

« 150 MILLIONS DE PERSONNES ONT ACCÈS AU MICROCRÉDIT »

L'INTÉRÊT DE LA MICROFINANCE ? SORTIR DE LA PAUVRETÉ PAR LE CERCLE VERTUEUX DU BUSINESS. CETTE VOCATION N'EMPÊCHE PAS LES CRITIQUES. À TORT OU À RAISON ? ENTRETIEN AVEC ARNAUD VENTURA, VICE-PRÉSIDENT DE PLANET FINANCE.

PROPOS RECUEILLIS PAR LAURENT CARPENTIER



INTÉRÊT BIEN COMPRIS

Pour Arnaud Ventura, vice-président de PlaNet Finance – un des plus gros acteurs de la microfinance –, prêter aux pauvres est bien plus intéressant pour les banques que prêter aux riches : « Les taux de remboursement sont de l'ordre de 99 % ».

TAUX D'INTÉRÊT ÉLEVÉS, DÉRIVES, INEFFICACITÉ... LE MICROCRÉDIT – CRÉÉ PAR MUHAMMAD YUNUS POUR PERMETTRE AUX PLUS PAUVRES D'ACCÉDER AU SYSTÈME D'EMPRUNT BANCAIRE – EST AUJOURD'HUI LA CIBLE DE MULTIPLES ATTAQUES. QUE S'EST-IL PASSÉ ?
C'est un retour de bâton logique après des années d'apologie. A trop vouloir faire de Muhammad Yunus un saint, on courrait évidemment le risque de créer du scepticisme en contrepoint... Il est naturel qu'à un moment donné quelqu'un se demande si le bât blesse. Et ce n'est pas étonnant que ce soit aujourd'hui alors que depuis trois ans on voit le secteur financier s'inscrire massivement dans le processus... Pour tant, en soi, cet intérêt nouveau des banquiers est une très bonne chose. Il y a dix ans dans les milieux du développement international on ne rêvait que de cela. Le microcrédit représentait alors 10 milliards de dollars ; aujourd'hui, il est de 40 milliards de dollars ; pour répondre aux besoins des 3,5 milliards d'humains qui vivent dans la pauvreté, il faudrait passer à quelque 500 milliards de dollars... Croire qu'on le fera en misant sur les seuls dons de généreux donateurs ou d'institutions publiques est une illusion !

L'ULTRAPAUVRE EST-IL DEVENU UN SEGMENT DU MARCHÉ ?
Que les taux de remboursement soient de l'ordre de 99 % est très attractif pour les banquiers. C'est bien plus sûr que de prêter aux riches... Mais 40 milliards de dollars – l'enveloppe globale du microcrédit – cela reste très peu... C'est ce qui s'échange sur les marchés en quelques heures. En comparaison, le gouvernement américain a mis 170 milliards de dollars, soit quatre fois plus, pour renflouer une seule entreprise, l'assureur AIG ! Tout va très vite et nous devons être très vigilants pour que les règles du jeu ne soient pas détournées. Il y a dix ans, 10 millions de personnes avaient accès à la microfinance. Elles sont aujourd'hui plus de 150 millions... Au Kenya, l'institution la plus importante était une ONG qui comptait 20 000 clients. Aujourd'hui, c'est une banque introduite en Bourse qui affiche 1,5 million de

comptes. De là à penser que le microcrédit a perdu sa vocation d'origine, je ne le crois pas : le modèle est vertueux, il reste un formidable outil qui permet de prendre l'argent là où il est et de l'apporter directement aux plus pauvres pour les aider à développer leurs activités. Il y a deux ans, avec les Nations unies, nous avons essayé de créer une réglementation internationale. Mais c'était impossible, ne serait-ce que parce que chaque pays a ses propres réglementations... Tout juste peut-on envisager de faire une sorte de guide des bonnes pratiques... Nous avons fait le nôtre. Que chacun rédige sa charte. Il suffira ensuite de rapprocher tous les textes pour élaborer une réglementation mondiale.

CE SONT LES TAUX D'INTÉRÊT TRÈS ÉLEVÉS – DE L'ORDRE DE 20 À 30 % – QUI SONT PRINCIPALEMENT POINTÉS DU DOIGT... Un Indien qui n'a pas accès à la microfinance emprunte à des taux de 200 à 300 % auprès des usuriers ! Au Mexique ces taux peuvent atteindre 500 à 2 000 %. Qu'en Inde on lui prête à 28 ou 30 % ou qu'au Mexique on lui prête à 60 ou 70 % paraît exorbitant mais ces taux sont très raisonnables comparés à l'offre locale. Pourquoi c'est si cher ? Prenez le Mexique : de 15 à 20 % de ce taux représentent le prix des opérations – la microfinance a des coûts beaucoup plus élevés que la banque classique –, 15 % représentent le loyer de l'argent au Mexique, de 5 à 10 % couvrent les pertes, et les 10 à 15 % de profit sont réinvestis pour augmenter les capacités de prêt de l'organisme.

LE PRINCIPE EST D'ACCORDER DES PRÊTS POUR DÉVELOPPER DES ACTIVITÉS. OR, L'ON CONSTATE AUJOURD'HUI QUE BIEN SOUVENT ON A DÉRIVÉ VERS UN SIMPLE CRÉDIT À LA CONSOMMATION QUI POURRAIT BIEN ENTRAÎNER CETTE POPULATION DANS LA SPIRALE DU SURENDETTEMENT...

Pour ces gens pauvres, consommer c'est quoi ? C'est survivre. C'est s'acheter à manger ou des médicaments le jour où on est malade, ce n'est pas s'endetter pour un téléviseur ou une Game Boy. Pourquoi voulez-vous diaboliser le crédit à la consommation ? Pour moi, il peut avoir en l'occurrence une vocation sociale au moins aussi importante que le crédit à l'entreprise. La seule question à se poser est : les institutions sont-elles capables d'être responsables en vérifiant que ces gens ne glissent pas dans le surendettement ?

C'EST DRÔLE PARCE QUE MUHAMMAD YUNUS ÉTAIT L'ÉLÈVE DE NICHOLAS GEORGESCU-ROEGEN, LE GRAND ÉCONOMISTE PRÉCURSEUR DE LA DÉCROISSANCE...
La décroissance, c'est un problème de riches. Probablement un vrai problème et même peut-être une vraie solution... mais quand on est pauvre et qu'on ne peut pas soigner son fils au fin fond du Bénin, on a d'autres soucis que de ne pas utiliser une voiture... Je me rappelle très bien Yunus prenant la parole il y a six ans dans une conférence : « Je parle pour les 7 millions de clients de ma banque... Je suis la voix des pauvres et la voix des pauvres c'est : nous voulons avoir accès aux mêmes opportunités que vous. » □