce sujet, intitulée : « les taux d'intérêt applicables en microfinance », disponible en français sur le site du CGAP <http://www.cgap.org/>

★

★

★

CONTRIBUTION
C. LE PICARD DUCROUX

Les arguments qui tentent de justifier la pratique du taux uniforme sont à mon sens fallacieux et cachent davantage un malaise, voire du banditisme en col blanc, qu'un réel pragmatisme de la part des IMF. Prétendre que le calcul est plus simple pour les agents revient à admettre que les agents en question sont peu ou mal formés, ce qui n'est pas à la gloire de l'institution qui les emploie.

Affirmer que les clients comprennent davantage le calcul c'est prendre les clients pour plus stupides qu'ils ne sont. Les exemples de manipulation de la part des clients des conditions du crédit à leur avantage ne manquent pas, quel que soit le contexte. Les clients de EMT ont récemment fait la preuve qu'ils maîtrisaient parfaitement le coût de leurs crédits. Sans oublier que les usuriers étaient là avant les IMF pour initier s'il en était besoin les paysans au TEG.

★

★

★

Les clients des IMF, même illettrés, sont tout à fait capables de comprendre le concept d'intérêt sur solde restant dû et aussi les taux variables sur la durée des prêts. Gros avantage du calcul d'intérêt sur solde restant dû est la motivation à amortir son crédit aussi vite que possible et donc de diminuer le coût financier pour le client.

Le fond du débat est une question de déontologie sur les coûts financiers demandés par certaines IMF. Peut on considérer un taux de 6 % par mois (flat rate) moralement acceptable si l'inflation du pays est de 14 % l'an ? Et pourtant ce sont ces IMF qui sont montrées en exemple dans la littérature et les forum internationaux.

La fin justifie-t-elle les moyens ?



Taux d'intérêt uniforme ou dégressif

CONTRIBUTION - 19 novembre 1999
(Projet de Développement Rural du District de Phongsaly - Laos)
<cclpddp@laonet.net

Haro sur le taux d'intérêt uniforme !

Il semble que ce fut la position de membres de l'Espace avec des arguments très convaincants : coût très élevé pour le client, la soi-disant nécessité de simplicité cache en fait « du banditisme en col blanc » de la part des IMF.

Certes, mais n'est-ce pas un peu réducteur, un peu trop tranché ? Je partage les opinions de Christophe et Olivier sur la nécessité de minimiser les coûts pour les clients des IMF à chaque opportunité, et l'introduction du taux dégressif en est une. D'autres possibilités, complémentaires et inspirées du secteur bancaire classique, sont par exemple la modulation des taux en fonction de la durée et du montant des prêts. Ces méthodes sont applicables à des IMF, mais probablement pas à toutes.

Je vais prendre l'exemple de Phongsaly, le seul que je connaisse vraiment. Nous sommes dans une zone montagneuse reculée (mais néanmoins monétarisée), peu peuplée (9 hab/km²), avec de petits villages dispersés et très difficile d'accès (1 à 5 jours de marche). Contrainte supplémentaire, la population est très diversifiée, avec 6 langues locales (non écrites) et une maîtrise variable mais globalement faible de la seule langue écrite du pays (le lao). C'est notamment dû à un faible taux de scolarisation, faute d'écoles. La cohésion sociale est particulièrement forte au sein de chaque village et l'usure est inexistante.

Dans ces conditions, il est difficile d'introduire une IMF classique avec une équipe d'agents salariés (et potentiellement bien formés, ce n'est qu'une question d'investissement) visitant à vélo la clientèle péri-urbaine lettrée ou au minimum, formée aux secrets de la finance par leur dépendance antérieure au prêt usuraires. Le coût d'une telle structure, nécessairement hypertrophiée du fait du temps d'accès au client, est impossible à couvrir.

Nous avons opté pour un système de caisses villageoises, fondées sur une base associative (adhésion annuelle) et autogérées. Le projet appuie ces caisses en formation et en contrôle de gestion externe. Il nous a donc fallu définir avec les villageois le système le plus robuste possible, mais aussi le plus simple possible pour que tous les adhérents potentiels de l'association en comprennent les règles et les statuts et qu'ils soient à même de les faire évoluer avec leurs besoins. Prenons l'exemple de l'intérêt. Nous avons rencontré le problème dans le contexte de la crise financière asiatique qui a durement frappée le Laos. Comment fixer le taux, alors que l'inflation est très importante (150 % entre 6/98 et 6/99) et imprévisible ? Nous avons opté, suite à un échange d'opinions sur l'Espace, pour l'indexation de l'intérêt sur le prix d'un produit de référence, majoré d'un pourcentage fixe de frais de gestion (internes aux caisses et externes).

Malgré un TEG important (presque 300 % pour 150 % d'inflation), les crédits des caisses permettent à leurs adhérents d'accéder à un capital alors qu'ils n'ont pas d'autres opportunités (argument critiquable : c'est également ce que disent les usuriers) et de réaliser des opérations extrêmement rentables (petit élevage, petit commerce) permettant de dégager un bénéfice net de l'ordre de 50 à 200 % (en monnaie constante).

L'important est pour une IMF de s'adapter au contexte pour toucher la clientèle la plus large, ou en tout cas la plus pauvre possible (PIB/hab Laos 1998 : 260 USD ; revenu/hab à Phongsaly : 40-50 USD/an). Nous devons donc faire attention à l'orthodoxie, c'est-à-dire à des solutions pensées par d'autres dans d'autres contextes, pas nécessairement pertinentes là où nous travaillons et pourtant adoptées par mode ou facilité intellectuelle.