

Microfinance et la ruée vers l'Or ... le prêt sur gage en Inde du Sud

BIM n° - 16 octobre 2007
Marc ROESCH

« En 2005, selon GFMS, le cabinet de consulting britannique attiré du World Gold Council, le Conseil mondial de l'Or, l'Inde a consommé 723,7 tonnes d'or, un chiffre en hausse de 17 % sur un an (+ 20 % en valeur).

En ne prenant en compte que l'or vendu aux particuliers (bijouterie et investissement), et relativement à une demande mondiale de 3.754 tonnes, la demande indienne pesait 19,2 % de l'ensemble en 2005, toujours selon GFMS.

Par segment, la demande locale d'or de bijouterie, qui représente 80 % du total, a crû de 14 % à 589 tonnes l'année dernière (en valeur : + 20 %). Ce n'est pas tout : premier marché mondial des bijoux en or, dont une bonne partie est de facto utilisée comme épargne, l'Inde est aussi -et c'est infiniment moins connu- le premier marché mondial de l'or d'investissement au détail. C'est-à-dire les pièces, lingots et autres lingotins de métal jaune. En 2005, la demande indienne d'investissement a décollé de 34 % pour atteindre 134,7 tonnes. En la matière, le numéro deux reste loin derrière : c'est la Turquie, avec un peu plus de 53 tonnes (+ 9 % sur un an). » (Emmanuel Gentilhomme Inde : la hausse des cours profite à l'or d'investissement dans « Le blog Finance http://www.leblogfinance.com/2006/05/quelques_nouvel.html »).

Et cet engouement pour l'or n'est pas le seul fait de la classe moyenne émergente de l'Inde des villes, il se retrouve dans les villages ... Est-ce un des effets de la microfinance ? Peut-être bien.

Les enquêtes menées par l'équipe du programme « Microfinance » de l'Institut Français de Pondichéry révèlent que l'achat d'Or est une des utilisations très fréquente des crédits microfinance, et des crédits bancaires qui y sont associés.

Rappel de l'importance de l'or pour les femmes dans la société indienne

L'or est la forme d'épargne la plus répandue. Ceci s'explique par la « multifonctionnalité » de l'or :

- ▷ C'est d'abord un moyen d'accroître son capital social. L'or (sous forme de bijoux que l'on porte) est un signe extérieur du statut social. Offrir de l'or (à l'occasion de mariages ou autres cérémonies) est un moyen de montrer ses possibilités financières, sa « richesse »
- ▷ C'est un moyen de transmission de capital de mère à fille

- ▷ C'est une épargne qui échappe totalement au contrôle des hommes
- ▷ C'est une épargne discrète (contrairement au bétail par exemple), une épargne qu'on ne montre que si on le désire. Il existe par exemple des petites perles d'or que l'on peut enlever ou rajouter à un collier ce qui rend imperceptible une modification de son « capital »
- ▷ L'existence de bijoux factices permet de rendre impossible une évaluation de la valeur des bijoux portés
- ▷ C'est une forme d'épargne facile à cacher, même à cacher sur soi, de par sa grande valeur sous un faible volume
- ▷ Acheter de l'or est une des stratégies d'accumulation de capital, de plus un capital qui garde prend de la valeur (le prix est resté stable entre 1990 et 2000 puis a doublé entre 2000 et 2007)
- ▷ C'est un moyen d'avoir très rapidement de l'argent liquide. La grande densité de prêteurs sur gage permet d'obtenir des liquidités dans la journée en mettant ses bijoux en gage
- ▷ Les taux d'intérêt pratiqués par les prêteurs sur gage sont parmi les plus bas du marché financier informel, très proches (voire inférieurs) à ceux pratiqués par les institutions de microfinance. Le taux est très fréquemment de 2 % par mois

Deux facteurs essentiels permettent à l'or de jouer ce rôle :

- ▷ La densité des prêteurs sur gage, la souplesse du fonctionnement du système (ouvert 7 jours sur 7 presque 24h/24) et les tarifs pratiqués, parmi les moins chers du marché financier informel
- ▷ L'existence d'un système de « poinçon » qui donne une relative garantie à la qualité de l'or. Il existe un certain nombre de « grandes maisons » de bijoux qui « poinçonnent » leur production et garantissent le rachat des bijoux issus de leurs ateliers. Les prêteurs sur gage savent qu'ils pourront toujours revendre les bijoux gagés à ces « maisons ».

L'or et les crédits microfinance

Un certain nombre d'enquêtes ont été menées par l'Institut français de Pondichéry dans différents villages auprès des communautés classées « sous le niveau de pauvreté » (below poverty line) sur l'utilisation faite des crédits microfinance.

Les réponses à cette question se font toujours en trois temps :

- ▷ Une première réponse est donnée sur l'utilisation « officielle » du crédit, c'est la réponse donnée à l'ONG ou la banque qui distribue ou contrôle les crédits, c'est la réponse inscrite sur le cahier de comptes et donnée aux autres membres du groupe chargés de la distribution. C'est la réponse « convenue »
- ▷ Après discussion informelle avec les emprunteuses, après leur avoir fait comprendre que nous n'étions pas « dupe », une deuxième réponse sur l'utilisation du crédit est donnée. Elle est dans la moitié ou les $\frac{3}{4}$ des cas différentes de la première réponse.
- ▷ Après discussion plus « amicale » et plutôt en tête à tête, les femmes expliquent de façon plus détaillée comment elles ont géré les fonds reçus. Bien souvent le crédit n'a pas un seul objet mais est subdivisé en deux ou trois utilisations, et l'achat d'or est une des utilisations qui ressort le plus souvent comme « utilisation complémentaire ».

La raison d'une telle pratique est simple. Les crédits « microfinance » ou bancaires ne sont pas forcément disponibles quand on en a besoin. C'est souvent l'institution qui débloque les fonds quand elle le peut et non quand il faudrait. Donc bien souvent c'est l'institution qui propose des crédits un peu à contre temps par rapport à la demande. Ces crédits sont donc souvent une « occasion » à saisir, une réponse à une demande mais décalée dans le temps. Pour ne pas laisser passer cette opportunité qui ne se représentera pas forcément, les clientes acceptent le crédit proposé. Si le montant proposé et l'objet « conseillé » correspondent à la demande, le crédit est utilisé comme prévu par l'institution qui prête (réponse 1).

Si l'objet n'a plus lieu d'être ou que de façon partielle (le montant est plus important que la valeur de l'objet pour lequel le crédit avait été sollicité, ou d'autres priorités sont apparues depuis) le crédit ne sera utilisé que partiellement ou pas du tout pour l'objet annoncé (réponse 2).

Enfin pour pouvoir disposer de liquidité le jour où le besoin se fera sentir, la cliente utilise le crédit proposé pour acheter de l'or avec une partie ou la totalité de la somme. Ceci a quatre avantages :

- ▷ Le jour où elle aura besoin du crédit il suffira de mettre l'or en gage pour retrouver les liquidités nécessaires
- ▷ Si la cliente arrive à prélever sur ses revenus de quoi payer les échéances du prêt, elle ne touchera pas à l'or acheté, cet or sera une forme d'épargne forcée. La nécessité de faire face aux échéances est une façon de se forcer à épargner
- ▷ Cet or acheté pourra être mis (pour partie) en gage pour faire face aux échéances de remboursement du crédit si nécessaire. Elle aura à payer des taux d'intérêt sur l'or en gage et sur le crédit, mais, avec un peu de chance, le prix de l'or aura augmenté et une partie de ces intérêts seront payés par l'augmentation de la valeur de l'or épargné
- ▷ La cliente n'a pas l'impression d'accroître son endettement en prenant un crédit qui sera transformé en or. Elle aura le sentiment d'être plus riche parce qu'elle possèdera plus d'or, plus de bijoux ; elle aura plus de capital, surtout du capital social

A titre d'illustration, une enquête sur 400 ménages montre que toutes les familles possèdent de l'or et que, pour celles qui ont accepté de nous révéler le montant de leur épargne en or (c'est-à-dire un peu plus de la moitié d'entre elles), en valeur l'or représente la moitié de leur capital (sont compris dans le capital, le bétail, la télévision, le vélo etc.)...

Il est extrêmement difficile d'avoir des informations fiables sur ce sujet, cela nécessite de passer beaucoup de temps et plusieurs fois dans chacune des familles. Il est impossible (à notre avis) d'avoir des données exhaustives et fiables sur ce sujet par des enquêtes rapides et sur de grands échantillons.

Nos enquêtes montrent qu'environ 20 % des familles (sur environ 230 familles ayant répondu), après deux ans de crédits microfinance, ont accru leur capital sous forme d'Or. Pour environ 70 % leur capital n'a pas varié (mais disent-elles la vérité). Pour elles l'or a eu cette fonction de crédit relais. Pour les 10 % restant, elles ont vendu tout ou partie de leur épargne sous forme d'or. Ces chiffres sont à prendre avec beaucoup de précaution, la complexité de la gestion financière des ménages nous interdit de tirer des conclusions sur un impact DIRECT de la microfinance sur les stocks d'or détenus par les familles. La microfinance a favorisé, à travers les achats d'or, une gestion plus souple de « la dette », mais il serait hasardeux de conclure sur un effet « bénéfique ou négatif ».

L'or, les banques et les *Cooperative Bank*

Le prêt sur gage est également pratiqué par les banques. Les particuliers peuvent y déposer leurs bijoux en gage et obtenir un prêt d'environ 60 à 70 % de leur valeur de l'objet déposé à 9 à 10 % d'intérêt par an (aujourd'hui le gramme d'or-bijoux vaut à l'achat 15 €). Mais dans les Banques les « coûts transaction » sont élevés, à savoir qu'il faut revenir plusieurs fois à la banque, négocier sur le poids, les taux, justifier de l'utilisation du prêt, etc. Chez les prêteurs sur gage on ne réclame aucun document, on ne pose aucune question, le paiement est immédiat.

Aussi dans les villages, les petites *Coopérative Bank* se sont également portées sur ce marché. Elles sont moins exigeantes que les Banques. Elles prêtent sur gage à 9 ou 10 % et elles-mêmes réempruntent en mettant en gage les bijoux de leurs clients auprès des Banques d'Etat à 7 %. Ceci leur permet un profit de 2 % sur les sommes prêtées. Elles ont négocié avec les Banques d'Etat de ne pas être obligées de mettre les bijoux « physiquement » à la Banque, elles les gardent dans leur propre coffre et peuvent donc les restituer rapidement. Elles ont été autorisées à se porter sur ce marché parce qu'elles sont « d'Etat » et dépendantes de la *Reserve Banque of India*.

Conclusion

L'achat d'or et le prêt sur gage, sont ancrés dans la culture indienne très profondément. Comme disent les femmes, depuis toute petites, elles ont l'habitude d'aller chez le prêteur sur gage, déposer leurs bijoux, les retirer. Elles ont une grande confiance dans l'or, il leur permet d'avoir une certaine indépendance économique, indépendance vis-à-vis de leur mari mais aussi de leur entourage. C'est leur « jardin secret », c'est aussi ce que leur a laissé leur grand-mère, leur mère, c'est ce qu'elles accumulent et transmettront à leurs filles pour les mettre, autant que faire ce peut, à l'abri des coups durs. C'est un élément important de la gestion des finances familiales et complémentaire des crédits microfinance.

Pour l'instant, seules les *Coopérative Bank* (qui n'ont de coopérative que le nom puisque dépendantes de l'Etat) exploitent ce créneau et maintiennent la concurrence avec les prêteurs privés. A notre connaissance aucune autre IMF ne s'est lancée dans ce marché. Ceci vient d'une réglementation très lourde pour les prêteurs privés, nécessitant des « droits d'entrée », une « complicité » avec les autorités locales et la police, complicité qui a un coût. Et puis reste la question de la compétence dans l'évaluation des bijoux mis en gage. Tous les prêteurs sur gage vous racontent des histoires de tricherie sur la valeur et la qualité des bijoux. Prêter sur gage est un métier.

Mais cela reste une idée à creuser par les IMF...