

Le comportement des emprunteurs : l'abonnement au crédit

Solene Morvant mardi 2 novembre 2004

L'objet de ce BIM s'inscrit dans le débat amorcé dans le BIM de la semaine dernière « premier crédit et fidélité du client ». Nos observations sur le terrain Mexicain nous conduisent à priori à des conclusions quelque peu différentes des celles des deux études menées en Equateur. En effet, nous avons observé une forme d'"abonnement" au crédit qui se manifeste par le fait que même s'ils n'ont pas de projet productif ou de nécessité particulière de liquidité les associés du dispositif de microfinance sollicitent un nouveau crédit. Il semble que les associés craignent qu'en devenant "inactifs" ils perdent le bénéfice de cette source de liquidité sur laquelle ils pourront compter en cas de réelle nécessité. Dans leurs discours le dispositif est une sorte de programme d'appui et l'accès à cette source de liquidité est un privilège qu'il faut tenter de conserver

En revanche, au delà de ces observations l'analyse quantitative et qualitative d'une base de données (que nous décrivons plus loin) contenant des informations sur les comportements des emprunteurs en matière de montants empruntés nous invite à relativiser le rôle de l'augmentation progressive du montant du crédit selon l'historique de paiement du groupe comme « mécanisme incitatif » au remboursement.

Ainsi, nous proposons aujourd'hui d'analyser le comportement des emprunteurs d'un dispositif de microfinance en s'interrogeant sur la demande des emprunteurs en termes de montant de crédit. La question que nous nous posons est de savoir si l'emprunteur sollicite toujours le montant maximum auquel il peut prétendre tout au long de sa relation avec le dispositif de microfinance.

Tout d'abord, je dois préciser que ce dispositif de microfinance intervient en zone rurale dans plusieurs Etats du Mexique et en particulier dans l'Etat de l'Oaxaca où j'ai réalisé mon travail de terrain durant une année, lequel s'inscrivait dans un cadre académique. La méthodologie d'intervention de cette IMF repose essentiellement sur la caution solidaire, en milieu rural, le prêt individuel est marginal. Le dispositif collecte également l'épargne. Les données dont je dispose pour l'analyse sont issues de la base de données de l'IMF. La base originale contient entre autres les informations suivantes : nom/prénom de la personne, groupe de solidarité d'appartenance, « cycle de crédit », montant emprunté, terme. Nous y avons ajouté deux variables : « montant théorique » du crédit correspondant à l'augmentation progressive et déduit du « cycle de crédit » de l'emprunteur et « terme théorique » également fixé par le cycle de crédit. Je dois indiquer que selon mes observations et entretiens avec le personnel de terrain, le

choix du montant réellement emprunté résulte principalement du choix de l'emprunteur et de façon marginale (problèmes importants de remboursement) de l'évaluation réalisée par l'IMF.

L'analyse menée à partir de ces informations s'inscrit à la fois dans le cadre de la littérature académique et opérationnelle. Dans une perspective académique, l'augmentation progressive des montants prêtés aux clients d'une IMF appartient à l'ensemble des mécanismes « incitatifs » censés compléter la technique du prêt de groupe pour réduire les risques d'impayés et donc accroître les taux de remboursement. Ainsi, l'augmentation progressive des montants prêtés crée un historique dans la relation prêteur/emprunteur et procure de l'information sur la capacité de remboursement du groupe et lui donne accès à des montants plus élevés, Besley (1995), Otero et Rhyne (1994). Certaines études empiriques confirment ces résultats. Diagne (2000) démontre en effet que l'importance accordée par les emprunteurs à l'accès à un futur crédit est l'un des facteurs qui joue le plus dans la motivation à rembourser, il conclue donc qu'une intervention basée sur la méthodologie de « progressive lending » aura un effet positif sur le taux de remboursement. En revanche, Paxton (1996) décrit un phénomène d'apparition de divergences au sein des groupes de solidarité qui se traduit par le fait que certains membres deviennent au cours du temps « indifférents » au renouvellement du crédit ou à l'augmentation des montants accessibles ce qui augmente la probabilité de défaut de remboursement au sein des groupes.

La littérature opérationnelle ainsi que les discours tenus par de nombreux praticiens de la microfinance encensent l'efficacité de ce mécanisme pour l'IMF mais renforcent également sa portée par des arguments tels que les « pauvres » auraient des projets productifs infinis nécessitant et justifiant des montants de crédit chaque fois plus élevés (CGAP, Yunus, etc.).

Les données que nous exploitons pour notre analyse nous informent de l'historique des montants empruntés par les associés d'une succursale située dans l'un des villages d'intervention de l'IMF. Nous disposons d'une autre base de données pour un autre village mais nous ne l'exploitons pas ici. Ainsi, la base contient 781 observations individuelles allant du premier crédit au septième crédit, l'essentiel de l'échantillon se situant dans l'intervalle du premier et du quatrième crédit puisque cet intervalle représente 88% des observations. Pour analyser le comportement d'emprunt des associés nous avons créé une nouvelle variable qui représente la différence entre le montant « théorique » que l'associé peut emprunter et le montant réellement emprunté.

Les résultats :

Nous scindons l'échantillon en fonction du « cycle de crédit » et nous observons l'évolution de la moyenne de la variable de différence entre montant théorique et montant emprunté. Au premier crédit la moyenne de cette variable est quasiment nulle (1,14) et l'écart-type est également faible, ceci signifie que les emprunteurs sollicitent le montant auquel ils ont « théoriquement » accès. Au cours des cycles de crédit suivants, la moyenne et l'écart-type de cette variable augmentent régulièrement ce qui illustre le décalage qui se crée entre le montant accessible et le montant réellement emprunté. De même la corrélation entre le montant « théorique » et le montant emprunté est de moins en moins significative au cours des cycles de crédit, notamment elle diminue au niveau du troisième crédit et devient non significative au niveau du quatrième crédit.

Les explications :

Ainsi, le comportement de l'emprunteur par rapport au montant maximum auquel il peut prétendre évolue au cours du temps et, au delà du comportement individuel, apparaissent des divergences au sein de groupes de solidarité. Une autre manifestation de ces divergences concerne l'apparition de pratiques de « prêts internes » aux groupes de solidarité : l'emprunteur qui ne souhaite pas emprunter la somme totale peut l'emprunter quand même au bénéfice d'un autre membre de groupe de solidarité. Cette pratique fait également écho à la perception de l'IMF par les emprunteurs évoquée plus haut. Elle permet en effet à ceux qui ne souhaitent pas emprunter lors des cycles suivants d'emprunter quand même et de ne pas être perçu comme « inactifs » ce qu'ils pensent être un signal « négatif » pour l'IMF et peut constituer dans leur perception un obstacle à l'accès futur à de la liquidité.

Cependant, cette stratégie augmente sensiblement le risque de non remboursement. En effet, nous avons rencontré des personnes qui devaient rembourser plus de 3 ou 4 fois le montant qu'ils avaient officiellement emprunté et sur la base duquel avait été réalisée l'évaluation de la capacité de remboursement. Ces associés se trouvaient le plus souvent en situation de difficulté de remboursement.

Une étude par enquêtes auprès de 132 personnes dont 91 « clients » de l'IMF étudiée nous permet de formuler quelques explications de ce comportement des emprunteurs :

D'une part, les sommes empruntées sont en grande partie destinées à des dépenses courantes ou d'éducation, etc. Elles sont rarement investies dans des projets productifs ou pour augmenter la production agricole même si elles peuvent être mobilisées pour rémunérer des ouvriers agricoles pour la production de maïs ou de café ou acheter des fertilisants pour le maïs. Dans ces cas, le maïs n'est pas vendu puisqu'il est utilisé pour l'auto consommation donc il faut rembourser le crédit avec une autre source de liquidité. Par ailleurs, le prix de vente du café ces dernières années est très faible et ne permet pas de rembourser d'importantes sommes d'argent.

Aussi, les nécessités de liquidité ne sont pas tout à fait infinies mais surtout les sources de liquidité pour effectuer le remboursement sont rares. Beaucoup de personnes disent ne pas avoir emprunté le montant maximum parce qu'elles n'en avaient pas la nécessité réelle ou par crainte de ne pouvoir rembourser en raison du prix du café, de la période de remboursement qui ne correspond pas à une période d'entrée de liquidité (période de récolte) ou par conscience que les possibilités pour obtenir la liquidité pour rembourser sont faibles (migration, travail journalier, appui de l'entourage, etc)

Par ailleurs, certains associés de l'IMF souhaitent emprunter des montants plus élevés que le montant maximum accessible dans le cadre du groupe de caution solidaire. Dans ces cas le « prêt interne » est une stratégie, l'autre stratégie consistant à compléter la somme par d'autres appuis ou emprunts auprès de l'entourage. Pour résoudre ce problème, l'IMF propose d'octroyer aux « bons payeurs » un crédit individuel.

Soulignons enfin, que non seulement les emprunteurs n'empruntent pas systématiquement le montant maximum accessible mais qu'ils optent également fréquemment pour des termes plus courts que ceux proposés par l'IMF en fonction du cycle de crédit.

Les implications :

Il ressort donc que ce n'est pas tant l'accès à un montant plus élevé qui importe pour l'emprunteur mais plutôt le fait de pouvoir compter dans le futur sur cette source de liquidité.

Ce résultat a plusieurs implications :

Sur le plan théorique, ce résultat ainsi que ceux concernant la fidélité des clients d'une IMF après le premier crédit nous autorisent à relativiser le rôle de l'augmentation progressive du montant prêté comme « mécanisme incitatif » au remboursement. Ils nous invitent par ailleurs à interroger la validité de l'hypothèse du comportement de l'emprunteur selon laquelle l'individu empruntera toujours le montant maximum auquel il peut prétendre sur laquelle reposent certains modèles économétriques. Cependant, contrairement aux résultats décrits dans le dernier BIM, l'accès à de futurs prêts est crucial dans notre contexte d'étude et justifie même certaines stratégies risquées décrites précédemment (« prêts internes », emprunts sans nécessité réelle)

Sur le plan opérationnel, nous l'avons vu, le « matching problem » peut pousser les associés à adopter des stratégies, comportements risqués pour l'IMF. Ajouté à la non satisfaction des besoins financiers de ses associés, ce résultat milite en faveur d'une meilleure adéquation de l'offre de services financiers à la demande réelle et non « théorique » des « clients » de l'IMF. Cette analyse peut en outre aider l'IMF à réaliser des projections plus réalistes et fiables de l'évolution des besoins financiers de ses « clients » et donc de son activité de crédit.

Certes, la portée réelle de ces résultats peut être limitée dans la mesure où le comportement de l'emprunteur est très sensible aux caractéristiques du contexte d'intervention. Dans un contexte très concurrentiel entre IMF ou un contexte où les transferts provenant de la migration sont élevés, le comportement du client sera différent du contexte que nous analysons. Il aura davantage tendance à délaisser l'IMF après le premier crédit que dans un contexte où les opportunités d'obtenir de la liquidité sont rares.

Pourtant, il nous semble utile de revenir sur certaines certitudes voire « mythes » et montrer que l'emprunteur n'a pas le comportement aussi machinal voire « irréfléchi » qu'on veut bien lui prêter.

Solene Morvant <s.morvant@iram-fr.org>