

NoteFocus

N° 33

FÉVRIER 2006

CONCURRENCE ET TAUX D'INTÉRÊT DES MICROCREDITS

Introduction

Depuis quelques années, la concurrence s'intensifie dans le secteur de la microfinance de nombreux pays comme l'Ouganda, le Bangladesh et la Bolivie¹. Cette évolution devrait, dans l'ensemble, profiter aux consommateurs en leur offrant un choix plus vaste de produits adaptés et de prestataires ainsi que des services de meilleure qualité à des prix plus faibles.

Toutefois, les taux d'intérêt des microprêts restent systématiquement élevés dans certains pays dont le secteur de la microfinance est pourtant jugé concurrentiel. Par exemple, au Bangladesh, les taux d'intérêt uniformes des prêts sont depuis de nombreuses années de l'ordre de 15 %, bien que des centaines d'institutions de microfinance (IMF) se fassent concurrence². Cette situation a été critiquée par des responsables politiques et certains activistes et a même provoqué l'adoption de mesures, telles que le plafonnement des taux d'intérêt, pour remédier à la défaillance apparente des mécanismes du marché. Toujours au Bangladesh, l'organisme faitier d'Etat PKSF a récemment plafonné à un taux uniforme de 12,5 % les taux d'intérêt des IMF qu'elle refinance.

La concurrence fait-elle baisser les taux d'intérêt demandés aux clients des organismes de microcrédit ? Pour tenter de répondre à cette question, la présente note analyse les expériences de l'Ouganda, du Bangladesh et de la Bolivie³. Ces pays comptent tous trois, parmi leurs institutions, des pionniers régionaux, voire même mondiaux, du microcrédit, comme Grameen Bank, CERUDEB et PRODEM. À eux trois, ils regroupent un nombre considérable de clients des services de microfinance puisqu'ils ont près de 12 millions d'emprunteurs actifs (le Bangladesh arrive toutefois largement en tête avec 10,6 millions d'emprunteurs actifs contre 500 000 en Ouganda et 400 000 en Bolivie). Des travaux de recherche très importants, basés sur des sources documentaires et des investigations de terrain, leur ont aussi été consacrés au

Cette note a été préparée par Davis Porteous, consultant, qui tient à remercier tous ceux qui lui ont fait part de leurs précieux commentaires sur les avant-projets de cette étude et, en particulier, Brigit Helms, Jasmina Glisovic-Mezieres, David Wright, Graham Wright, Paul Rippey, Beth Rhyne, et les participants à l'atelier organisé à Kampala (Ouganda) durant lequel l'étude consacrée à ce pays et certaines autres conclusions ont été examinées. L'auteur souhaite aussi rendre plus particulièrement hommage aux trois consultants du CGAP qui ont réalisé les études nationales : Andrew Obara (Ouganda), Iftekar Hossain (Bangladesh) et Gonzalo Paz (Bolivie).

© 2006 Groupe consultatif d'assistance aux pauvres

Le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP) est un consortium de 33 organismes de développement qui soutiennent le développement de la microfinance. De plus amples informations sont disponibles sur le site web du CGAP : www.cgap.org.

¹ Un marché concurrentiel est un marché sur lequel : (i) du côté de la demande, les consommateurs peuvent réellement choisir leurs prestataires et sont en mesure de déterminer ce qui les distinguent les uns des autres, et (ii) du côté de l'offre, les prestataires doivent tenir compte du comportement des autres prestataires lorsqu'ils décident des conditions dont ils assortissent leurs produits et leurs services.

² Un taux d'intérêt « uniforme » est un taux calculé sur la durée de vie et le montant initial du prêt, même si le montant du prêt effectivement détenu par l'emprunteur diminue progressivement ; un taux uniforme de 15 % correspond à un taux d'intérêt effectif annuel de l'ordre de 29 %.

³ Cette note Focus a été établie sur la base des travaux de recherche et d'enquêtes effectués par Iftekar Hossain pour le Bangladesh, Gonzalo Paz pour la Bolivie, et Andrew Obara pour l'Ouganda. Ces chercheurs ont interrogé les directeurs de 20 grandes institutions de microfinance, dont les opinions sont exprimées dans le cadre de cette note Focus.

 CGAP Bâtir des services financiers pour les pauvres



cours des dernières années — ce qui a également contribué à leur sélection dans le cadre de la présente étude. Par ailleurs, aucun de ces pays n'a de réglementation imposant des plafonds aux taux d'intérêt. La structure des taux a toutefois évolué de manière différente dans les trois pays. Les taux d'intérêt du microcrédit ont durablement baissé au cours des 10 dernières années en Bolivie alors que, jusqu'à récemment, les taux d'intérêt observés en Ouganda et au Bangladesh ne se sont pas modifiés, du moins en termes nominaux.

Les évolutions différentes observées dans ces pays montrent que les taux d'intérêt ne baissent pas nécessairement sous l'effet du développement du marché et qu'il faut probablement, pour parvenir à ce résultat, que certaines conditions soient réunies : des prestataires d'une taille suffisamment importante doivent opérer sur le marché, bénéficier d'incitations suffisantes et avoir les moyens requis pour réduire leur taux.

Cette étude vise à aider les institutions de microfinance, les responsables politiques et les bailleurs de fonds à évaluer le niveau de concurrence existant sur un marché particulier et à déterminer si les conditions nécessaires à une réduction durable des taux d'intérêt sont réunies.

Quels sont les effets de la concurrence?

Il est généralement admis que la concurrence a pour effet d'abaisser les prix parce que, lorsque des sociétés privées dégagent des bénéfices considérables sur un marché, ce dernier attire de nouvelles sociétés qui s'efforcent de se constituer une clientèle en offrant des conditions plus avantageuses que les précédentes. Même si aucune nouvelle firme ne s'implante sur le marché, la simple perspective d'une concurrence accrue devrait inciter les établissements en place à offrir des prix concurrentiels. L'abaissement des prix a, lui-même, pour effet de réduire les superbénéfices des sociétés pour les ramener à des niveaux auxquels il n'est plus guère intéressant pour une nouvelle entreprise de chercher à s'implanter sur le marché. Les établissements opérant déjà sur le marché peuvent néanmoins se faire concurrence en améliorant progressivement l'efficacité de leurs opéra-

tions et, donc, en fin de compte, en abaissant encore leurs prix.

Les anticipations des effets de la concurrence sur la tarification des services sont toutefois influencées par le fait notoire que les marchés évoluent et, avec eux, le comportement concurrentiel des sociétés. Par exemple, le comportement concurrentiel d'une entreprise sera probablement très différent selon qu'elle opère sur un nouveau marché en pleine expansion ou sur un marché saturé et parvenu à maturité. On considère généralement que le développement d'un marché suit quatre phases distinctes (voir le tableau 1).

Première phase : activités pionnières. Durant la première phase de développement d'un marché, un nouveau produit peut être commercialisé par un ou, au plus, quelques prestataires dont la portée est limitée. Les concurrents cherchent seulement, à ce stade, à être les premiers à mettre en place des points de distribution dans des régions jusque-là non desservies.

Deuxième phase : décollage. Le succès manifeste remporté par les pionniers incite d'autres prestataires à s'implanter au plus vite sur le marché ; celui-ci entre alors dans une deuxième phase. Les volumes offerts et la visibilité du produit augmentent, les établissements se font essentiellement concurrence en adaptant mieux leurs produits aux besoins de leur clientèle et en renforçant la qualité des services. Le marché reste toutefois essentiellement régi par l'offre. Les établissements en place sont généralement davantage enclins à modifier d'autres aspects de leurs produits qu'à en réduire le prix et peuvent, bien souvent, ne pas avoir encore acquis l'envergure ou être parvenu à la structure de coûts qui leur permettraient d'abaisser durablement leurs prix. Au niveau de la demande, les consommateurs peuvent ne pas être en mesure de comparer les prix offerts parce que les produits ne sont toujours pas uniformes.

Troisième phase : consolidation. Suite à la rapide croissance observée durant la deuxième phase, le marché dans son ensemble commence à présenter des signes de saturation aux niveaux de prix en

Tableau 1 La concurrence durant les différentes phases de développement du marché

Caractéristiques du marché	Phases de développement du marché			
	1. Activités pionnières	2. Décollage	3. Consolidation	4. Maturité
Augmentation en volume	Peut être lente	Rapide	Positive mais se ralentit	Expansion naturelle régulière
Nombre de sociétés	Une ou quelques unes	En rapide augmentation	Diminue par rapport au nombre maximum par suite de la consolidation	Dépend des caractéristiques du produit et du marché
Structure du marché	Concentré	Fragmenté mais une société peut jouer le rôle de leader	En voie de concentration ; apparition de leaders manifestes du marché	Les leaders du marché dominant
Domaines de concurrence	Faible concurrence sauf au niveau de l'emplacement des points de distribution	Caractéristiques des produits et niveaux de service	Prix	Marque (y compris prix)

vigueur. La croissance peut commencer à se ralentir et le marché entre dans une troisième phase. Pour accroître la taille du marché à ce stade, il faut généralement abaisser les prix pour ouvrir un accès à de nouveaux consommateurs. Les entreprises affichant de bons résultats qui atteignent cette phase ont pu accroître l'échelle de leurs activités, réduire leurs coûts et dégager par conséquent des profits élevés qui leur permettent de commencer à réduire leurs prix (en d'autres termes, elles disposent de la « marge de manœuvre » nécessaire pour proposer des prix moins élevés). Dans un premier temps, les écarts entre les prix demandés par différentes entreprises se creusent et les clients commencent à modifier leur comportement sur la base des signaux-prix. Lorsque les prix diminuent, les prestataires dont les prix sont les plus élevés pourront être forcés de se retirer du marché. La stratégie de concurrence cesse d'être régie par l'offre (dans ce cas les prestataires se font concurrence au niveau de la distribution de leurs produits), pour être déterminée par la demande ce qui force les prestataires à mieux répondre aux besoins de leurs clients⁴.

Quatrième phase : maturation. Après la sortie du marché des établissements dotés d'une structure de coûts très élevés et non viables, un marché mature se développe, qui compte un nombre de sociétés stable et qui ne se développe plus en

général qu'au rythme permis par des variables externes telles que les facteurs démographiques. Les sociétés se font désormais concurrence au niveau de la marque, qui incarne ce que représente le service pour le client, et notamment toutes ses composantes habituelles de prix, d'emplacement et de produit. Le niveau moyen des prix peut encore diminuer s'il s'avère possible d'accroître davantage l'efficacité des activités en réalisant des économies d'échelle. Les écarts entre les prix demandés par différentes sociétés peuvent toutefois se creuser si une stratégie de marque efficace permet à certaines d'entre elles de demander un prix plus élevé même pour un produit similaire à tous autres égards.

La situation continue toutefois d'évoluer après la phase de maturation sur la plupart des marchés. Même à ce stade, la structure du marché peut être bouleversée par des mutations technologiques et commerciales qui engendrent de nouveaux comportements concurrentiels ; un nouveau cycle s'amorce alors.

Cette description simplifiée du développement d'un marché met en relief le fait qu'une société opère en situation de concurrence pendant toute son existence : son comportement concurrentiel se modifie en fonction des besoins de sa clientèle et des actions menées par les autres sociétés. Les avantages de la concurrence ne se manifestent pas uniquement au niveau des prix. Les clients apprécient également la facilité d'accès aux services ainsi que l'offre de meilleurs produits et services. Les entreprises ne se font généralement pas concu-

⁴ Wright et Rippey, « The Competitive Environment in Uganda: Implications for Microfinance Institutions and Their Clients », MicroSave, septembre 2003.

rence au niveau des prix avant la troisième phase, lorsque le marché commence à se consolider.

Plusieurs chercheurs ont utilisé des variantes de cette approche par phase dans le cadre de leur examen des marchés de la microfinance. Johnson, qui a étudié la concurrence sur un marché local au Kenya, suggère que la concurrence s'exerce d'abord au niveau de la disponibilité du service, puis au niveau de la qualité des services proposés et, enfin, au niveau des prix⁵. Portocarrero et Byrne proposent une variante dans laquelle l'implantation de nouvelles sociétés et la saturation croissante du marché engendrent des réductions de prix concurrentielles⁶. Rhyne procède à une analyse en deux phases, à savoir une phase « préconcurrentielle » durant laquelle la principale activité des IMF consiste à lever des fonds pour alimenter une rapide expansion, puis une phase concurrentielle⁷. À ce stade, les sociétés ont essentiellement pour objectif d'attirer et de conserver des clients pour conforter leur part du marché. Ces études confirment l'idée que, dans le domaine de la microfinance, la concurrence ne s'exerce généralement pas en premier lieu au niveau des prix.

Toutefois, le marché du microcrédit présente en lui-même plusieurs caractéristiques qui peuvent limiter ou modifier la nature de la concurrence et les résultats que cette dernière peut produire. On part généralement du principe que la concurrence s'exerce entre des entreprises qui cherchent à maximiser leurs bénéfices. Or les organisations non gouvernementales (ONG), qui n'opèrent pas dans cette optique, jouent un rôle important, sinon prédominant, sur de nombreux marchés du microcrédit. Par ailleurs, les bailleurs de fonds, de même que les sources de financements globaux qui, dans certains contextes, sont régies par l'État, influencent le comportement des prêteurs parce qu'ils contrôlent les ressources. En effet, lorsque des bailleurs extérieurs imposent des limites aux prix qui peuvent être demandés, les microprêteurs ne sont plus libres d'établir leurs tarifs unique-

ment en fonction des forces du marché. Les systèmes de crédit de groupe peuvent également accroître les difficultés rencontrées par les consommateurs individuels qui souhaitent changer de prestataire (bien que les consommateurs aient la possibilité d'être membres de plusieurs groupes à la fois)⁸. Il est probable que, lorsque certains ou tous ces facteurs se manifestent sur des marchés de microfinance particuliers, la pratique, c'est-à-dire la dynamique et les effets concrets de la concurrence, est différente de la théorie.

Description rapide des trois marchés du microcrédit⁹

Les marchés du microcrédit ougandais, bangladais et boliviens présentent des similitudes ainsi que des différences (voir le tableau 2). L'Ouganda, où un grand nombre d'IMF de taille relativement limitée consentent des microprêts, se situe à un niveau intermédiaire par rapport aux autres pays. Des prestataires sans but lucratif contrôlent la moitié du portefeuille de prêts, et la moitié de ce portefeuille revêt la forme de crédit de groupe.

Le Bangladesh est un pays pauvre, très peuplé et essentiellement rural. Des centaines de prestataires, pour la plupart sans but lucratif, y offrent des prêts de montants très limités, généralement par le biais de mécanismes de crédit de groupe¹⁰.

⁸ Même au Bangladesh où le système du crédit de groupe continue de prédominer et où il est coûteux de quitter un groupe établi, il est de plus en plus évident que les consommateurs procèdent à des emprunts multiples (Zohir). En Ouganda, les emprunteurs sont membres de plusieurs groupes à la fois de manière à être moins tributaires d'un groupe en particulier et à accroître leur capacité d'emprunt (Wright et Rippey, 2003).

⁹ La présente étude couvre uniquement le microcrédit, par opposition à la microfinance au sens général du terme, qui comprend d'autres produits tels que l'épargne et la micro-assurance. Le terme « microcrédit » s'entend ici au sens de crédit accordé à des personnes travaillant pour leur compte propre sur des périodes de courte à moyenne durée (jusqu'à 18 mois). Il existe manifestement des liens entre les produits des différents marchés (un crédit n'est souvent consenti que si le client dispose d'une épargne ou d'une assurance), voire même avec des services non commerciaux tels que les services de soins de santé ou les services aux entreprises. Il a toutefois été nécessaire de limiter la portée de l'étude pour faciliter son déroulement et pour pouvoir en dégager des conclusions plus claires.

¹⁰ Certains commentateurs ont fait remarquer que le crédit de groupe n'existe plus qu'en théorie au Bangladesh et que, en pratique, le crédit individuel est devenu la norme.

⁵ Johnson, S. « The dynamics of competition in Karatina's financial markets ». Imp-Act Working Paper n° 9, Institute of Development Studies, 2003.

⁶ Portocarrero, F., et G. Byrne. « Estructura de Mercado y Competencia en el Microcredito ». Étude CIES, juillet 2003.

⁷ Rhyne, E. *Mainstreaming Microfinance*. Kumarian Press, 2001.

Tableau 2 Les marchés du microcrédit en Ouganda, au Bangladesh et en Bolivie en 2003

	Ouganda	Bangladesh	Bolivie
Population totale ^a	25,3 M	138,1 M	8,98 M
RNB par habitant (base PPP) ^b	USD 1 360	USD 2 770	USD 2 390
Densité des circuits financiers (M3/PIB) ^c	20,8 %	40,2 %	52,3 %
Population rurale ^d	87,7 %	75,7 %	36,6 %
Population ayant moins de deux dollars par jour pour vivre ^e	44 %	82 %	34 %
Emprunteurs actifs ^f	500 000	10 600 000	400 000
Montant moyen des prêts en cours ^f	USD 256	USD 67	USD 1 000
Ratio montant moyen des prêts/PIB par habitant ^g	104 %	18 %	112 %
Nombre de prestataires ^{f, h}	102	721	21
Montant total des microcrédits (2003) ^f	USD 114 M	USD 905 M	USD 318 M
Valeur moyenne du portefeuille de prêts par prestataire ^f	USD 5,2 M ⁱ	USD 1,3 M	USD 25 M
Pourcentage du portefeuille détenu par des entités sans but lucratif ^{f, h}	50 %	69 %	19 %
Portefeuille de prêts consentis à des groupes ^f	46 %	100 % ⁱ	30 %

Notes :

^a Banque mondiale, tiré de devdata.worldbank.org/external/CPProfile.asp

^b Statistiques de ONU-Habitat tirées de www.prb.org/datafind/prjprbdata/wcprbdata5.asp

^c Densité des circuits financiers : tiré de la publication du FMI intitulée « International Financial Statistics » (IFS), www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=397.0

^d Statistiques de ONU-Habitat tirées de www.prb.org/datafind/prjprbdata/wcprbdata5.asp

^e ONU Rapport sur le développement humain 2003 ; Ouganda : pourcentage de pauvres calculé sur la base de la définition officielle, 2001

^f Rapports par pays du CGAP

^g Calculé au moyen du profil national du MIX Market et du nombre moyen d'emprunteurs actifs (ligne 6)

^h Nombre de prestataires : Bangladesh = chiffre communiqué par CDF et Grameen Bank ; Ouganda = selon une estimation de 2002, le nombre de microprêteurs dans les secteurs formel et informel, toutes catégories confondues et y compris les COOPEC, était de 1 500 ; toutefois pour pouvoir procéder à des comparaisons, on a utilisé ici, comme variable de remplacement du groupe d'institutions formelles, le nombre de membres de l'Association des institutions de microfinance ougandaises, AMFIU ; Bolivie = les chiffres utilisés dans ce tableau et dans le reste de l'étude sont basés sur le nombre de membres des associations Asofin et Finrural, qui constituent la majeure partie du marché.

ⁱ Moyenne pour les 11 IMF ougandaises communiquant leurs données au MIX, parmi lesquelles figurent les principaux intervenants sur le marché.

^j Voir la note 10 sur le crédit de groupe.

La Bolivie, qui est le plus riche, le moins peuplé et le plus urbanisé des trois pays, a un secteur financier plus développé que ceux de l'Ouganda et du Bangladesh. Les microcrédits sont attribués par des prestataires moins nombreux et ayant une vocation plus commerciale, généralement à des consommateurs individuels (par opposition à des groupes).

Stratégie concurrentielle

Les marchés du microcrédit ougandais, bangladais et boliviens sont considérés comme étant parmi les plus concurrentiels au monde. Les études-pays qui ont permis de générer les informations de base utilisées dans le cadre de l'analyse présentée ici confirment que les IMF locales considèrent que leurs marchés sont concurrentiels. Divers prestataires de plus ou moins grande taille fournissent des produits de microcrédit relativement similaires et observent avec grande attention leurs comportements respectifs. Toutes les IMF interrogées ont

indiqué qu'elles rassemblent régulièrement des informations sur la concurrence exercée par les produits offerts par leurs concurrents, bien que ce processus soit plus informel au Bangladesh que dans les autres pays. Les informations réunies ont un impact sur la conception des produits et, dans certains cas, les décisions prises en matière de prix. Les enquêtes ont par ailleurs montré que les tactiques concurrentielles les plus fréquemment utilisées concernent :

- Les lieux d'implantation — ouverture de nouvelles agences dans des régions jusque-là non desservies
- La souplesse des conditions offertes — accroissement de la flexibilité des conditions des prêts, par exemple en accordant des prêts de plus longue durée ou de montant plus élevé dès le premier prêt et pour les prêts suivants
- L'élargissement de la gamme des produits — offre d'autres types de prêts, tels que le prêt

au logement, ou d'autres services financiers, tels que les services d'épargne ou d'assurance en rapport avec les prêts

- L'amélioration du service — réduction du temps écoulé entre la soumission d'une demande et le décaissement du prêt.

Les prestataires des trois pays ont indiqué que la concurrence s'était intensifiée au cours des trois dernières années et que cette évolution se poursuivait probablement.

Les taux d'intérêt des microcrédits sont établis de manières différentes dans les trois pays. Les processus de fixation des taux sont formalisés dans les grandes IMF ougandaises et boliviennes. Des comités responsables des actifs et des engagements reconsidèrent en principe les taux tous les semestres ou à des intervalles plus rapprochés, compte tenu des taux de financement du marché, des coûts et de la concurrence. Le processus semble moins formel au Bangladesh où la fonction de fixation des prix n'était jusqu'à ces derniers temps, guère pertinente du fait de la base uniforme du mode de calcul des taux et de leur homogénéité. En général, les grandes IMF bangladaises décident des taux qu'elles appliquent compte tenu de leur propre viabilité et de leurs besoins de financement de la croissance. Les IMF de taille plus limitée acceptent les prix établis et s'alignent sur ceux des principales institutions, au lieu de fixer leur taux d'intérêt de manière indépendante.

Les portefeuilles de microprêts continuent de se développer rapidement dans les trois pays. Sur chaque marché, la valeur de l'encours des microprêts déclarés a augmenté d'environ 15 % par an entre 2001 et 2003, soit plus rapidement que le crédit bancaire total durant la même période. Il s'ensuit que, si la part des microcrédits reste faible par rapport au volume total des crédits bancaires dans chaque pays, leur part dans le total progresse dans les trois pays.

Où se situent l'Ouganda, le Bangladesh et la Bolivie en matière de concurrence et, plus précisément, de quelle manière la concurrence influence-t-elle sur les taux d'intérêt dans ces pays ?

L'Ouganda s'approche de la phase de consolidation

Le mieux, pour décrire le secteur ougandais de la microfinance en 2003, est de faire valoir qu'il a presque atteint la fin de la phase de démarrage du développement du marché. Il continue de se développer rapidement, a le taux de pénétration du marché le plus faible des trois pays, regroupe un nombre relativement élevé de petites IMF et continue d'attirer de nouvelles institutions.

Selon les estimations présentées dans une étude du CGAP, l'Ouganda aurait compté 1 500 micro-prêteurs en 2002, pour la plupart de taille limitée et opérant dans le secteur informel¹¹. Association of Microfinance Institutions of Uganda fait état de 102 prêteurs officiels de tailles diverses.

Le plus important microprêteur, si l'on se base sur les montants en portefeuilles (par opposition au nombre de clients) est Centenary Rural Development Bank (CERUDEB). L'ONG qui est devenue CERUDEB avait été constituée dans les années 80 en vue de promouvoir les services financiers dans les zones rurales du pays. La banque a été agréée en tant que telle en 1993. Aujourd'hui, CERUDEB est une banque commerciale accordant des crédits et offrant toute une gamme d'autres services aux personnes ayant de faibles revenus. Elle compte près de 50 000 microemprunteurs et a un portefeuille de prêts d'une valeur de 44 millions de dollars.

Pour étayer la croissance de ce secteur, l'Ouganda a promulgué en 2003 une loi portant sur les institutions de microfinance acceptant des dépôts (Microfinance Deposit Taking Institutions [MDI] Act). Cette loi autorise les grandes IMF à accepter des dépôts d'épargne sous la supervision de la banque centrale, ce qui a pour effet d'accroître leur viabilité tout en protégeant les dépôts. À ce jour, quatre institutions seulement ont demandé à participer à ce programme et remplissent les conditions requises pour ce faire. La plupart des IMF continueront probablement d'opérer en dehors de tout cadre réglementaire. Les débats concernant la réglementation des nombreuses

¹¹ Goren, Ruth Goodwin, Till Bruct et Alexia Latortue, « Uganda Microfinance Sector Effectiveness Review », CGAP, 2004.

IMF de petite taille, dites de quatrième rang, ne progressent guère. CERUDEB et les trois principales MDI contrôlent près de 60 % du marché, qui est de plus en plus concentré.

Selon les estimations, le secteur de la microfinance comptait 500 000 emprunteurs actifs et l'encours des prêts à ces clients était de l'ordre de 128 millions de dollars en 2004. Ces emprunteurs se répartissent entre zones urbaines, périurbaines et rurales bien que leur nombre soit peu élevé dans certaines zones rurales. Plus de 70 % des clients des IMF ougandaises sont des femmes.

Effet sur les taux d'intérêt. Les taux d'intérêts nominaux déclarés par les IMF ougandaises n'ont guère diminué au cours des dernières années. La moyenne du marché, pondérée en fonction de la taille des IMF, a quelque peu baissé en 2002 à la suite de l'ajustement exceptionnel effectué par CERUDEB pour s'aligner sur les taux de financement bancaire. Depuis lors les taux n'ont pratiquement pas changé, comme le montre la figure 1. Toutefois, l'évolution de l'écart entre les taux d'intérêt des institutions de microcrédit et ceux des banques commerciales montre que le coût du microcrédit par rapport à celui du crédit des banques commerciales a diminué d'environ 10 % entre 1999 et 2004.

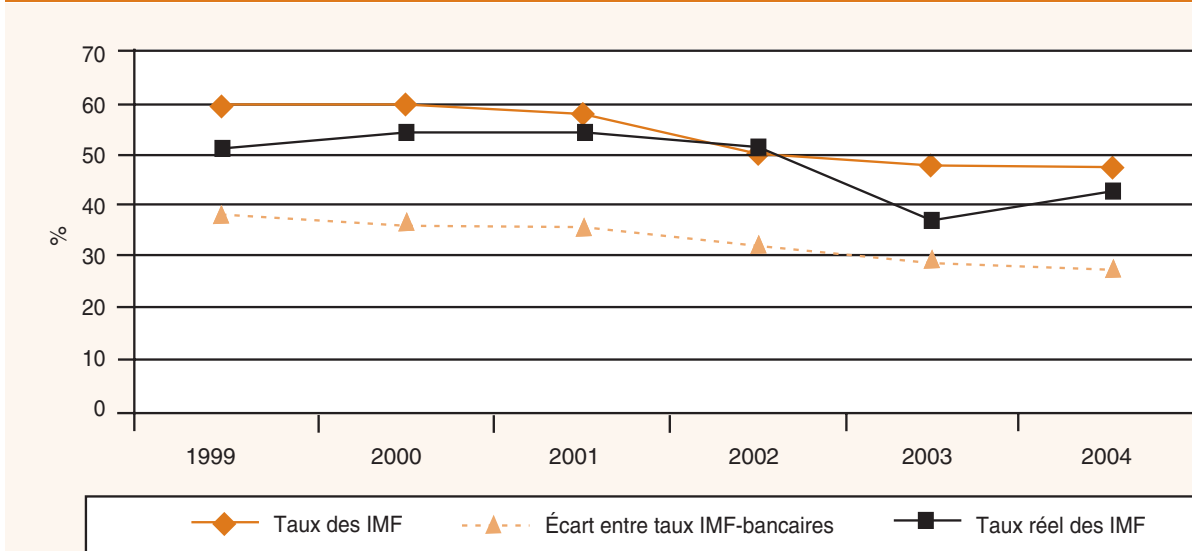
Toutes les IMF ougandaises interrogées ont déclaré s'attendre à de fortes réductions des taux des microcrédits au cours des cinq prochaines années et pensent que le taux effectif moyen, qui est actuellement de l'ordre de 50 % pourrait tomber à moins de 40 %. Selon les prévisions de certains intervenants sur le marché, ce taux moyen pourrait descendre en dessous de 30 %.

Le Bangladesh est en phase de consolidation

Le secteur du microcrédit bangladais continue de se développer rapidement et compte un nombre important de prestataires. Les quatre principales IMF fournissent toutefois la plus grande partie des microprêts. Grameen Bank, qui est le pionnier de la microfinance, comptait plus de 3 millions de membres actifs en 2003¹². D'autres grandes IMF se sont implantées sur le marché au cours des 30 dernières années, parmi lesquelles BRAC (4 millions de membres), ASA (2,3 millions) et Proshika (2,8 millions). Ensemble, ces quatre IMF regroupent près de 70 % des microemprunteurs du pays.

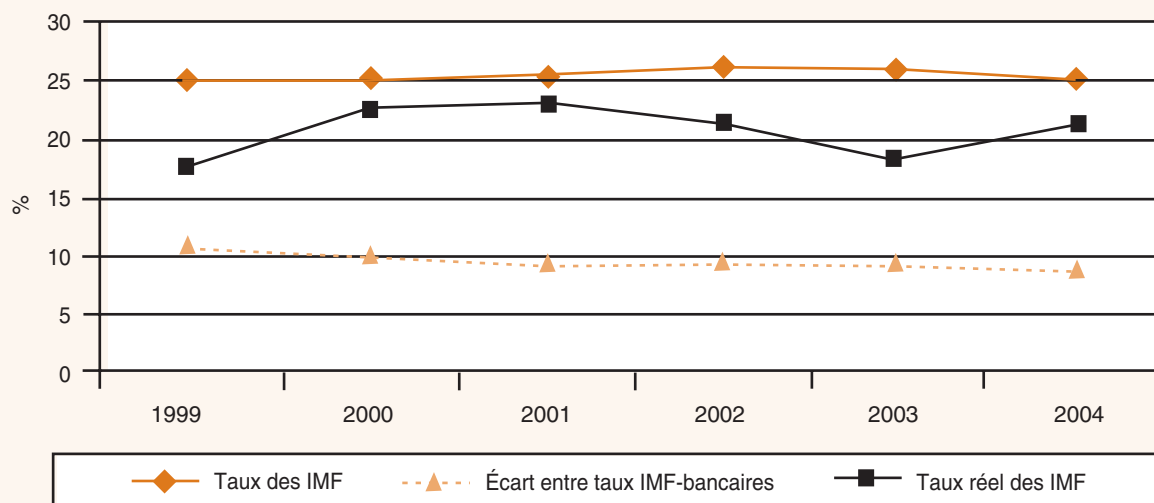
¹² Les membres des IMF bangladaises ne sont pas tous toujours des emprunteurs actifs. Certains peuvent ne requérir que des services d'épargne.

Figure 1 Les taux d'intérêt en Ouganda



Sources : Taux des IMF : étude-pays; taux d'inflation et taux des prêts bancaires : International Financial Statistics du FMI, www.imf-statistics.org/imf/logon.aspx.

Figure 2 Les taux d'intérêt au Bangladesh



Source : Taux des IMF : étude nationale ; taux d'inflation et taux des prêts bancaires : International Financial Statistics du FMI.

Les statistiques sectorielles compilées par Credit and Development Forum (CDF) indiquent que le nombre d'IMF est passé de 533 en 1999 à 721 en 2003¹³. Toutefois, cet accroissement semble tenir davantage à l'amélioration des statistiques qu'à la formation de nouvelles IMF. Celles-ci sont toujours, pour la plupart, des ONG, bien que certains grands programmes gouvernementaux et quelques banques, comme Islami Banking Corporation, poursuivent des activités dans le secteur du microcrédit aux particuliers. D'autres banques consentent des prêts globaux aux IMF.

Les institutions de microfinance comptaient 13,5 millions de membres actifs à la fin de 2003, soit près du triple des 4,9 millions déclarés sept ans plus tôt. Les membres des IMF vivant en zone rurale constituent 90 % du total ; 85 % des membres sont des femmes.

Effet sur les taux d'intérêt. À ce jour, aucun texte de loi ne plafonne les taux d'intérêt au Bangladesh. La figure 2 montre que les taux nominaux sont restés constants durant une grande partie des cinq dernières années, bien que l'évolution du taux d'inflation ait eu un impact sur les taux réels (c'est-à-dire des taux ajustés pour prendre en compte l'inflation). La moyenne pondérée, qui

s'établit aux alentours de 25 %, a été calculée à partir des taux demandés par Grameen Bank (taux uniforme de 10 %, équivalant à un taux effectif annuel de 19 %) et la plupart des autres IMF (taux uniforme de 15 %, soit un taux effectif annuel de 29 %). L'écart entre les taux des microcrédits et les taux moyens demandés par les banques commerciales, indiqués dans la publication du FMI intitulé International Financial Statistics, est également demeuré relativement constant.

Bien que les taux d'intérêt des microprêts demandés au Bangladesh soient relativement faibles par rapport aux normes internationales, les pressions exercées dans l'arène politique en vue d'un abaissement des taux d'intérêt s'intensifient¹⁴. En avril 2004, l'institution faîtière (c'est-à-dire de refinancement) de la microfinance appuyée par l'État, PKSF, s'est publiquement déclarée préoccupée par la répercussion du coût de l'inefficacité des opérations des IMF sur les emprunteurs pauvres. Les études consacrées par PKSF à la structure des coûts des organismes qui sont ses partenaires ont montré que le maintien à un niveau élevé des coûts du microcrédit tenait à l'in-

¹³ CDF est un réseau national d'IMF constitué par des ONG bangladaises.

¹⁴ Selon MicroBanking Bulletin, la valeur médiane de la norme de référence du rendement brut de toutes les IMF déclarantes était de 34 % pour 2003, www.mixmbb.org/en/benchmarks/2003/2003%20MFI%20Benchmarks.xls.

efficacité des opérations¹⁵. PKSF a plafonné le taux uniforme appliqué par tous ses clients à 12,5 % (ce qui correspond à un taux effectif annuel de l'ordre de 24 %) à compter de janvier 2005¹⁶. Ses clients ont accepté de respecter le nouveau plafond à l'exception des deux plus grandes institutions, ASA et BRAC, qui détiennent conjointement près des deux tiers du portefeuille de prêts de PKSF.

Les taux d'intérêt du microcrédit au Bangladesh ont donc une structure à trois niveaux. Grameen Bank, qui détient 18 % du marché, demande un taux uniforme de 10 %, soit le taux le plus faible de tous. Les partenaires de PKSF, dont la part du marché atteint presque 50 %, appliquent un taux de 12,5 % tandis qu'ASA et BRAC, qui possèdent un tiers du marché, continuent de demander un taux de 15 %.

Les taux d'intérêt moyens des microcrédits ont donc récemment diminué ; cette évolution a toutefois tenu aux pressions externes exercées par PKSF plutôt qu'à la concurrence sur le marché. Certains observateurs font valoir que l'ancrage des taux par PKSF nuit à la concurrence en limitant les rendements qui peuvent être dégagés et en accroissant la difficulté que peuvent avoir de nouvelles institutions à pénétrer sur le marché lorsqu'elles ne peuvent pas se prévaloir des économies d'échelle nécessaires pour survivre sans dépasser le plafond des taux d'intérêt. PKSF estime qu'elle prépare le terrain à des réductions durables des taux en forçant les intervenants dans le secteur à opérer de manière plus efficace.

Certains gains d'efficacité résulteront de la consolidation des IMF en institutions de plus grande taille. La nature du processus de consolidation d'activités de microcrédit axées sur l'octroi de prêts de groupe par des ONG différera probablement du processus habituel régi par le marché sur lequel les entités fusionnent ou les entreprises performantes acquièrent celles qui font faillite¹⁷. Il n'est pas possible d'acquérir une ONG, bien qu'il

¹⁵ Uddin, J. « Current Interest Rate and Financial Sustainability of PKSF's Partner Organizations ». PKSF, décembre 2003.

¹⁶ En décembre 2003, un peu plus du cinquième de l'encours total des prêts accordés par toutes les IMF communiquant leurs données à CDF étaient financés par des emprunts auprès de PKSF.

¹⁷ Commentaire formulé personnellement par David Wright à l'auteur dans un courrier personnel.

soit possible de reprendre son portefeuille de prêts. Dans le contexte de financements accordés à des groupes et donnant lieu à d'importantes interactions personnelles avec le chargé de prêts, il n'est cependant pas évident que les portefeuilles de prêts puissent être repris de la manière habituelle. Cela provoquerait probablement la défaillance d'IMF, et pourrait donc réduire très nettement le nombre de prestataires. Cette évolution se produit généralement au stade de la consolidation du marché. Les prêteurs qui demeurent sur le marché peuvent être plus importants et plus efficaces, mais rien ne garantit que leurs clients profiteront de leurs bons résultats sous forme d'un abaissement des taux. Les grandes IMF bangladaises interrogées aux fins de la présente analyse ne pensent pas que les taux d'intérêt des microcrédits se modifieront réellement avant au moins cinq ans.

La microfinance au Bangladesh pourrait faire l'objet d'autres changements. En premier lieu, le marché bangladais est confronté à la menace d'une généralisation du plafonnement des taux par la banque centrale. Par ailleurs, un projet de loi a été préparé en vue de la création d'une nouvelle structure juridique — à savoir la banque de microcrédit — qui permettra aux prêteurs opérant sur une base lucrative de s'implanter sur le marché et d'accepter des dépôts. La promulgation de cette loi pourrait accroître à l'avenir la concurrence qui pourrait exister au niveau des prix.

La Bolivie sort de la phase de consolidation pour devenir un marché mature

Les activités de microfinance ont démarré en Bolivie lors de la vague des réformes macroéconomiques entreprises vers le milieu des années 80, et notamment la fermeture de banques de développement d'État. En 1987, d'importantes personnalités des milieux politiques et d'affaires, en collaboration avec le réseau de la microfinance ACCION International et grâce à des financements de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), ont créé PRODEM, l'une des premières IMF modernes. Celle-ci a adopté la méthode des petits prêts de

groupe pour fournir ses services aux microentrepreneurs. Son portefeuille de prêts se chiffrait déjà à 5 millions de dollars en 1991 et était en rapide expansion. Afin d'élargir le champ des possibilités de financement de cette croissance, en 1992, PRODEM a créé BancoSol et a, ainsi, été la première ONG à établir une banque de microfinance réglementée.

La même année, Procredito a été lancé par le bureau d'études international IPC, qui a adopté la formule du crédit individuel. Procredito a également connu une expansion rapide. En 1995, la Bolivie a créé une nouvelle niche réglementaire, Fondos Financieros Privados (FFP), grâce à laquelle les IMF peuvent obtenir l'agrément pour accepter des dépôts à partir d'un capital minimum fixé à un niveau plus faible que pour les banques. Procredito a obtenu un agrément FFP en tant que Caja los Andes, puis un agrément bancaire à part entière.

En 1997, environ 50 % des microentrepreneurs admissibles se sont procurés des microcrédits¹⁸. À cette même époque, plusieurs sociétés commerciales de crédit à la consommation ont ouvert leurs portes. Ces sociétés, dont la principale était la firme chilienne Acceso, ont poursuivi une stratégie agressive d'octroi de prêts aux salariés puis, après un temps, aux microentrepreneurs et ont ainsi pénétré le marché des IMF traditionnelles. Elles n'ont toutefois pas correctement évalué la capacité de remboursement des microentrepreneurs et leurs clients ont dû, de plus en plus, contracter de multiples prêts. Selon une estimation, près d'un tiers des clients FFP avaient, à ce stade, des dettes envers plus d'une institution. La concurrence s'est faite plus intense. « Vers la fin des années 90, les taux d'intérêt ont chuté et les clients ont commencé à prêter attention aux faibles écarts existant entre les taux pratiqués par différents prêteurs¹⁹. »

Par suite du surendettement croissant de leur clientèle, et du ralentissement concomitant de l'activité économique, le volume des impayés a fait un bond en 1999-2000, qui a provoqué la faillite des sociétés de prêt à la consommation et a mis les IMF traditionnelles en difficulté. Dans ce climat

de crise, les débiteurs marginalisés se sont mobilisés et ont manifesté devant les bureaux et des prêteurs. Cette crise est considérée comme le point de passage à l'âge mûr des grandes IMF boliviennes, qui ont toutes survécu. À la suite de cette crise, les IMF qui continuent d'opérer sur le marché sont moins nombreuses, plus grandes et plus stables. Le microcrédit bolivien semble donc être parvenu à la phase mature, bien que son expansion continue d'être plus rapide qu'on ne pourrait s'y attendre à ce stade.

Actuellement, quatre prestataires de microcrédit réglementés et 14 institutions non réglementées constituent l'essentiel du secteur du microcrédit bolivien. Le pays compte en outre plusieurs douzaines de petites ONG et coopératives financières locales. La centrale des risques Infocred estime que le nombre de microemprunteurs actifs dépasse 400 000 et que le solde global de l'encours de leurs emprunts est de l'ordre de 500 millions de dollars. Les quatre principales IMF (BancoSol, PRODEM, Banco los Andes et FIE) sont réglementées et elles détiennent 71 % du portefeuille de crédit.

Effet sur les taux d'intérêt. La figure 3 montre que les grandes IMF boliviennes ont procédé à une succession de réduction des taux d'intérêt en termes nominaux et en termes réels : les rendements moyens sont tombés de 50 % vers le milieu des années 90 à légèrement plus de 20 % à l'heure actuelle. L'écart entre les taux créditeurs des IMF et ceux des banques est resté plus ou moins constant depuis le milieu des années 90. Les taux ont diminué plus rapidement que prévu : les réductions les plus notables se sont produites entre 1992 et 1998, c'est-à-dire avant le début de la phase de consolidation qui a démarré en 1999.

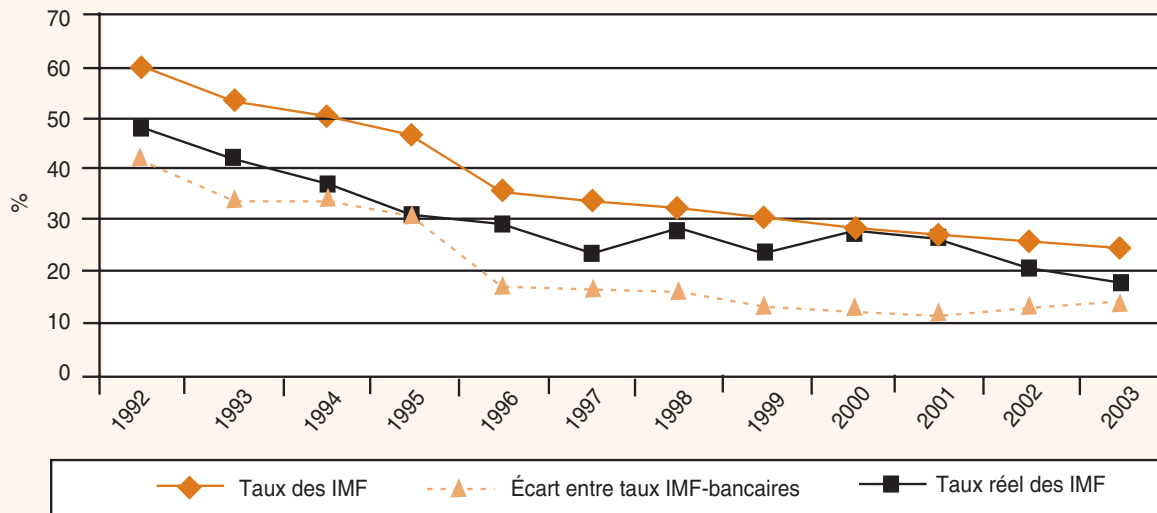
Les décideurs des grandes IMF boliviennes à qui il a été demandé pourquoi les taux ont commencé à diminuer à un stade aussi précoce ont évoqué plusieurs facteurs :

- la concurrence exercée au niveau des méthodologies de prêt, qui a débouché sur une rapide expansion des prêts individuels (entraînée par FIE et Los Andes), a forcé les IMF accordant des crédits de groupe (comme

¹⁸ Rhyne, 2001, page 123.

¹⁹ Ibid., page 154.

Figure 3 Les taux d'intérêt en Bolivie



Source : Taux des IMF : Gonzales-Vega and Villafarni (2004), Graphique 55 ; taux d'inflation — ICP et taux des prêts bancaires : IFS.

BancoSol et PRODEM) à baisser leurs taux d'intérêt.

- La création des FFP en 1994 a permis aux IMF d'accepter des dépôts, de réduire leurs coûts de financement et de mobiliser des liquidités au service de la croissance. Cette nouvelle structure juridique a contribué à fournir la marge de manœuvre nécessaire à une réduction des taux.
- L'offre de taux moins élevés pour les prêts renouvelés a également eu pour effet d'abaisser les taux d'intérêt parallèlement à l'augmentation du nombre d'emprunteurs ayant déjà effectué un emprunt.
- Les IMF percevant des intérêts moins élevés ont, dans l'ensemble, connu une expansion plus rapide, qui a eu pour effet de réduire la moyenne pondérée du marché.

Bien que la concurrence au niveau des prix ne soit pas considérée avoir été la stratégie dominante en Bolivie dans les années 90, elle a été poursuivie à des fins défensives pour éviter que le nombre de clients ne diminue. Les emprunteurs semblent avoir pris note de cette baisse précoce des taux et s'en sont même déclarés satisfaits sans toutefois considérer cet abaissement comme une priorité en soi. Selon les directeurs des IMF, les clients conti-

nent de porter leur attention principalement au montant et au type de prêts auxquels ils peuvent prétendre ainsi qu'à la rapidité avec laquelle ils peuvent les obtenir. Les IMF boliviennes s'attendent néanmoins à ce que les taux moyens diminuent progressivement au cours des cinq prochaines années, pour tomber d'en moyenne 21,7 % pour les institutions réglementées à 17–20 %.

Certains observateurs font valoir que l'expansion et la rentabilité croissante des portefeuilles de prêts résultent fondamentalement de l'octroi de financements d'un montant plus élevé par les prêteurs qui, en pratique, ont abandonné leurs clients les plus pauvres qui ne peuvent prétendre qu'à des prêts de très faible montant. Les faits ne sont pas concluants : le montant moyen des prêts des institutions que Gonzales-Vega et Ibarnegaray appellent les « IMF traditionnelles réglementées » (qui constituent l'essentiel des institutions présentes sur le marché) a relativement peu diminué entre 1995 et 2004, puisqu'il est passé d'un peu moins à juste un peu plus de 1 500 dollars²⁰. Par contre, le montant moyen des prêts consentis par les autres FFP a considérablement augmenté pour passer d'environ 600 dollars à approximativement

²⁰ Gonzalez-Vega, C. et M. Villafani Ibarnegaray, *Las Microfinanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia*, Proyecto Premier, 2004, Graphique 21.

3 750 dollars sur la même période. Fait plus important, la proportion des prêts de faible montant (moins de 1 000 dollars) dans le total des prêts des IMF réglementées ne s'est guère modifiée au cours de la décennie considérée²¹. L'intensification de la concurrence n'a pas systématiquement forcé les prêteurs à privilégier les segments plus aisés du marché en Bolivie.

À quel stade la concurrence entraîne-t-elle une baisse des taux d'intérêt ?

L'analyse présentée ci-après suggère que les trois marchés en sont à des stades de développement concurrentiel différents, comme le montre le tableau 3. On peut s'attendre à ce que la nature et les résultats de la concurrence diffèrent, notamment en ce qui concerne les taux d'intérêt. L'Ouganda semble manifestement entrer dans une phase de concurrence au niveau des taux qui se soldera par un abaissement de ces derniers. Bien que le Bangladesh entame sa phase de consolidation maintenant que le marché commence à être saturé, « la guerre des prix est repoussée indéfini-

ment » pour citer un analyste²². En Bolivie, en revanche, on peut observer une baisse systématique des prix qui s'est amorcé à un stade précoce.

L'exemple du Bangladesh, permet de penser que le développement du marché n'entraîne pas automatiquement une concurrence au niveau des prix — ou, du moins, que cette concurrence peut être différée à un stade ultérieur du développement du marché. La raison en est donnée par l'évolution de la microfinance dans ce pays. Contrairement à la Bolivie, où différents systèmes de microcrédit (de groupe ou individuels) ont commencé à se faire concurrence à un stade relativement précoce, le Bangladesh a essentiellement utilisé un seul système de sorte que la concurrence s'est surtout manifestée au niveau des caractéristiques des produits et services de prêt.

La forte vocation de réduction de la pauvreté des grandes IMF bangladaises a également permis de maintenir, dès le départ, les taux des microcrédits à des niveaux relativement faibles par rapport aux normes internationales, ce qui n'a guère laissé aux IMF de latitude pour réduire encore leurs taux jusqu'à une date récente.

²¹ Ibid., graphique 25.

²² Hossein, I., « Competition and Efficiency in Microfinance: Bangladesh », étude-pays non publiée, CGAP, 2005, page 11.

Tableau 3 Les principaux éléments de la concurrence

	Ouganda	Bangladesh	Bolivie
Augmentation en volume	Très rapide	Toujours rapide	Toujours rapide
Nombre de firmes	Élevé ; entrée de nouveaux intervenants et sortie des IMF les plus petites	Élevé mais diminuera probablement	Faible, stable
Structure du marché	Les 4 principales IMF contrôlent plus de la moitié de l'encours des prêts ; le processus de consolidation s'accélère	Les 4 principales IMF contrôlent 69 % du marché	Les 4 principales IMF contrôlent 71% du marché ; les 10 plus importantes détiennent 90 % du marché
Évolution des taux d'intérêt	Relativement stables en termes nominaux, mais en diminution par rapport aux taux créditeurs des banques	Stables mais répartis en trois niveaux	Continuent de baisser en termes nominaux, après les fortes réductions de 1995-2000 ; mais restent stables par rapport aux taux bancaires
Stade de la concurrence	Fin de la phase de décollage (Phase 2)	Début de la phase de consolidation (Phase 3)	Fin de la phase de consolidation (phase 3) et début de la phase mature (phase 4)

Par ailleurs, les principales ONG de microfinance au Bangladesh accordent plus d'importance au degré et à la portée des services offerts aux emprunteurs pauvres, comme en témoigne le niveau très faible du ratio montant moyen des prêts/PIB indiqué dans le tableau 2, qu'à la recherche d'un bénéfice comme les prêteurs commerciaux. Il est donc moins probable que les institutions bangladaises poursuivront résolument des stratégies de concurrence au niveau des prix. Paradoxalement, l'atout le plus important du secteur du microcrédit bangladais — le degré et la portée de ses services — limite sa réactivité aux signaux des prix.

L'absence de pression concurrentielle au niveau des prix est compensée par l'imposition de plafonds par PKSF et par les pressions politiques. Le plafonnement des taux par PKSF a engendré une dynamique de marché dont il importe de suivre attentivement l'évolution : les taux plus faibles pratiqués par les IMF financées par PKSF permettront-ils à ces dernières d'attirer davantage de clients et, donc, d'encourager une concurrence généralisée au niveau des prix ? Ou forceront-ils tout simplement les IMF moins efficaces à se retirer du marché sans pour autant faire bénéficier les clients des gains d'efficacité par le biais d'une réduction des taux ? La position sur le marché des grandes IMF qui ne sont pas actuellement assujetties au plafonnement des taux pourrait certes s'en trouver encore renforcée. Les observations recueillies au Bangladesh permettent de penser que les pressions sur les taux d'intérêt — qu'elles soient exercées directement par les clients ou indirectement par les organes de réglementation et les responsables de l'action publique — s'intensifient parallèlement à l'élargissement de l'accès au microcrédit.

Face à ces pressions, le processus de réduction des taux par le jeu de la concurrence peut-il être reporté indéfiniment tandis que le marché se développe ? L'examen du secteur du microcrédit dans les trois pays considérés suggère que certaines conditions, tant au niveau de l'offre qu'à celui de la demande, doivent être réunies pour que les taux d'intérêt puissent baisser durablement. Les institutions doivent être en mesure de pratiquer des taux plus faibles tout en ayant des raisons

de penser que leurs clients actuels ou éventuels réagiront de manière positive à cette baisse des prix.

Du côté de la demande : préférences, information et comportement du consommateur. Sur les marchés concurrentiels, le comportement des firmes est, en fin de compte, dicté par les préférences du consommateur. Les microemprunteurs comprennent-ils qu'ils peuvent demander des taux d'intérêt plus faibles et souhaitent-ils obtenir un tel abaissement de préférence à tout autre avantage ?

Le microcrédit moderne repose sur l'idée fondamentale que les clients pauvres ont de tels besoins de financement qu'ils se soucient davantage d'avoir accès à des crédits que du niveau des taux d'intérêt qu'il leur faut acquitter. Les entretiens avec les dirigeants d'IMF des trois pays considérés confirment l'idée générale que le prix du crédit est moins important que d'autres aspects du produit (comme le montant du prêt) et du service (comme la rapidité avec laquelle le prêt est décaissé ou le temps passé à des réunions de groupe) pour les clients. Pour illustrer ce point, une grande IMF bangladaise a expliqué qu'elle n'avait en rien perdu de sa compétitivité bien qu'elle ait maintenu ses taux à des niveaux plus élevés que d'autres institutions qui ont été récemment forcées par PKSF à abaisser les leurs. Les IMF conservent leur clientèle simplement en fournissant à celle-ci un service de meilleure qualité.

Des éléments de plus en plus nombreux montrent toutefois que le prix est en train de devenir un facteur important pour les microemprunteurs même s'il ne l'était pas antérieurement. Dans le cadre des vastes enquêtes menées par MicroSave auprès de sa clientèle et de groupes de discussions en Ouganda, « les clients ont indiqué à maintes reprises que le niveau des taux d'intérêt était l'un des principaux facteurs déterminant le choix du prestataire de services financiers auquel ils s'adressent pour obtenir un emprunt. » Même au Bangladesh, où le marché semble réagir dans une moindre mesure aux prix, les clients savent qu'ils peuvent comparer les services offerts sur la base de leur prix. On entend souvent dire que « l'on devient membre de Grameen pour obtenir des prêts de montant élevé et des prêts au logement

bon marché, on devient membre d'ASA pour obtenir rapidement de l'argent, et on devient membre de BRAC pour pouvoir bénéficier de services d'éducation et de santé en plus de services financiers²³ ».

Bien que les clients soient conscients du niveau des prix, peu d'entre eux fondent leurs décisions sur ce dernier. Wright et Rippey notent que « ... seulement 11 % du sous-échantillon des emprunteurs actuels ont comparé les conditions offertes par plusieurs institutions avant de contracter leur emprunt²⁴ ». Deux facteurs expliquent l'absence de lien entre l'information et la décision.

Premièrement, les emprunteurs font une différence entre le taux d'intérêt et le « prix » effectif d'un prêt qui, pour eux, est le montant qu'ils doivent verser à une date donnée pour rembourser un emprunt d'un montant spécifique²⁵. Pour pouvoir comparer les taux d'intérêt (uniformes par opposition à effectifs, composés sur une base mensuelle par opposition à une base annuelle, etc.), il faudrait que les emprunteurs aient des connaissances financières qui ne sont guère répandues, même dans certains pays développés. Dans certains cas, les prêteurs compliquent encore plus le problème en établissant leurs tarifs de telle manière qu'il est encore plus difficile de les comparer. L'emprunteur ne peut donc se fonder que sur le montant des remboursements qui doivent être effectués au titre de prêts d'un montant et d'une durée similaire, ce qui n'est souvent pas évident.

L'instauration d'une concurrence au niveau des prix passe par l'amélioration de la culture financière des consommateurs. La comparaison des prix serait en outre facilitée et rendue plus équitable

²³ Italiques de l'auteur ; citation figurant dans l'étude-pays du CGAP.

²⁴ Wright et Rippey, 2004.

²⁵ Il est ressorti d'une étude de portée nationale réalisée en Afrique du Sud (FinScope 2004) que, pour les emprunteurs qui déclarent contracter des emprunts sur une base régulière (environ la moitié des emprunteurs), « un versement mensuel d'un montant abordable » est de loin le principal critère déterminant le choix du prestataire du crédit (36 % des emprunteurs). Les taux d'intérêt arrivent en deuxième place (17 %) bien que ces deux facteurs soient manifestement liés. Toutefois, pour les clients qui n'ont pas de comptes bancaires (et qui ont plus vraisemblablement recours au microcrédit, tel que défini ici), les taux d'intérêt arrivent en troisième par ordre d'importance (12 % seulement des clients ont mentionné ce critère), après les conditions des remboursements (22 %). La même enquête a révélé que les clients n'ont en règle générale pas de notion des taux (comme le taux d'inflation).

par la publication de taux d'intérêt normalisés. Diverses initiatives lancées en Ouganda ont pour effet d'encourager l'éducation financière des consommateurs²⁶. Bank of Uganda affiche également un tableau des commissions applicables aux produits bancaires sur son site web de manière à faciliter la comparaison des prix (ce service n'est toutefois pas encore fourni pour le microcrédit²⁷).

Même si l'on suppose que les emprunteurs peuvent comprendre et comparer la structure des taux d'intérêt, le coût réel d'un prêt ne dépend pas seulement de son taux d'intérêt. Il inclut le coût d'opportunité du temps passé et des déplacements effectués pour obtenir le prêt et assurer son remboursement. Il peut exister une différence importante entre le taux d'intérêt déclaré et le coût total que doit assumer le consommateur. Par exemple, bien que les prêts individuels soient assortis de taux d'intérêt plus élevés que les prêts de groupe, l'économie de temps réalisée par un emprunteur qui peut ainsi éviter d'avoir à participer à des réunions de groupe peut être telle que le prêt individuel devient « meilleur marché » que la formule de groupe. Hudson note que, en Ouganda, « les clients estiment qu'il leur faut payer un prix élevé pour obtenir un prêt, mais ils ne peuvent ou ne veulent pas rechercher des offres intéressantes²⁸. » Le coût de cette recherche, qui n'est pas inclus dans le taux déclaré, peut tout simplement être supérieur aux avantages procurés par l'obtention d'un prêt à des taux moins élevés auprès d'une autre institution. Les consommateurs réagissent donc dans une moindre mesure à une baisse des taux proprement dit. Par exemple, en Bolivie, c'est la combinaison des économies de temps permises par la méthode du prêt individuel et de la baisse des taux d'intérêt qui a permis de créer un environnement très concurrentiel et a forcé les institutions octroyant des crédits de groupe à adopter une stratégie défensive de réduction des taux et, en fin de compte, à opter pour l'offre de prêts individuels.

²⁶ Deepening, the eNewsletter of the FSDU No. 3, mars 2005.

²⁷ Voir www.bou.or.ug/commbank_070305.htm.

²⁸ Hudson, R., « An In-Depth Qualitative Assessment of the Ugandan Micro-finance Environment », 2003.

En dernière analyse, le niveau des taux d'intérêt peut, en fait, revêtir de l'importance pour les clients (du moins implicitement en affectant le montant des remboursements qu'ils doivent effectuer) mais pas suffisamment pour inciter ceux-ci à changer de prestataire ou même à s'enquérir des prix proposés par d'autres établissements. Il ne contribue pas non plus à attirer de nouveaux clients sur le marché. Pour les IMF, cela signifie que l'élasticité-prix de la demande de crédit est nulle ou faible. Il est difficile, mais néanmoins possible, de vérifier cette élasticité de manière empirique car il faut, pour cela, procéder à de tests dans des conditions soigneusement contrôlées. Deux études ont été effectuées au moyen d'importantes séries de données récentes sur les microemprunteurs en Afrique du Sud et au Bangladesh²⁹. Elles ont toutes deux permis de détecter certaines indications de l'existence d'une élasticité-prix de la demande : l'abaissement des taux a bien pour effet d'accroître la demande de crédit, tandis que l'augmentation des taux a pour effet de réduire celle-ci — mais cet impact ne commence à se faire sentir qu'à des taux supérieurs à la normale.

Il est probable que les clients de la microfinance apprécieront mieux le coût de leurs emprunts et deviendront plus sensibles aux niveaux des taux d'intérêt lorsqu'ils auront acquis de l'expérience et seront devenus des emprunteurs plus avertis — comme on commence à le voir en Bolivie. La sensibilité aux taux d'intérêt augmentera aussi probablement avec le niveau d'instruction et l'étendue des connaissances des clients. Le succès des opérations de microfinance a pour effet de créer une clientèle disciplinée et plus aisée, qui présente de l'attrait pour toute une gamme de prêteurs. L'émergence de ce type de clientèle accroîtra probablement la sensibilité aux prix. Bien que les IMF des trois pays considérés aient constaté, et postulent, que leurs clients ne sont actuellement guère sensibles au niveau des prix, les transformations

²⁹ Karlan, D., et J. Zinman, « Demand Curves for Consumer Credit: Evidence from a Randomized Field Experiment », étude non publiée, MIT Poverty Action Lab, 8 septembre 2005. Dehejia, R., H. Montgomery, et J. Morduch, « Do Interest Rates Matter? Credit Demand in the Dhaka Slums », étude non publiée, 9 mars 2005.

fondamentales qui se préparent signifient qu'ils devront prêter une plus grande attention à la structure de leurs prix à l'avenir.

Du côté de l'offre : l'impact de la concentration du marché et de la marge de manœuvre disponible. Les facteurs qui agissent sur la demande ont généralement pour effet d'accroître la concurrence au niveau des taux d'intérêt en longue période. Lorsque les institutions considèrent que leur clientèle réagit aux incitations fournies par les prix, elles sont incitées à au moins envisager d'abaisser leur taux. Toutefois, à elle seule, la concurrence par les prix ne permet pas nécessairement de faire baisser à terme les taux d'intérêt sur l'ensemble du marché. Les réductions des taux d'intérêt qui sont le fait d'un petit nombre de prestataires de taille limitée n'auront pas d'impact sur la structure globale du marché. Par ailleurs, si les institutions qui ont réduit leur taux ne peuvent poursuivre leurs activités à ce niveau, l'impact de leur décision sera éphémère et ne confortera pas la tendance comme on a pu le voir en Bolivie.

Portocarrero et Byrne montrent, dans leur étude de la microfinance au Pérou, qu'un certain degré de concentration du marché est nécessaire à l'instauration d'une concurrence au niveau des taux³⁰. En d'autres termes, il faut que les institutions qui sont les leaders du marché soient suffisamment importantes pour avoir un impact sur la structure globale des taux en forçant les autres institutions à aligner leur taux sur leurs nouveaux prix. Lorsque que le marché est fragmenté (comme c'est le cas de certains marchés régionaux péruviens considérés), aucun prestataire n'a ce pouvoir. En Bolivie, certaines institutions de microcrédit ont dès le début clairement joué le rôle de leader, et le secteur s'est progressivement concentré. En Ouganda, où l'on peut compter que les prix commenceront à baisser prochainement, la structure du marché se concentre également au niveau d'un petit nombre de leaders en rapide expansion. Le Bangladesh est l'exception à la règle ; malgré la concentration du marché, les taux d'intérêt demandés n'ont pas diminué.

³⁰ Portocarrero et Byrne, 2003.

Pour pouvoir se faire concurrence en abaissant leurs taux d'intérêt, les prestataires doivent être en mesure de poursuivre leurs activités malgré la contraction de leurs bénéfices. En Bolivie, les taux n'ont commencé à baisser qu'après que les IMF pionnières sont devenues rentables. La réduction des taux est également associée à l'apparition de nouveaux instruments de financement qui ont permis de générer les liquidités nécessaires à une rapide expansion des leaders du marché. En Ouganda, la loi MDI qui vient d'être promulguée permet de même aux IMF les plus importantes d'attirer des dépôts à moindre coût pour financer l'expansion de leur volume de prêts. Au Bangladesh, les grandes IMF rentables peuvent avoir la capacité financière nécessaire pour poursuivre leurs activités en percevant des intérêts plus faibles mais, en l'absence de réelles pressions de la part de leur clientèle, elles ne sont pas incitées à réduire leurs taux.

Cette analyse des trois marchés permet de penser que, pour assurer une baisse durable et générale des taux d'intérêt, il faut que *des prestataires suffisamment importants reçoivent des incitations suffisantes et aient les capacités requises pour réduire leurs taux*. Toutefois, comme le montre l'exemple du Bangladesh, si ces conditions sont effectivement nécessaires, elles ne sont en revanche pas suffisantes. Seul l'avenir dira si le plafonnement des taux imposé par PKSF à certaines IMF engendrera une concurrence au niveau des prix dans les années à venir, ou si cette concurrence, pour autant qu'elle se manifeste, tiendra à d'autres facteurs.

Conséquences

La concurrence qui pourra s'exercer au niveau des prix aura probablement pour effet de réduire les taux d'intérêt en Ouganda et en Bolivie au cours des trois à cinq prochaines années. Même au Bangladesh, le niveau des taux d'intérêt moyen a été quelque peu abaissé par voie de décret, bien qu'il reste à déterminer si cette réduction sera durable, voire même maintenue. Toutefois, le prix n'est pas la seule, ni même la principale, préoccu-

pation des clients. Ces derniers accordent une grande importance à la qualité du service, à la souplesse du produit et à la possibilité d'obtenir des microprêts. Une réelle concurrence devrait avoir pour effet d'encourager les institutions à adapter leurs produits en fonction de l'évolution des besoins des consommateurs. Il peut être risqué d'imposer des contrôles de prix car ces derniers réduisent la souplesse avec lesquels les prestataires peuvent agir pour offrir des produits adaptés à une large gamme de clients. En fait, si les prix sont bloqués à des niveaux trop faibles, les prestataires commenceront probablement par cesser de consentir des prêts de faible montant aux clients les plus pauvres, ou ils se retireront complètement du marché.

Sur ces trois marchés, comme sur d'autres encore, les IMF doivent se préparer à subir les effets de l'intensification de la concurrence, notamment au niveau des taux d'intérêt. La plupart des IMF interrogées en Ouganda et en Bolivie en sont tout à fait conscientes. En s'efforçant de réduire le coût des fonds qu'elles empruntent et d'accroître leur efficacité, bon nombre d'entre elles cherchent à se procurer la marge de manœuvre nécessaire pour rester rentables même si les taux diminuent. Tant que la réduction des taux n'amènera pas les leaders du marché à cesser de consentir des prêts de faible montant, elle devrait avoir un effet positif en élargissant le marché dans son ensemble. Un plus grand nombre d'emprunteurs seront en mesure d'effectuer les remboursements minimums nécessaires pour être admissibles à obtenir un microprêt.

Selon les IMF interrogées dans le cadre de la présente étude, très peu d'attention a été portée aux stratégies qui peuvent être adoptées pour soutenir la concurrence au niveau de la marque — concurrence qui s'effectue en principe à un stade plus tardif et plus mature du développement du marché. Les banques de détail, en revanche, prêtent généralement une grande attention à leur image de marque. Au fur et à mesure que ces banques pénétreront sur les marchés du microcrédit, les IMF seront confrontées à la nécessité de soutenir la concurrence de marques bancaires soli-

dement établies. Elles constateront rapidement qu'il leur faut adopter de saines stratégies en ce domaine pour pouvoir survivre. Il leur faudrait en fait commencer dès maintenant à investir dans une solide image de marque. Les prestataires profiteront de cette évolution qui en fera non plus des preneurs mais des fixeurs de prix³¹.

Il sera important d'établir un cadre de politiques cohérentes pour promouvoir une concurrence équitable et mettre en place les conditions nécessaires pour abaisser les taux d'intérêt comme indiqué plus haut. Lorsque ces conditions seront remplies, le processus de baisse des taux commencera, ou s'accélénera s'il a déjà démarré. Il serait donc peut-être indiqué d'envisager de :

- Demander aux prestataires de publier des prix transparents et comparables
- Promouvoir l'éducation financière des consommateurs
- Collecter et évaluer des informations crédibles au niveau du marché³²
- Si l'infrastructure des communications le permet, mettre en place des centrales des risques fiables pour permettre aux emprunteurs d'établir leurs antécédents et de les communiquer aux prêteurs se faisant concurrence³³

³¹ *MicroSave* Briefing Note 27, qui peut être consultée à l'adresse www.microsave.org, présente et récapitule les questions de marques de sociétés et d'identité dans le secteur de la microfinance.

³² Il faudrait collecter des informations sur plusieurs grands indicateurs de compétitivité, comme le nombre de clients, les taux moyens pondérés et le degré de saturation du marché, et suivre régulièrement leur évolution dans le temps. Cette tâche pourrait incomber à l'organe de réglementation (comme en Bolivie) ou à une association professionnelle (comme au Bangladesh).

³³ Il est probable que, en l'absence de tels mécanismes d'échanges d'information, la concurrence se traduira par un accroissement du nombre de clients endettés auprès de plusieurs institutions (McIntosh, C., A. de Janvry et E. Sadoulet, « How Rising Competition Among Microfinance Institutions Affects Incumbent Lenders », version provisoire, août 2004).

La présente étude montre aux bailleurs de fonds souhaitant promouvoir une microfinance au service des consommateurs, l'importance que revêtent plusieurs interventions présentant des caractéristiques de « bien public ». Il faudrait à cet égard appuyer :

- La collecte et la diffusion d'informations crédibles sur le marché, par des organismes réglementaires ou des associations professionnelles
- Mieux éduquer le consommateur
- Améliorer l'infrastructure financière, par exemple en constituant des centrales de risque, et aussi intensifier la formation et l'appui des organismes de réglementation financière et des autorités chargées des questions de concurrence

Outre les avantages qu'elle peut procurer aux consommateurs, une concurrence équitable permet aux établissements les plus productifs de survivre et de croître. C'est là, selon une récente étude faisant autorité en terme de développement économique, « le facteur déterminant le plus important à long terme de la productivité et, partant, de la prospérité³⁴ ». La microfinance, et les groupes sociaux qu'elle sert, profiteront en fin de compte d'une intensification de la concurrence.

³⁴ Wolf, M., « The Tyranny of Vested Interests », *Financial Times*, 17 janvier 2006. Critique de l'ouvrage de William Lewis, *The Power of Productivity*, University of Chicago Press, 2004.



Annexe

Annexe 1 Sources des données			
	Bangladesh	Bolivie	Ouganda
Institutions interrogées	ASA BRAC Buro-Tangail Grameen Bank Islamic Bank PDBF SFDW	Banco Los Andes Banco Sol FADES FIE SA PRODEM	Cerudeb FSDU Postbank Stanbic Bank UFT UGAFOD UMU Autre IMF
Informations sur l'ensemble du marché	Les données communiquées sur le marché sont basées sur les données de CDF complétées par les statistiques de Grameen Bank.	Données d'ASOFIN pour les IMF réglementées et une IMF ayant entamé le processus pour être réglementée ; Gonzales-Vega et Villafani (2004) est aussi une bonne source d'informations	Faute de source centralisée de données, les chiffres proviennent des sept principales IMF qui détiennent 58 % du marché du microcrédit ougandais, tel qu'estimé. Ces données ont servi à calculer les moyennes pondérées des taux d'intérêt et du rendement du capital, qui ont été ensuite comparées et complétées par les données fournies pour l'Ouganda par le MIX (www.themix.org)



Bibliographie

Ouvrages de portée générale

Drake, D., et E. Rhyne, ed. *Commercialization of Microfinance*. Bloomfield, Conn.: Kumarian Press, 2002.

Helms, B., et X. Reille. « Le plafonnement des taux d'intérêt et la microfinance : qu'en est-il à présent ? ». Étude spéciale n° 9 du CGAP, Washington: CGAP, septembre 2004.

Johnson, S. "The Dynamics of Competition in Karatina's Financial Markets." Imp-Act Working Paper No. 9. Brighton: Institute of Development Studies, 2003.

Karlan, D., et J. Zinman. "Demand Curves for Consumer Credit: Evidence from a Randomized Field Experiment." Étude non publiée. MIT Poverty Action Lab, 8 septembre 2005.

Motta, M. *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge: CUP, 2004.

Wolf, M. "The Tyranny of Vested Interests." *Financial Times*, 17 janvier 2006. (Critique de William Lewis, *The Power of Productivity*, University of Chicago Press, 2004.)

Études par pays

Bangladesh

Credit and Development Forum. *CDF Microfinance Statistics, December 2003*. Dhaka: CDF, 2003.

———. *CDF Microfinance Statistics, December 2004*. Dhaka: CDF, 2004.

Dehejia, R., H. Montgomery, et J. Morduch. "Do Interest Rates Matter? Credit Demand in the Dhaka Slums." Étude non publiée. 9 mars 2005.

Hossein, I. "Competition and Efficiency in Microfinance: Bangladesh." Étude non publiée. Washington, CGAP, 2005.

Rutherford, et al. "Grameen II at the end of 2003." Avril 2004, www.safesave.org and www.microsave.com.

Uddin, J. "Current Interest Rate and Financial Sustainability of PKSF's Partner Organizations." Bangladesh: PKSF, décembre 2003.

Wright, D., et Dewan Alamgir. "Microcredit Interest Rates in Bangladesh 'Capping v Competition'." Donors' Local Consultative Group on Finance, mars 2004.

Wright, David, et al. Bangladesh Local Donor Consultative Group, Joint donor strategy on microfinance. Juin 2003.

Zohir, S. "MFI Competition, Overlapping and the After-Effects." Document photocopié, mai 2003.

Bolivie

Arriola, P. *Las Microfinanzas en Bolivia*. Décembre 2002.

ASOFIN, Monthly bulletins, 2002–2004.

Banco los Andes SA. Rapports annuels, 2000–2003.

Banco Sol SA. Rapports annuels, 2000–2003.

Buchenau, Juan. *Como innovar e incentivar innovaciones en microfinanzas*. La Paz: Proyecto Premier, 2004.

FIE SA. Rapports annuels, 2000–2003.

FINRURAL. *Autorregulación*, mai 2004–novembre 2004.

———. Bulletins semestriels, décembre 2002–juin 2004.

Gonzalez-Vega, C., et J. Rodriguez Meza. *Importancia de la Macroeconomía para la Finanzas en Bolivia*. décembre 2003.

———. *La Situación Macroeconomica y el Sector de las Microfinanzas en Bolivia*, mars 2002.

Gonzalez-Vega, C., and M. Villafani Ibarnegaray. *Las Microfinanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia*. La Paz: Proyecto Premier, 2004.

Navajas, S., J. Conning, et C. Gonzales-Vega. "Lending Technologies, Competition and Consolidation in the Market for Micro-Finance in Bolivia." *Journal of International Development* 15, 747–770.

Paz, G. "Competition and Efficiency in MicroFinance: Bolivia." Étude non publiée. Washington: CGAP, 2005.

Portocarrero, F., et G. Byrne. "Estructura de Mercado y Competencia en el Microcredito." Rapport CIES, juillet 2003.

PRODEM. Rapports annuels, 2000–2003.

Rhyne, E. *Mainstreaming Microfinance*. Bloomfield, Conn.: Kumarian Press, 2001.

Superintendencia de Bancos y entidades financieras de Bolivia. *Monthly Bulletin*, novembre 2004.

Virreira, R., P. Rivero, et D. Sergio. *Demanda potencial del mercado de microfinanzas*. La Paz : BID and Asofin, 2002.

Vogelgesang, U. "Microfinance in Times of Crisis: The Effects of Competition, Rising Indebtedness and Economic Crisis on Repayment Behaviour." *World Development* 31, décembre 2003, 2085–2114.

Ouganda

Beijuka, J., P. Mukhwana, et E. Kaffu. "Use of Financial Services Over Time in Uganda." Juillet 2003.

Goodwin, R., T. Bruet, et A. Latortue. "Uganda Micro-finance Sector Effectiveness Review." Washington : CGAP, octobre 2004.

Hudson, R. "An In-Depth Qualitative Assessment of the Ugandan Micro-finance Environment." 2003.

Johnson, S. "The Dynamics of Competition in Karatina's Financial Markets." Imp-Act Working Paper No. 9. Brighton: Institute of Development Studies, 2003.

McIntosh, C., A. de Janvry, et E. Sadoulet. "How Rising Competition Among Microfinance Institutions Affects Incumbent Lenders." Projet. Août 2004.

Ministère des Finances, "Planning and Economic Development. Poverty Eradication Action Plan." Kampala, Ouganda, 1997.

———. "Medium Term Competitiveness Strategy for the Private Sector." Kampala, Ouganda, 2000.

———. "Preliminary Analysis of the National Baseline Survey of Micro-finance Institutions in Uganda." Kampala, Ouganda, 2002.

———. *The Strategic Plan for Expanding the Outreach and Capacity of Sustainable Micro-finance in Uganda*. Kampala, Ouganda, octobre 2003.

———. "Uganda Capacity Building Framework," Kampala, Ouganda, 2001.

Mutesasira, L., et E. Kaffu. "Competition Working for Customer: The Evolution of the Ugandan Micro-finance Sector—A Longitudinal Study from December 2001 to March 2003." Mai 2003.

Mutesasira, L., H. Sempangi, D. Hulme, S. Rutherford, et A. N. G. Wright. "Use and Impact of Savings Services Among the Poor in Uganda." Août 1998.

Obara, A. "Competition and Efficiency in MicroFinance: Uganda." Étude non publiée. Washington CGAP, 2005.

Wright, A. N. G., et L. Hansen. "Managing Multiple Micro-Loans: The Causes and Effects of Multiple Borrowing among Micro-finance Clients in Uganda." Mars 2002.

Wright, A. N. G., L. Mutesasira, H. Sempangi, D. Hulme, et S. Rutherford. "Drop-outs Among Ugandan Micro-finance Institutions." 1998.

Wright, A., et P. Rippey. "The Competitive Environment in Uganda: Implications for Microfinance Institutions and Their Clients." MicroSave, septembre 2003.

N'hésitez pas à faire lire cette Note à vos collègues ou à nous demander des exemplaires supplémentaires de ce numéro ou d'autres études.

Le CGAP vous invite à lui faire part de vos commentaires sur cette Note

Toutes les études du CGAP sont disponibles sur le site web du CGAP : www.cgap.org.

CGAP
1818 H Street, N.W.
MSN P3 - 300
Washington, DC 20433 États-Unis

Tel : 202 473 9594
Fax : 202 522 3744

Courriel:
cgap@worldbank.org