

Les institutions de microfinance et les banques sont-elles en concurrence ?

Interaction croissante

Perrick Baraton, Florian Léon

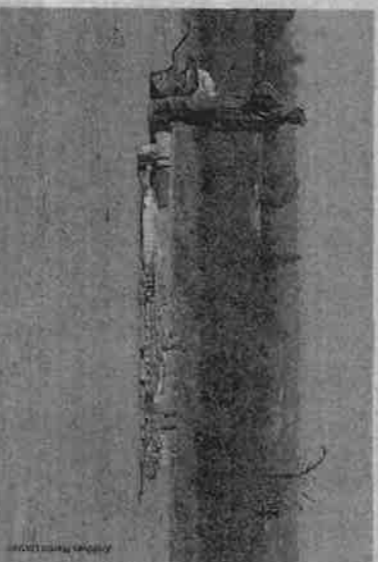
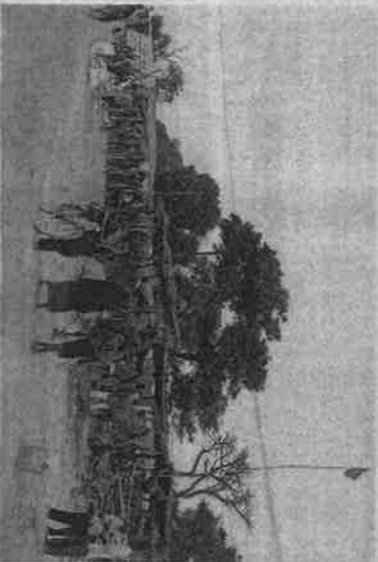
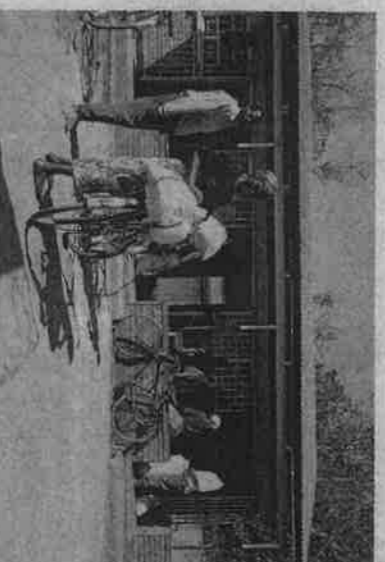
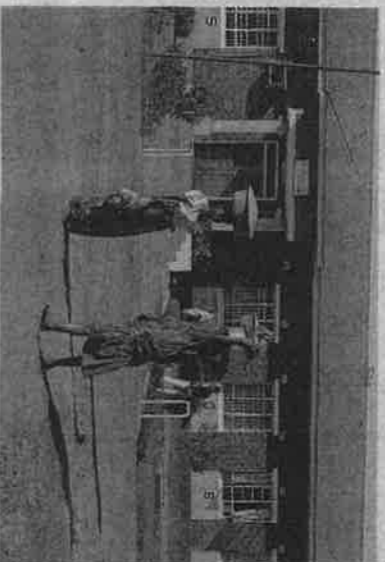
En 2006, Muhammad Yunus est devenu le premier économiste à être récipiendaire du prix Nobel... de la Paix. Monsieur Yunus et la Grameen Bank, l'institution de microfinance (IME) qu'il a fondée en 1976, ont reçu ce prix en raison de « leurs efforts pour promouvoir le développement économique et social à partir de la base ». Par ce biais, le comité Nobel a souhaité récompenser tout le secteur de la microfinance, au-delà de la Grameen Bank, pour son activité dans la lutte contre la pauvreté. La microfinance peut en effet se prévaloir de nombreuses réussites. Elle a offert des services financiers, principalement des crédits, à une population pauvre jusqu'alors exclue des systèmes financiers formels (banques).

La réussite de la microfinance tient à un double constat. Tout d'abord, les plus pauvres sont capables d'utiliser les crédits pour des activités productives et peuvent dès lors les rembourser. Deuxièmement, en l'absence d'un capital physique à mettre en jeu, leur « capital social ». Le crédit repose sur une promesse de remboursement faite par l'emprunteur au prêteur. Cette promesse est plus ou moins crédible en raison de l'information privée dont dispose l'emprunteur sur sa réelle utilisation des fonds et son investissement dans le projet. Dans les pays industrialisés, des mécanismes puissants, comme l'utilisation du collatéral physique et un système juridique efficace, ont permis de rendre cette promesse crédible et donc de favoriser le développement du marché du crédit. Malheureusement, dans les pays en développement, ces mécanismes sont le plus souvent inexistants ou inefficaces. Les banques sont donc très seules, quelques entreprises bien établies sont en mesure d'obtenir un crédit.

La principale innovation de la microfinance fut de substituer au capital physique (collatéral) le recours au capital social. Faute de collatéral physique, les emprunteurs peuvent fournir un capital social (comme la réputation) et rendre crédible leur engagement à rembourser le crédit. En développant des techniques innovantes, les institutions de microfinance ont permis aux clients pauvres de mettre en jeu leur capital social. L'innovation la plus connue est le prêt de groupe. L'idée est que tous les membres d'un groupe sont conjointement solidaires en cas de défaut de l'un d'entre eux. Cela a un double avantage pour le prêteur. Premièrement, les emprunteurs auront tendance à sélectionner *ex-ante* dans leur groupe des individus fiables qui ne vont pas faire défaut. Deuxièmement, *ex-post* la pression sociale favorise le remboursement. Si le prêt groupe est la modalité la plus connue pour utiliser le capital social, la microfinance a développé d'autres innovations techniques comme le recours à des remboursements fréquents ou la logique de prêts croissants. Ces innovations ont permis à de nombreux individus dans les pays en développement d'obtenir des crédits tout en offrant aux institutions de microfinance des taux de remboursement impressionnants.

Toutefois, depuis une dizaine d'années, le secteur a commencé à faire l'objet de critiques de plus en plus virulentes. La quête du remboursement à tout prix a pu induire des conséquences sociales désastreuses sur les emprunteurs. Les succès dans plusieurs pays (Inde, Bangladesh) ont ainsi alerté sur des cas de suicides en raison d'une pression sociale trop forte pour les emprunteurs défailtants. 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 (Banerjee et al., 2015). Les effets de la microfinance, sans être nuls, sont faibles et ne permettent qu'à un nombre très restreint d'emprunteurs de sortir de la pauvreté.

Une autre critique a porté sur l'orientation prise par le secteur qui serait devenu de plus en plus un secteur marchand d'avantage guidé par la recherche du profit que par l'objectif initial de lutte contre la pauvreté. Les résultats financiers impressionnants affichés par les institutions de microfinance (IMF) en place ont



Dans un village au Malawi en 2008. Selon certaines études, les effets de la microfinance, sans être nuls, sont faibles et ne permettent qu'à un nombre très restreint d'emprunteurs de sortir de la pauvreté.

attiré de nouveaux acteurs orientés davantage par le rendement financier. Cette tendance, que l'on peut caractériser de « commercialisation de la microfinance », s'est par exemple traduite par le changement explicite de statut d'IME en banques commerciales, et par l'abandon des populations pauvres, rurales, au profit d'acteurs urbains plus faciles à atteindre. 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.

Selon de nombreux commentateurs, la commercialisation de la microfinance fait à l'encontre de son objectif de réduction de la pauvreté. Cependant, les études économiques sur les conséquences de l'entrée de nouveaux acteurs orientés par le profit et d'une concurrence accrue sont moins radicales. Certes la recherche du profit peut induire un abandon de la mission initiale (« mission drift ») des IMFs, si celles-ci concentrent leur activité sur les clients les plus rentables, en l'occurrence les plus riches et les plus formalisés. Cependant, la recherche du profit peut permettre aux institutions de microfinance de continuer leur mission initiale en générant des ressources propres et en assurant leur viabilité financière. Les recherches existantes ne permettent pas de conclure (Meisland et Strom, 2010).

Dans un travail récent, nous étudions une autre conséquence possible de cette évolution des institutions de microfinance, en l'occurrence la convergence possible entre les activités des IMF et des banques. Avec leur commercialisation, de plus en plus d'institutions de microfinance ont proposé des produits individualisés proches des produits bancaires (prêts individualisés, maturité plus longue, recours au collatéral physique). Dans le même temps, face au succès de la microfinance, de nombreuses banques ont cherché à cibler les petites entreprises en offrant des services dédiés à ces acteurs. Par conséquent, si les deux acteurs ont longtemps opéré sur des segments différents, il est possible qu'une concurrence émerge entre eux pour certains types de clients.

Afin d'étudier cette question, nous avons eu recours à des données de prêts d'une des principales IMF à Madagascar. Ce pays est un excellent terrain d'investigation pour notre propos pour deux raisons. D'une part, l'IMF partenaire offre des prêts individualisés. D'autre part, plusieurs banques, dont la principale banque de l'île, ont créé des produits spécifiques dédiés aux petites

et microentreprises. Notre idée a consisté à regarder si les conditions de crédits offerts par l'IMF partenaire étaient modifiées lorsqu'une banque venait s'implanter dans le voisinage du client. En l'absence de concurrence entre les banques et institutions de microfinance, il n'y aurait aucune raison que l'institution partenaire change sa politique de crédit. En revanche, si celle-ci craint une fuite des clients vers la banque, elle pourrait être amenée à offrir des crédits aux caractéristiques plus avantageuses pour les clients (maturité plus longue, moindre collatéral, taux faible).

Notre analyse statistique a confirmé l'hypothèse selon laquelle les agents de crédits de l'IMF partenaire avaient tendance à offrir des prêts plus favorables après l'ouverture d'une banque à proximité. Comme attendu, nous observons que cet effet n'est valable que pour les clients les plus importants, c'est-à-dire ceux susceptibles de se tourner vers la banque. En outre, l'effet n'existe que si la banque partenaire offre des produits spécialement dédiés aux très petites entreprises (trois banques sur douze offrent de tels produits à Madagascar).

Quelques remarques s'imposent en conclusion. Les résultats présentés montrent une interaction croissante entre les marchés bancaire et de la microfinance. Une question non résolue est d'évaluer l'effet net de cette interconnection croissante. Du point de vue du client, cette évolution peut favoriser le passage d'un prêteur à l'autre. Par le jeu de la concurrence, les clients pourront ainsi obtenir des crédits à des conditions préférentielles ce qui pourrait réduire leurs charges financières et stimuler leur activité. Dans le même temps, si les institutions de microfinance sont capables d'offrir des crédits attractifs pour leurs bons clients, elles peuvent détourner ceux-ci des crédits bancaires. Le risque est dès lors d'identifier ces emprunteurs dans une relation exclusive (effet de « hold-up »).

Du point de vue de l'institution, la question de son orientation en termes de profils de clients reste posée. Une meilleure rentabilité peut favoriser le développement de l'IME et ainsi lui permettre de favoriser l'inclusion financière dans des zones encore mal desservies, tout comme elle peut l'inciter vers une mobilisation toujours plus importante de ces moyens au profit de la rentabilité financière, ciblant les populations les plus riches au détriment des clients plus pauvres. Des études complémentaires devront répondre à cette question. Enfin, si cette interconnection accentue les autorités devront renforcer leur régulation des IMFs et trouver le juste milieu entre une meilleure protection des clients et une régulation suffisamment souple pour ne pas pénaliser le développement du secteur.

Perrick Baraton est consultant pour l'Agence française de développement. Florian Léon est chercheur post-doctorant à l'Université du Luxembourg.

Pour aller plus loin :

Banerjee, A., Karlan, D. et Zinnman, J. (2015). « Six randomized evaluations of microcredit: introduction and further steps ». *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 1-21

Baraton, P. et Léon, F. (2018). « Do banks and microfinance institutions compete? » *Microfinance Paper Series* 2018-04.

Meisland, R. et Strom, R.O. (2010). « Microfinance mission drift? ». *World Development*, 38(1), 28-36

Ministère du Développement durable et des Infrastructures

Administration des Bâtiments publics

Avis de marché

Procédure : européenne ouverte
Type de marché : Fournitures
Modalités d'ouverture des offres :
Date : 03.09.2018
Heure : 10,00 heures

Lieu :

Administration des bâtiments publics
10, rue du Saint-Esprit
L-1475 Luxembourg

Section II : Objet du marché

Intitulé attribué au marché :
Fourniture d'équipement et matériel pédagogique spécialisés sciences dans des prêts individualisés.
Clerveaux.

Description succincte du marché :

- Equipements déssais
- Appareillage digitaux pour essais
- Equipements spéciaux pour biologie et physique
- Matériel de consommation pour laboratoires

Les travaux sont adjugés en bloc à prix unitaires.
La durée prévisible des travaux est de 30 jours ouvrables à partir du 4^e trimestre 2018.

Section IV : Procédure

Conditions d'obtention du cahier des charges :
Les documents de soumission peuvent être retirés via le portail des marchés publics (www.pmp.lu).

Il ne sera procédé à aucun envoi de bordereau.
La remise électronique est autorisée.

Section VI : Renseignements complémentaires

Autres informations :

Conditions de participation :

Toutes les conditions de participation sont indiquées dans les documents de soumissions.

Réception des offres :

Les offres portant l'inscription « Soumission pour la fourniture d'équipement et matériel pédagogique spécialisés sciences dans l'intérêt de la construction d'un lycée à Clerveaux » sont à remettre à l'adresse prévue pour l'ouverture de la soumission conformément à la législation et à la réglementation sur les marchés publics avant la date et l'heure fixées pour l'ouverture.

Date d'envoi de l'avis au Journal officiel de l'U.L.E. :

02.08.2018

La version intégrale de l'avis n° 1801188 peut être consultée sur www.marchés-publics.lu