

[Retour au sommaire](#)

Concurrence entre institutions de microfinance : Séminaire de Francfort

BIM n° 39 - 05 octobre 1999
Christine POURSAT

Un séminaire intitulé 'New Development Finance' (coorganisé par Ohio State University et l'Université Goethe de Francfort) s'est déroulé à Francfort fin septembre 1999. Ce séminaire a regroupé près de 400 acteurs de la microfinance : praticiens, bailleurs, chercheurs, avec toutefois une relative sous-représentation des cadres d'institutions de microfinance, notamment bien sûr de zones francophones puisque l'anglais était la langue de travail du séminaire.

Les principaux thèmes abordés étaient les suivants :

- > Concurrence et réglementation ;
- > Comment les projets sont choisis, suivis, comment ils se terminent (ou à tort, ne se terminent pas...) ;
- > La vision européenne de la finance pour le développement : présentations des coopérations suédoise, britannique et française, avec un éclairage apporté par la coopération américaine ;
- > Etudes régionales ou par pays : Asie, Amérique Latine, Afrique, Europe de l'Est ; Kenya, Inde, Afrique de l'Ouest ;
- > Nouveaux produits, nouveaux groupes cibles ;
- > Qu'en est-il des investisseurs privés ?
- > La microfinance : mission ? activité commerciale ? ou les deux ?

La brochure de présentation du séminaire et le programme détaillé sont disponibles sur le site internet de Ohio State University (<http://www-agecon.ag.ohio-state.edu/ruralfinance/events.htm>).

De nombreux débats et présentations de très bon niveau ont eu lieu, qui mériteraient sans doute au total un bon nombre de BIM... Il n'était malheureusement pas toujours possible d'assister à toutes les discussions, qui se déroulaient parfois dans des séances parallèles, d'où un choix cornélien suivant les intérêts de chacun.

Sans vouloir accorder les Césars de la meilleure présentation, les interventions/discussions sur le cas de l'Inde, ou sur le thème compétition/réglementation ont par exemple été passionnan-

tes. Les interventions sur les 'nouveaux produits' étaient variées et également intéressantes, même si de mon point de vue certaines réflexions de fond étaient marquées par une vision assez 'latino-américaine' de la microfinance (considérant notamment que le milieu rural est une 'nouvelle frontière' de la microfinance, vers laquelle les IMF présentes en milieu urbain doivent se diriger).

A titre d'illustration, voici un résumé rapide d'une discussion sur le thème de la concurrence entre institutions de microfinance au sens large (qu'il s'agisse d'ONG, d'institutions réglementées, de projets...) qui me semble bien correspondre aux préoccupations ou questions de nombre de praticiens. Il est parfois de bon ton de dire qu'il n'y a pas vraiment de concurrence entre IMF, que les produits sont complémentaires, etc. Mais qui n'a pas en tête au moins un exemple de concurrence 'faussée' par des taux d'intérêt artificiellement bas ? Ou de zones sur lesquelles il est difficile de lancer un programme de crédit, parce qu'un autre programme n'a collecté que 25 % des remboursements attendus pendant une période durable ?

Elisabeth Rhyne (consultante) a donc posé plusieurs constats sur la concurrence entre IMF, à partir de l'exemple de la Bolivie qui a connu un développement spectaculaire du nombre de programmes de microfinance en concurrence.

En Bolivie, on compte 270 000 clients déjà dans ce secteur, pour un marché estimé total maximum de 600 000 personnes. Elisabeth Rhyne mentionnait le fait qu'il devient impossible de sélectionner un groupe de non emprunteurs pour une étude d'impact, puisque chaque bolivien a accès au crédit...

La concurrence, si l'on en croit les professeurs d'économie, est 'parfaite'

Elle est positive pour le client (baisse des prix et hausse de la qualité), améliore les performances des entreprises, permet la sélection des meilleurs acteurs et l'élimination des moins bons ; le rôle de la réglementation est d'encourager une compétition équitable entre les acteurs.

Mais le but réel des acteurs (tel que l'enseignent les écoles de commerce...) est de contourner et éliminer la concurrence...

La concurrence entre IMF se développe pour plusieurs raisons

- > extension de programmes existants,
- > entrée de nouveaux acteurs. Il ne s'agit pas toujours de programmes de microcrédit 'classiques' : par exemple des banques commerciales peuvent montrer un intérêt nouveau pour la microfinance. Dans l'exemple de la Bolivie, comme dans beaucoup de pays d'Amérique Latine, le développement du crédit à la consommation est le nouvel élément avec lequel les IMF doivent compter.

Les conséquences peuvent en être à la fois positives et négatives

- > positives pour la clientèle : baisse des taux, amélioration des services et de la flexibilité des produits des institutions ; apparition de nouveaux produits ; impact global plus important des programmes de microfinance.
- > risque de surendettement si plusieurs crédits sont pris simultanément; certains programmes aggravent la situation en proposant des crédits deux fois plus élevés que ceux de leurs concurrents... il y a un risque en conséquence de baisse des taux de remboursement ;

- > changement de relation avec la clientèle : il y a là un risque que les institutions s'éloignent progressivement de leur clientèle en voulant gérer de plus gros volumes rapidement. Risque également de baisse des taux de remboursement, parce que l'une des motivations importantes qui poussent le client à rembourser est l'espoir d'obtenir rapidement un nouveau crédit, d'un montant supérieur. En d'autres termes, le client rembourse parce que son accès au crédit est limité. Si un autre programme est prêt à lui proposer un nouveau crédit à tout moment, pourquoi s'astreindre à rembourser le premier crédit obtenu ? Pourquoi accepter de prendre des prêts de montant progressif dans le temps ?

Quelles sont les réactions face à cette concurrence accrue ?

- > La réaction des IMF

Il y a une pression à évoluer vers des méthodologies fondées non plus sur la pression de groupe mais d'autres formes de garanties (garanties réelles par exemple), et à estimer avec plus de soin la capacité de remboursement du client.

Les IMF sont poussées à développer davantage de flexibilité dans leur méthodologie, à moins d'être capables de sélectionner leur clientèle en fonction de leurs produits.

Faire simplement 'comme les autres' est typiquement la mauvaise réaction. La stratégie idéale d'une IMF serait d'analyser clairement son positionnement vis à vis de ses concurrents, et de définir son 'avantage concurrentiel' : sur quelle cible de clientèle et par quels produits peut-elle avoir une position forte sur le marché ? En gros il y a trois solutions : affronter la concurrence (ce qui exige de s'améliorer), changer de positionnement (par exemple, se tourner vers le milieu rural), ou choisir une stratégie de sortie (s'orienter vers de nouveaux produits, révolutionnaires...)

- > Pour les autorités réglementaires :

Imposer plus d'exigences pour l'entrée de nouveaux acteurs dans le secteur de la microfinance est une possibilité, à supposer qu'il y ait bien sûr déjà un environnement réglementaire, comme exiger plus de garanties dans le suivi et le contrôle des institutions. La centralisation de données sur les mauvais payeurs apparaît dans certains pays du Sud. Cela est de toute façon loin d'être simple (nécessité de rapports réguliers à jour, couvrant une partie significative des emprunteurs...).

- > Pour les bailleurs de fonds et autres structures d'appui

Les bailleurs de fonds jouent un rôle important, car rares sont les IMF qui ne dépendent pas de leurs financements. En Bolivie, seules deux institutions sont financées (et pour moitié seulement) par le secteur privé : BansaSol et Cooperativa Nazareno.

Les bailleurs ne devraient-ils pas réfléchir en amont à leur propre 'stratégie de sortie' de pays où les IMF sont financièrement viables et pourraient accéder à d'autres ressources non subventionnées ?

La discussion qui a suivi cette présentation a évoqué notamment les cas typiques de 'concurrence faussée', par exemple l'entrée de nouveaux acteurs de la microfinance décidant (parce que bénéficiant de subventions substantielles) de proposer des crédits à taux d'intérêt très faible, insuffisant pour assurer leur viabilité, mais leur permettant de gagner des clients à court terme. La difficulté est évidemment que le marché de la microfinance n'a pas la perfection rêvée par les économistes, et que ce type de programmes - en théorie non viables - peut se

maintenir durablement par leur accès à des ressources subventionnées, ou par volonté politique des bailleurs.