

Une information basée sur les faits. Devenez adhérent·e
et faites un don aujourd'hui.

Faites un don

THE CONVERSATION

L'expertise universitaire, l'exigence journalistique

La concurrence croissante entre banques et institutions de microfinance

18 novembre 2018, 22:11 CET



Les IMF ont tendance à proposer des crédits plus élevés lorsqu'une banque ouvre dans leur zone.

Andrzej Rostek/Shutterstock

Lors de sa création au milieu des années 1970, la microfinance a été pensée comme une innovation permettant aux individus exclus des systèmes bancaires (pauvres, femmes, etc.) d'accéder à des services financiers à un coût raisonnable. Son développement repose sur un double constat : premièrement, les plus pauvres sont capables d'utiliser les crédits pour des activités productives et peuvent dès lors les rembourser. Deuxièmement, même en l'absence d'un capital physique à mettre en gage, ils disposent d'un « capital social » qu'ils peuvent utiliser pour rendre crédible leur promesse de remboursement.

Auteurs



Florian Léon

Post doctorant en économie à l'Université du Luxembourg, AUF (Agence universitaire de la francophonie)



Pierrick Baraton

Chargé d'affaires au sein de la division des garanties, Agence française de développement (AFD)

En développant des techniques innovantes, les institutions de microfinance (IMF) ont su utiliser le capital social (comme la réputation) comme garantie, offrant ainsi aux plus pauvres des moyens d'accéder au crédit. L'innovation la plus connue est le prêt de groupe qui implique que tous les membres d'un groupe sont conjointement solidaires en cas de défaut de l'un d'entre eux. La microfinance a développé d'autres innovations techniques comme le recours à des remboursements fréquents ou la logique de prêts croissants. Ces innovations financières ont permis à de nombreux individus dans les pays en développement d'obtenir des crédits tout en offrant aux IMF des taux de remboursement très élevés (supérieurs à ceux des banques) et des **niveaux de rentabilité** suffisamment importants pour leur permettre de se développer et d'attirer de nouveaux investisseurs.

Des critiques de plus en plus virulentes

Toutefois, en dépit de sa réussite sociale (accès aux services financiers) et économique (viabilité financière), le secteur a commencé à faire l'objet de critiques de plus en plus virulentes depuis le début des années 2000. Des méthodes de recouvrement parfois vigoureuses, combinées aux conséquences d'une réputation détériorée et à des situations de surendettement, ont pu avoir des conséquences sociales malheureuses sur les emprunteurs (**allant jusqu'au suicide dans certains cas**). Au-delà de ces événements tragiques, des **études scientifiques** ont remis en cause l'idée selon laquelle la microfinance aurait permis de réduire la pauvreté dans le monde. Les effets de la microfinance, sans être nuls, sont faibles et ne permettent qu'à un nombre très restreint d'emprunteurs d'améliorer leurs conditions de vie à long terme et de sortir de la pauvreté. En outre, la microfinance reste inopérante face à la situation des plus démunis (personnes les plus pauvres, territoires ruraux, enclavés, etc.).

Une autre critique plus récente porte sur l'orientation prise par le secteur, qui, pour certains observateurs, place de plus en plus des objectifs de rentabilité au-dessus de ceux de lutte contre la pauvreté, affichés initialement. La bonne santé financière du secteur de la microfinance a suscité l'intérêt de nouveaux investisseurs davantage, ou tout autant, intéressés par le rendement financier que par l'**impact économique et social** généré. Ces nouveaux acteurs ont induit une concurrence plus forte sur les acteurs existants et ont obligé ceux-ci à s'adapter afin de ne pas disparaître. Dans le même temps, des banques commerciales, constatant la rentabilité du segment des très petites entreprises (TPE), ont commencé à développer de nouveaux produits afin de cibler ces acteurs de l'informel ou du semi-formel.

Le cas de Madagascar

Cette double évolution, de commercialisation des IMF et de descente en gamme des banques, pose la question de la concurrence entre ces deux catégories d'acteurs censés opérer sur des segments de marché bien distincts. Dans un **travail récent**, nous étudions cette question dans le cas malgache. Madagascar est en effet un excellent terrain d'investigation car trois banques sur douze, parmi lesquelles la principale banque du pays, ont développé des produits dédiés aux TPE. Dans le même temps, les IMF les plus importantes ont commencé à offrir des crédits individuels de moyen terme avec des montants relativement élevés (pouvant aller théoriquement jusqu'à plusieurs milliers d'euros).

Afin d'analyser la possible concurrence entre les IMF et les banques, nous regardons si les agents de crédits d'une des principales IMF à Madagascar adaptent les conditions des crédits qu'ils octroient après l'ouverture d'une banque à proximité de leurs clients. L'intuition étant que les agents de crédit vont être plus conciliants dans l'octroi du crédit si le client a la possibilité de migrer vers une banque (ce que nous supposons plus probable à la suite de l'ouverture d'une banque dans les environs). Notre analyse statistique confirme cette hypothèse. Nous observons que les agents de crédit proposent des crédits plus élevés et demandent moins de garantie à la suite de l'ouverture d'une banque. Cet effet est surtout valable pour les clients dont le montant du crédit est déjà relativement élevé, c'est-à-dire ceux qui sont le plus susceptibles de se tourner vers la banque.

Interconnexion entre IMF et banques

Les premiers résultats de cette étude suggèrent donc une concurrence croissante entre les banques et les IMF, contrairement à une vision communément admise. Il s'agit donc de comprendre, dans une deuxième étape, les implications plus globales de ce changement.

Cette évolution peut favoriser la transition des IMF aux banques. Un meilleur accès aux IMF pourrait permettre aux clients de se familiariser avec les outils financiers et de se créer un historique de crédits, utile aux banques. Une recherche récente a montré que, suite à l'expansion d'un réseau de microfinance au Rwanda, 10 % des nouveaux clients ont migré de la microfinance vers les banques pour leur second prêt. Ce résultat s'explique par un partage d'information entre banques et IMF mis en place localement.

Cependant, dans de nombreux pays, de tels mécanismes de partage d'information entre banques et IMF n'existent pas. Dès lors, si les IMF sont capables d'offrir des crédits attractifs (des montants plus importants et avec des maturités plus longues) pour leurs meilleurs clients, ces derniers pourraient se détourner des crédits bancaires (pourtant moins coûteux et proposant des maturités plus longues). Le risque est dès lors d'enfermer ces emprunteurs dans une relation exclusive avec l'IMF (effet de « hold-up ») alors que ces petites entreprises pourraient bénéficier auprès des banques de conditions d'endettement plus adaptés à leur développement. Des études complémentaires devront analyser dans quelle mesure ces deux marchés (banques et IMF) se chevauchent et si les emprunteurs migrent de l'un à l'autre.

Enfin, si cette interconnexion s'accroît, les autorités devront renforcer la régulation des IMF (notamment au niveau de la communication des taux d'intérêt et l'exigence de formalisation des états financiers des emprunteurs). Tout l'enjeu sera alors de trouver le juste milieu entre une meilleure protection des clients et une régulation suffisamment souple pour ne pas pénaliser le développement du secteur.

