

UNIVERSITE PARIS EST  
ECOLE DOCTORALE, ECONOMIE, GESTION et ESPACE  
LABORATOIRE ERUDITE

**THESE**

Pour le doctorat en Sciences Economiques  
(Arrêté du 25 avril 2002)

**LA LIAISON ENTRE LES NOUVELLES FORMES DE  
CREDIT ET LE DEVELOPPEMENT EN AFRIQUE  
SUBSAHARIENNE.**

Présentée et soutenue publiquement par

**J. Komi DJADE**

le .....

Directeur de thèse : **Monsieur Pierre Villa**, Administrateur de l'INSEE, Conseiller  
Scientifique au CEPII

MEMBRES DU JURY :

PRESIDENT : M. François Régis MAHIEU  
Professeur à l'Université de Versailles-Saint Quentin

RAPPORTEURS : M. Jacques CHARMES  
Professeur à l'Université de Versailles

M. Michel LELART  
Directeur de recherche émérite au CNRS

SUFFRAGANTS : Catherine ROUZAUD  
Maître de conférence à l'Université de Paris XII

M. Pierre VILLA  
Administrateur de l'INSEE, conseiller scientifique au CEPII

« L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs ».

À mes parents

## **REMERCIEMENTS**

Mes remerciements les plus sincères à mon directeur de thèse Mr Pierre VILLA ainsi qu'à Mme Catherine ROUZAUD qui m'ont constamment encouragé pour mener à bien ce travail.

Je tiens à remercier aussi mes collègues de l'ERUDITE, mes professeurs de l'UNIVERSITE Paris XII.

Enfin j'adresse mes remerciements à mon ami Michel, à mon frère et à ma sœur.

## **TABLE DES MATIERES**

<b>DEDICACE.....</b>	<b>P.3</b>
<b>REMERCIEMENTS.....</b>	<b>P.4</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>P.9</b>
<b>I. LES THEORIES DE LA MICROFINANCE.....</b>	<b>P.16</b>
<b>I.1 LA THEORIE DES CONTRATS DE CREDIT EN INFORMATION INCOMPLETE.....</b>	<b>P.18</b>
a) Généralités sur les contrats de crédit.....	P.18
b) Un exemple de modèle générique simplifié.....	P.19
c) La séparation des risques.....	P.20
d) Le rationnement du crédit.....	P.23
e) Un exemple de modèle de signal de crédit.....	P.25
<b>I.2 LA FORMALISATION DES CONTRATS DE CREDITS EN MICROFINANCE.....</b>	<b>P.30</b>
a) Le contrat de responsabilité conjointe.....	P.30
b) Les groupes de risques conjoints.....	P.40
c) Avantages et limites : Sélection des risques et difficultés à limiter le coût du crédit.....	P.45
<b>I.3 REPRESSION FINANCIERE ET CROISSANCE DANS UN CADRE MACROECONOMIQUE.....</b>	<b>P.53</b>
I.3.1 Les modèles de première génération.....	P.55
I.3.2 Les modèles de deuxième génération.....	P.69
<b>II. L'ECONOMIE INFORMELLE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE.....</b>	<b>P.83</b>
<b>II.1 LE SECTEUR INFORMEL .....</b>	<b>P.86</b>
II.1.1 Définition et caractéristiques du secteur informel.....	P.86
II.1.2 Origine de la finance informelle en Afrique subsaharienne.....	P.87
II.1.3 Le secteur informel dans la zone UEMOA .....	P.93
<b>II.2 LA MICROFINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE.....</b>	<b>P.99</b>
II.2.1 Les clients.....	P.100
II.2.2 L'épargne en Afrique subsaharienne.....	P.103
II.2.3 Les caractéristiques des institutions financières informelles typiques.....	P.108
a) La capacité de réponse aux besoins des consommateurs.....	P.112

b) L'efficacité économique.....	P.114
c) Utilisation de la loi du marché pour déterminer les taux d'intérêt.....	P.115
d) Affectation des ressources.....	P.116
II.2.4 Choix des politiques.....	P.118
II.2.5 Liens entre système de crédit et croissance.....	P.127
<b>II.2.3 ROLE DE LA MICROFINANCE DANS LE CONTEXTE AFRICAIN.....</b>	<b>P.129</b>
a) Les nouveaux produits.....	P.129
b) La recherche de nouvelles sources de financement .....	P.130
c) Les nouvelles formes institutionnelles.....	P.131
<b>III. EXPERIENCES CONCRETES D'INSTITUTIONS DE MICROFINANCE EN AFRIQUE : UNE COMPARAISON DES INSTITUTIONS FRANCOPHONES ET ANGLOPHONES.....</b>	<b>P.133</b>
<b>III.1 LES CARACTERISTIQUES GENERALES DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE.....</b>	<b>P.136</b>
III.1.1 PORTEE.....	P.137
a) Etendue de portée.....	P.137
b) Degré de Portée.....	P.143
III.1.2 STRUCTURE FINANCIERE.....	P.147
III.1.3 PERFORMANCE FINANCIERE.....	P.148
III.1.4 EFFICIENCE ET PRODUCTIVITE.....	P.150
a) Efficience.....	P.150
b) Productivité.....	P.152
III.1.5 Qualité du portefeuille.....	P.155
<b>III.2 LES EXPERIENCES EN ZONE FRANCOPHONE.....</b>	<b>P.158</b>
<b>III.2.1 La FUCEC-TOGO.....</b>	<b>P.158</b>
a) Origine .....	P.158
b) Organisation Structurelle.....	P.158
c) Mission.....	P.159
d) Objectifs.....	P.159
e) Environnement économique et financier.....	P.160
f) Les produits offerts par la FUCEC.....	P.160
g) Impact socio-économique du programme CEE.....	P.161
h) Domaines d'interventions.....	P.162
i) Les réalisations.....	P.163

j) Les difficultés rencontrées.....	P.163
k) Les principaux indicateurs de progrès.....	P.164
l) Les opérations d'épargne (COOPEC et Caisse Centrale).....	P.166
m) Les opérations de crédit.....	P.167
n) Analyse des informations financières.....	P.169
<b>III.2.2 FECECAM-BENIN.....</b>	<b>P.173</b>
a) Origine.....	P.173
b) Organisation du réseau.....	P.173
c) Mission.....	P.174
d) Sociétariat, clientèle et services.....	P.175
e) Les résultats atteints par FECECAM.....	P.176
f) Les produits financiers offerts par le réseau.....	P.176
g) Analyse des informations financières.....	P.181
<b>III.2.3 KAFO-JIGINEW (MALI).....</b>	<b>P.186</b>
a) Origine.....	P.186
b) Mission.....	P.187
c) Organisation.....	P.187
d) Les produits financiers offerts par Kafo.....	P.187
e) Les Modalités d'Octroi de Crédit.....	P.190
f) Analyse des informations financières.....	P.191
g) Evaluation et impact.....	P.194
<b>III.3 LES EXPERIENCES EN ZONE ANGLOPHONE.....</b>	<b>P.197</b>
<b>III.3.1 SHDF-ZIMBABWE.....</b>	<b>P.197</b>
a) Les origines.....	P.197
b) Impact de l'introduction du microcrédit sur le SHDF et sur les clubs d'épargne.....	P.200
c) Impact de la formation sur la collecte de l'épargne et le microcrédit sur les membres des clubs d'épargne.....	P.207
d) Impact de l'introduction du microcrédit sur les membres.....	P.210
e) Impact sur les autres formes de crédits informels.....	P.212
f) Impact sur les clubs d'épargne.....	P.215
<b>III.3.2 ACSI- ETHIOPIE.....</b>	<b>P.217</b>
a) Les origines.....	P.217
b) Vision.....	P.217

c) Mission.....	P.217
d) Valeurs et principes.....	P.217
e) Objectifs.....	P.218
f) Gouvernance et propriété.....	P.218
g) Les produits financiers offerts par ASCI.....	P.219
h) Les cibles prioritaires.....	P.222
i) Les modalités d’octroi de crédit et autres opérations.....	P.223
j) Analyse des informations financières.....	P.224
k) Evaluation et impact.....	P.227
l) Les perspectives futures de l’institution.....	P.232
m) Les problèmes rencontrés.....	P.234
<b>III.3.3 TEBA BANK.....</b>	<b>P.236</b>
a) Origine.....	P.236
b) La formation de Teba Bank.....	P.237
c) Mission.....	P.238
d) Les produits offerts par Teba-bank.....	P.238
e) Analyse des informations financières.....	P.240
f) Les impacts.....	P.243
<b>III.4 ANALYSE COMPARATIVE DES SIX INSTITUTIONS.....</b>	<b>P.246</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>P.262</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>P.268</b>
<b>ANNEXE.....</b>	<b>P.290</b>

## INTRODUCTION GENERALE

Thème important de l'économie apparue depuis une dizaine d'années, la microfinance est présentée souvent comme une solution au sous-développement et à l'exclusion hors du marché mondial de certains pays et/ou de certaines catégories de la population qualifiées de pauvres ou situées géographiquement à la périphérie des courants d'échanges internationaux. Sous la forme moderne, elle est apparue concrètement en Asie du sud-est, particulièrement au Bangladesh grâce à la banque Grameen créée par Mohamed Yunus. Elle fait actuellement retour sous des formes variées en Afrique où elle submerge les formes traditionnelles anciennes associées à l'économie paysanne comme les tontines. Elle est célébrée par ceux qui y voient une source d'émancipation économique et morale car elle encouragerait la libre association en opposition aux hiérarchies villageoises et parce qu'elle s'oppose aux formes traditionnelles de crédit usuraire ou de crédit de campagne qui renforcent la dépendance des villageois en aliénant leur récolte.

Par delà ce discours général il convient de souligner que la microfinance moderne, dont les expériences ont même atteint des pays émergents comme l'Inde et l'Indonésie en Asie du sud-est et l'Afrique du sud, voire même certains pays développés (il existe des expériences de cette sorte aux Etats-Unis), n'est pas née aussi soudainement qu'on ne le pense, bien que les formes modernes se soient affranchies complètement des traditions.

Que la microfinance soit une alternative technique efficace aux formes modernes de la grande finance internationale, exportée par les pays industrialisés, pour contourner ce qu'il est convenu d'appeler la répression financière des pays en développement, nécessite toutefois un vaste détour théorique, historique et descriptif.

En effet, la recherche de nouvelles formes de contrats de crédit est l'aboutissement d'une vaste littérature économique qui a pris sa source depuis une trentaine d'années dans les théories financières fondées sur l'information asymétrique et qui se voulait une alternative ou une extension de la théorie néoclassique orthodoxe pour laquelle la monnaie, et finalement l'ensemble des actifs financiers, ne sont que l'envers du marché des biens. Pour la théorie traditionnelle en effet, la dichotomie, à long terme, sépare l'économie réelle de l'économie nominale, les rationnements et les inefficacités ne proviennent que de l'imperfection des marchés, de leur cloisonnement, de comportements d'habitats préférés. L'organisation monopolistique des banques limite quantitativement le crédit et le financement. L'inflation brouille les informations sur le secteur réel. La solution se trouve dans la libéralisation des

marchés financiers, l'accroissement de la concurrence entre les intermédiaires financiers et l'affirmation de règles monétaires à même de permettre aux agents de distinguer le réel du nominal.

Malheureusement, le rationnement du crédit était et reste un fait observé et durable, et pas seulement dans les pays européens comme la France qui a pratiqué des cloisonnements administratifs afin de favoriser les investissements d'infrastructure et les secteurs de réseau où il existe des monopoles naturels ou de grandes entreprises fordistes, tout en garantissant une épargne de masse le plus égalitaire possible. Même les pays anglo-saxons, dont les formes financières étaient plus proches des marchés concurrentiels de la théorie, connaissaient des contraintes financières.

L'introduction de l'information asymétrique dans la théorie, dont on peut faire remonter l'origine aux travaux de Stiglitz, a permis d'éclairer l'inefficacité des marchés financiers et de clarifier les concepts. Il est nécessaire de distinguer « l'exclusion » des emprunteurs hors des marchés financiers du rationnement par les offreurs. L'exclusion elle-même a deux explications, du côté des emprunteurs et du côté des prêteurs. Du côté des emprunteurs, elle ne fait même pas appel à l'asymétrie d'information mais tout simplement au risque et aux dotations initiales. Des emprunteurs sans richesse initiale, ou ayant une richesse initiale trop faible, ne pouvant mettre en œuvre que des projets risqués, éventuellement en raison de la faible taille des projets, ne souhaitent tout simplement pas s'endetter et préfèrent renoncer à investir pour deux raisons. Tout d'abord il existe des coûts fixes. Ensuite, en concurrence parfaite, les prêteurs, voulant se prémunir contre le risque de faillite, pratiquent des taux d'intérêt trop élevés. Le nantissement des prêts est certes un moyen de limiter les taux d'intérêt, mais il est limité par les dotations. Ainsi, en information complète, le conflit pour le partage des risques exclut automatiquement les emprunteurs sans ressource. Simplement, dans la théorie traditionnelle, certains agents ne participent pas au marché. Il y a là la source d'un piège au développement lié aux rendements croissants de l'investissement réel et de la richesse initiale du point de vue financier.

L'information asymétrique du prêteur ajoute la question de la sélection adverse et de l'aléa moral des emprunteurs. Elle renforce le problème. Augmenter le taux d'intérêt ou le cautionnement, même après avoir exclu certains emprunteurs, grâce à une classification des risques, est inefficace. La hausse des coûts totaux du crédit favorise les risques élevés. Le rationnement par le prêteur s'ajoute donc, comme par un moyen de deuxième ordre de limiter les risques, indépendamment des coûts. Le rationnement quantitatif n'est pas une forme duale des coûts. Il n'est pas proportionnel et pèse plus fortement sur les emprunteurs ayant de

faibles dotations économiques, anthropologiques ou morales avérées. De ce fait, et sans faire appel à des segmentations fortes des marchés ou des populations, on peut expliquer les taux d'intérêt élevés qui diminuent l'efficacité des « inclus », résultat du conflit sur le partage des risques, et l'existence des « exclus » qui se tournent vers le crédit usuraire ou l'économie informelle peu efficaces car privés d'économie d'échelle et renforçant les dépendances.

Il était donc naturel que, dans cet esprit, la théorie aille chercher ailleurs que dans la pure comptabilité économique un moyen de tourner la contrainte. Du point de vue théorique la microfinance cherche à remplacer le nantissement minimal ou le rapport endettement/richeesse maximal, comme condition des prêts, par des moyens pour partie économiques, pour partie anthropologiques, pour partie moraux. Le modèle générique est le contrat de crédit à responsabilité conjointe – limitée mais non individuelle. Il se caractérise de la manière suivante. Le banquier prête à des individus, à tour de rôle (modèle du crédit tontinier) ou en même temps, de petites sommes, tout en prêtant à un groupe rassemblant tous ces individus une grosse somme. Bien sûr, il y a les économies d'échelle, mais ce n'est point crucial. Le groupe doit être solidaire. En cas de faillite de l'un, les autres membres du groupe sont responsables et paient en quelque sorte un taux d'intérêt plus élevé. Le contrat devrait être incitatif. On voit apparaître les trois raisons :

- La raison économique : diminuer les coûts fixes (taille des projets et des crédits), diminuer les « coûts de transport » par la proximité des prêteurs et des emprunteurs (meilleure information, diminution des coûts de vérification, classification des risques en évitant la cotation moderne).
- La raison anthropologique : les groupes sont homogènes, ils ont même situation géographique, mais des projets diversifiés correspondant aux différentes activités, ils permettent à des personnes exclues par le modèle familial d'adhérer de manière individuelle et d'acquérir une autonomie correspondant au modèle économique individualiste. Il contourne les chefferies traditionnelles ou les longues chaînes de solidarité familiale.
- La raison morale : la surveillance est en partie assurée par les membres du groupe. Les personnes de même risque ont intérêt à s'assembler. Les meilleurs risques s'en vont d'eux-mêmes, les mauvais risques sont exclus. Les groupes s'homogénéisent eux-mêmes de sorte que le coût économique et comptable de la classification, qui est normalement supporté par le banquier, est en partie supporté par les emprunteurs et devient aussi un coût non comptable.

L'esprit du microcrédit est bien de chercher hors de la comptabilité le cautionnement et par cela, un tel contrat ne peut se situer qu'à la périphérie du système capitaliste, là où on peut chercher un gain, pour les prêteurs et pour l'emprunteur, sous forme de diminution des coûts, parce qu'une partie des coûts et des incitations sont non marchands. Pour cela il faut qu'il existe un désajustement, un déséquilibre, un excès d'offre, dans la société extérieure, non marchand, mais que cette société ait un rapport de contiguïté, ne serait que par la monnaie centrale. Mais est-ce suffisant ? Dans certaines sociétés, ayant d'autres religions, d'autres modèles familiaux, on ne veut pas exclure ou dénoncer les mauvais payeurs. Le contrat n'est plus incitatif. On cherchera même volontairement à créer des groupes hétérogènes représentatifs en plus petit de la communauté, ou en plus grand de la structure familiale, d'autant que la première est peut-être organisée selon la seconde ou l'inverse.

Cette remarque nous amène tout naturellement à approcher la microfinance moderne du point de vue de son émergence historique concrète. En effet la description du modèle mise en place par Yunus est aussi instructive. La banque Grameen prête en effet à des groupes selon le schéma décrit précédemment, mais elle y met des conditions :

- Les dépôts progressifs d'assurance à une banque du groupe financier : le nantissement comme garantie, comme caution a disparu, mais il en reste une partie sous la forme d'un versement au fur et à mesure du déroulement du prêt. Le taux d'intérêt excessif a disparu, mais il a été remplacé par une épargne forcée en quelque sorte. Toutefois l'emprunteur est gagnant, puisque cette épargne est sa propriété même si elle sert à financer les faillites dans le groupe.
- La banque organise des stages de formation à l'économie bancaire et la gestion d'un projet, dont sa comptabilité.
- Les prêts sont fournis à court terme sur une durée moins longue que le projet. Leur reconduction est conditionnelle au succès partiel initial. Il y a une période probatoire.
- La banque est implantée grâce à de petites agences locales mieux à même de connaître l'économie locale et de rechercher l'information.
- La banque crée des clubs, les adhérents ont des conditions favorables, les autres peuvent obtenir des crédits mais à des conditions plus drastiques afin en particulier d'inciter à la comparaison et aux avantages du système.

Malgré cela, si le coût du crédit est plus faible, les taux d'intérêt réels restent de l'ordre de 10% pour un coût d'usage du capital de 4% dans l'économie moderne (voir JEL, page 1590, déc. 1999). Le taux de non-remboursement des prêts est de 8% si on ajoute au principal les intérêts non remboursés. Et pourtant la banque Grameen est subventionnée à près de 15% des

prêts par l'Etat du Bangladesh. Malgré cela son taux de profit net des intérêts à courir est négatif. Le microcrédit et le contrat théorique sont certes une innovation financière considérable, mais faire appel à une caution non économique solidaire ne permet pas de rentabiliser une telle banque : les subventions et l'accès à un endettement garanti par l'Etat, l'accès au marché monétaire et au refinancement à taux certain reste indispensable à la survie de l'expérience. Et d'ailleurs, en fin de compte, le résultat majeur du système est justement de donner accès au plus pauvres, par toute une série d'intermédiations financières qui les dépasse, aux subventions de l'Etat et aux bonifications d'intérêt qui n'arrivent jamais à ceux qui ne participent pas au marché.

Ce double cheminement théorique et empirique nous a amenés ainsi à l'Afrique subsaharienne, car, divisée entre traditions francophone et anglophone, on y voit fleurir des expériences de microfinance à la fois typées et qui s'éloignent du modèle théorique et du modèle empirique de la banque Grameen.

Une des caractéristiques de cette économie est l'existence d'un secteur informel qui peut atteindre 40%. L'économie est souvent décomposée en trois parties. Une branche exportatrice, souvent peu maîtresse des prix car spécialisée dans les matières premières agricoles et industrielles, un secteur moderne, importateurs de biens et qui produit surtout pour le marché local et ce vaste secteur informel au service de l'économie traditionnelle ou des deux précédents secteurs et dont le lien avec le marché est très partiel et passe par les transferts de revenus directs ou indirects du secteur public. De tels transferts combinent d'ailleurs les solidarités villageoises mais aussi des chaînes de services modernes à la personne ou de sous traitances que nous ne développerons pas ici. De ce fait, l'épargne y est surtout monétaire et la sujétion économique parfois renforcée par les structures anthropologiques même si ces liens se délitent continuellement avec l'exode rural et l'agglutination autour des villes. Les politiques monétaires et budgétaires traditionnelles touchent souvent le secteur informel de manière très partielle et souvent de manière perverse. Ainsi une politique de baisse de la masse monétaire par hausse du taux d'intérêt peut faire rentrer des capitaux et améliorer les conditions de cautionnement des plus riches et leur permettre d'obtenir des taux d'intérêt plus faibles et une quantité de crédits plus élevés car leur ratio endettement/richeesse est plus faible. Dans le même esprit l'épargne monétaire du secteur informel diminue ainsi que l'investissement en raison de la complémentarité entre monnaie et capital dans ce secteur et de la transmission de la hausse des taux d'intérêt. Les politiques d'ajustement structurel ont donc eu non seulement les effets attendus, dépressifs et d'ajustement des comptes, mais aussi ont renchéri le coût d'usage du capital en diminuant les

effets externes dus à la raréfaction des dépenses d'infrastructure et d'éducation. Or la complémentarité du secteur informel, par les effets externes et l'épargne monétaire, n'a pas permis que ce dernier se substitue aux autres secteurs, ni même qu'il devienne formel grâce à l'inclusion des exclus.

À ce stade de notre raisonnement, il convient de distinguer les traditions francophones et anglophones. Pour les premières, il existait un secteur financier d'Etat qui collectait l'épargne à la manière des vieux réseaux de poste ou plus spécifiquement français d'organisme de crédit mutuel qui distribuait des crédits sectoriels pour l'agriculture (les crédits de campagne) ou pour le logement. Ces crédits étaient bonifiés dans la mesure où ces organismes étaient subventionnés ou bénéficiaient d'une garantie de l'Etat qui abaissait le coût de leurs ressources. Les privatisations ou le rééquilibrage des comptes de l'Etat ou les restrictions imposées à son financement monétaire ont supprimé les privilèges financiers de ces organismes. Les conditions de leur crédit sont devenues plus drastiques. Le secteur informel et/ou les plus pauvres ont vu leur exclusion s'accroître. Le microcrédit s'est donc réintroduit, à travers ces organismes de grande taille, en partie privatisés et souvent démembrés. Il s'agissait de ne plus prêter selon une organisation descendante mais selon une organisation ascendante en utilisant au mieux les réseaux existants d'inspiration francophone du type des caisses d'épargne ou des postes qui sont ou devraient être bien implantés dans la population. Le microcrédit devrait donc y chercher les cautions non marchandes dont nous avons préalablement parlé, dans les décombres du secteur étatiques et dans les règles administratives par exemple, pour aller vite, en accroissant le réseau de caisse d'épargne, en le transformant en banques locales, en obligeant les personnes à détenir un compte d'épargne avec carnet de chèque. Il ne s'agit ici que de l'esprit de la chose, les formes concrètes peuvent être très variables, plus ou moins centralisées, plus ou administratives, plus ou moins incitatives du point de vue économique.

Dans les pays anglophones, où le secteur bancaire était déjà privé, le développement du microcrédit s'est réalisé de manière plus pragmatique grâce souvent à l'instigation de religieux, en général hors de la sphère étatique. Les règles de formation des groupes, selon le mode de la banque Grameen, se sont implantées plus facilement, sans avoir à s'affranchir d'un système étatique préexistant. L'inconvénient est leur caractère local du point de vue géographique comme professionnel, leur difficulté à se généraliser, à obtenir certains privilèges comme ceux de la banque Grameen pour réellement abaisser les coûts. Ainsi au Zimbabwe ou en Afrique du sud, le microcrédit est plus rentable, mais le coût du crédit est

plus élevé et le nombre de personnes concernées plus faible qu'au Togo ou au Bénin, surtout si on corrige les comptes.

Aucune construction de la microfinance, selon une organisation ascendante ou descendante, ne peut être privilégiée. Remplacer des coûts et des incitations marchandes par des coûts et des incitations non marchands doit non seulement tenir compte des organisations anthropologiques des pays mais aussi de l'histoire de leur organisation financière et étatique moderne puisque cette forme de contrat doit nécessairement faire appel à l'adhésion des prêteurs et des emprunteurs et vise tout de même à contourner les vieilles formes à tendance usuraires, aliénantes ou qui privilégiaient les chefferies traditionnelles.

Tout naturellement la thèse développe presque linéairement cette argumentation. La première partie rappelle la théorie. On commence par les modèles de contrats de crédit avec responsabilité limitée et individuelle des pays développés. L'accès est mis sur le partage des risques, l'exclusion et le rationnement. Ensuite nous développons le contrat à responsabilité conjointe et la formation des groupes. Puis nous débouchons sur les conséquences macroéconomiques en abordant la répression financière. Trois raisons en sont données : le rôle des coûts de vérification lié à l'éloignement des prêteurs financiers internationaux et des emprunteurs, les coûts de la période d'observation grâce à un modèle de contrats *ex ante* et *ex post*, la complémentarité entre monnaie et capital réel dans le secteur informel. La deuxième partie vise à identifier et caractériser les spécificités africaines, notamment le secteur informel, grâce à une revue historique rapide et une description de quelques institutions. La dernière partie décrit et analyse de manière comparative différentes institutions de microfinance en Afrique subsaharienne.

**PREMIERE PARTIE :  
LES THEORIES DE LA  
MICROFINANCE**

« Développer, c'est transformer la société, améliorer la vie des pauvres, donner à chacun une chance de réussir, l'accès aux services de santé et d'éducation. »

J.E. Stiglitz

Dans cette partie, nous traiterons la théorie des contrats de crédit en information incomplète (chapitre 1) à travers une revue de la littérature économique ensuite la formalisation des contrats de crédit en microfinance (chapitre 2) et les effets de la répression financière sur la croissance dans un cadre macroéconomique (chapitre 3).

## **I.1 La théorie des contrats de crédit en information incomplète.**

Dans un article pionnier publié en 1981, Stiglitz et Weiss<sup>1</sup> ont montré que s'il y a rationnement du crédit, c'est parce qu'il y a un excès de demande de crédits sur le marché et les banques ne voudront pas satisfaire cette demande car si elles le font, elles se retrouveront avec des rendements moins élevés. C'est ce type de rationnement qui caractérise le marché financier en Afrique subsaharienne.

Nous débuterons notre analyse par les généralités sur les contrats de crédits, ensuite nous aborderons un exemple de modèle générique simplifié, la séparation des risques, le rationnement du crédit, et enfin par un exemple de modèle de signal de crédit.

### **a) Généralités sur les contrats de crédits**

Les contrats de crédit sont particuliers pour différentes raisons.

- Lorsqu'un crédit est accordé, il ne s'agit pas d'un échange au comptant, instantané, de monnaie contre un bien. La personne qui reçoit un crédit l'utilise pour ses paiements alors qu'elle ne le rembourse qu'à la période suivante : le crédit est un bien qui est échangé contre une promesse de paiement en biens ou en monnaie plus tard.
- Les crédits sont des biens hétérogènes car les agents qui les demandent et les reçoivent sont hétérogènes : hétérogénéité des projets, hétérogénéité des agents.
- Le taux d'intérêt n'est pas un taux qui équilibre un marché, une offre et une demande de crédit. Les taux d'intérêt diffèrent entre eux, par définition, selon des primes de risque.
- Le contrat de crédit standard stipule un remboursement constant selon un taux d'intérêt et la responsabilité limitée. En cas de défaut ou de refus de payer, la responsabilité est

---

<sup>1</sup> Stiglitz, J. & Weiss, A. (1981), « *Credit Rationing in Markets with imperfect information* », *American Economic Review*, vol.71, n°3, pp.393-410.

limitée au sens où le prêteur ne peut saisir que les actifs du projet. On parle de limited responsibility.

- Dans un monde où règne l'information parfaite et sans coût (perfect and costless information), la banque peut offrir un contrat de crédit comprenant un taux d'intérêt parfaitement adapté au type et au comportement du demandeur. Mais dans la réalité la banque ne peut contrôler les qualités ou les actions de l'emprunteur. Elle doit donc fixer un taux d'intérêt ou un contrat pour attirer les emprunteurs à bas risque (il s'agit de la sélection) et faire en sorte que les actions des emprunteurs (leurs actes) soient dans l'intérêt de la banque.
- Dans un monde à information imparfaite (imperfect information) le taux d'intérêt agit sur l'équilibre contrairement à la situation de concurrence parfaite et d'information complète car deux paramètres interviennent : au premier ordre le rendement, au second le risque. Le taux d'intérêt modifie le risque des emprunteurs, particulièrement le risque de faillite. Si le taux d'intérêt affecte la nature des transactions, il ne peut apurer le marché et le rendement de la banque dépend de la probabilité de remboursement. De plus le taux d'intérêt n'est pas la seule variable qui influe sur la quantité de crédit. Le nantissement ou les avoirs en actions ont aussi un effet sur la demande. Ainsi peut-il ne pas être rentable pour la banque d'augmenter le taux d'intérêt ou le collatéral (le nantissement). Le rationnement du crédit peut être fréquent du point de vue théorique comme empirique. On observe de longues périodes de rationnement du crédit même dans des systèmes financiers peu administrés.

### **b) Un exemple de modèle générique simplifié**

Stiglitz et Weiss (1981), ont présenté un modèle de rationnement de crédit qui montre pourquoi lorsque plusieurs emprunteurs potentiels identiques postulent pour un prêt, certains reçoivent le prêt et d'autres non.

Les emprunteurs potentiels à qui on refuse le prêt ne pourront pas emprunter même s'ils sont capables de payer un taux d'intérêt plus élevé ou fournir plus de garanties.

Pour le prêteur augmenter le taux d'intérêt ou le niveau de garantie peut lui faire courir des risques comme décourager les entrepreneurs sûrs ou les amener à investir dans des projets à haut risque, ce qui par conséquent diminuera son profit.

Aucun instrument ne permet alors d'égaliser l'offre de fonds prêtables à la demande de fonds prêtables.

Les restrictions du crédit dans ce cas consistent à limiter le nombre de prêts que la banque pourra faire plutôt que de limiter le montant des prêts. Dans ce contexte, il y a rationnement du crédit lorsque :

- Dans un groupe de demandeurs de crédit qui paraissent identiques, certains le reçoivent et d'autres pas, même si ceux qui ne le reçoivent pas sont prêts à payer un taux d'intérêt plus élevé.

Le rationnement existe à court terme et à long terme. À court terme, il est perçu comme un déséquilibre temporaire qui suit un choc exogène, le marché n'arrivant pas à ajuster ses prix (en l'occurrence ses taux d'intérêt) tout de suite.

À long terme, le rationnement est caractérisé par les contraintes gouvernementales telles que les lois sur l'usure ou la législation sur le salaire minimum.

Les économies d'Afrique subsaharienne sont plutôt caractérisées par un rationnement à long terme (exemple de la loi sur l'usure de l'UEMOA).

Stiglitz et Weiss ont endogénéisé l'asymétrie de l'information dans le processus d'octroi du crédit en développant leur modèle sur des marchés avec information imparfaite.

L'asymétrie de l'information signifie que les emprunteurs ont des probabilités différentes de remboursement mais que les banques sont incapables de faire le tri entre les « bons » emprunteurs et les « mauvais ».

Ils expliquent que le rationnement du crédit se produit parce que le taux d'intérêt de la banque peut affecter les risques liés au montant des prêts de deux manières:

- En influençant le type des emprunteurs potentiels : il s'agit de la sélection adverse
- En agissant sur les actions des emprunteurs : il s'agit de l'aléa moral

### **c) La séparation des risques**

Le rendement espéré de la banque est fonction de la probabilité de remboursement des emprunteurs. C'est pourquoi la banque voudrait être capable d'identifier les emprunteurs qui peuvent rembourser.

Or dans une situation d'asymétrie informationnelle, il est difficile d'identifier les « bons emprunteurs ».

Le taux d'intérêt peut être un instrument de filtrage et d'évaluation car il donne des indications sur le comportement futur probable des emprunteurs : ceux qui accepteraient de payer un taux d'intérêt élevé sont en général de mauvais payeurs car s'ils acceptent de tels taux, c'est parce qu'ils savent que leur probabilité de remboursement (principal + intérêt) est

faible. De manière parallèle le changement du taux d'intérêt peut entraîner un changement de comportement de l'emprunteur. Ainsi la hausse du taux réduit la rentabilité nette de son projet pour l'emprunteur et peut l'inciter à entreprendre des projets qui ont un rendement plus élevé lorsqu'ils réussissent mais une probabilité de succès plus faible.

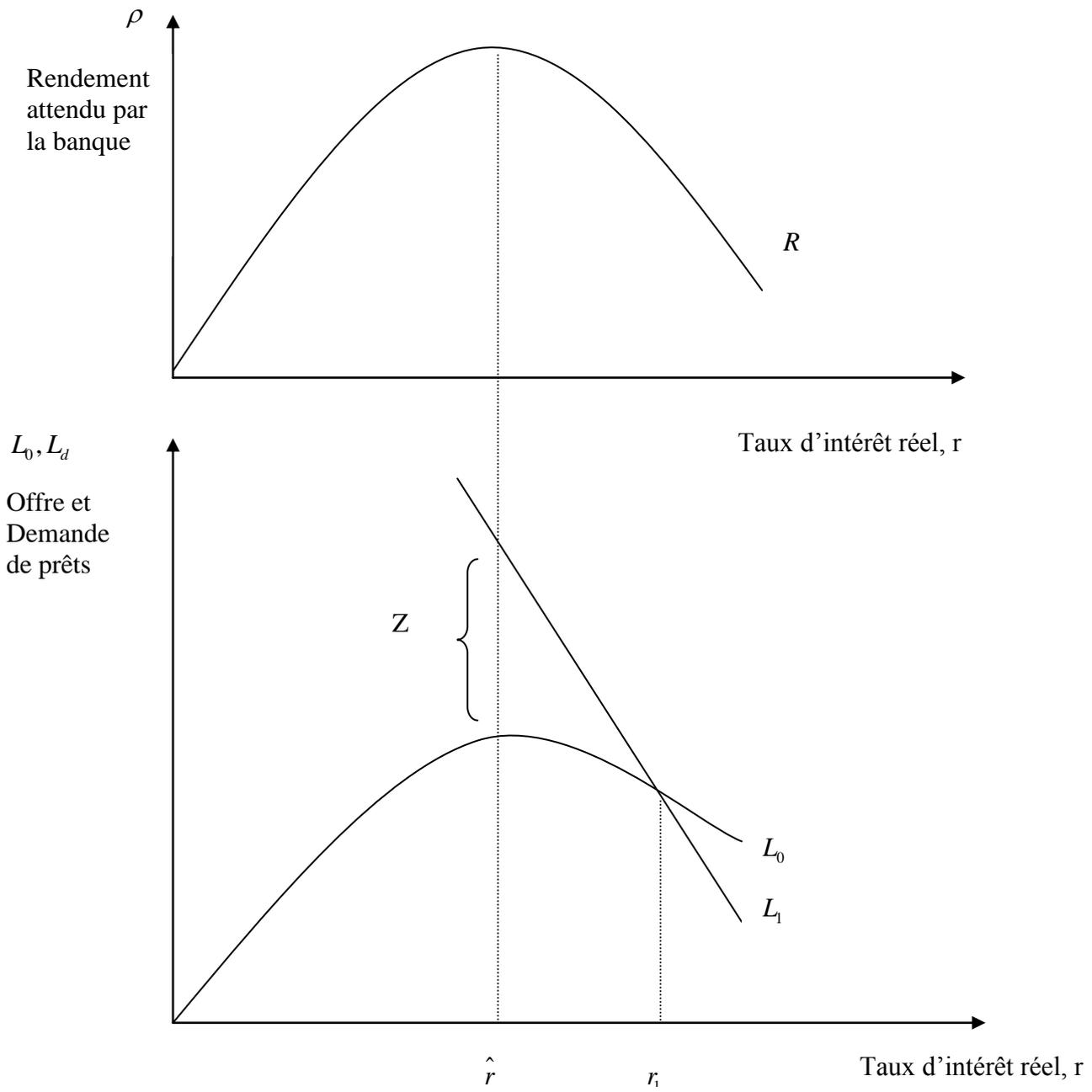
Augmenter donc le taux d'intérêt aboutirait aussi à accroître le risque de défaillance des emprunteurs et entraînerait la baisse des profits de la banque.

Donc il existe un taux d'intérêt  $r^*$  qui maximise le rendement espéré de la banque, à ce taux la demande de fonds prêtables excède l'offre de fonds.

Les analyses traditionnelles expliquent que lorsque la demande est supérieure à l'offre de prêts, les emprunteurs insatisfaits offrent de payer un taux d'intérêt supérieur, renchérissant ainsi le taux d'intérêt jusqu'à ce que la demande soit égale à l'offre.

Mais bien que l'offre ne soit pas égale à la demande à  $r^*$ ,  $r^*$  est le taux d'intérêt « optimal » du point de vue de la banque. La banque n'accepterait pas de prêter à un individu qui offre de payer plus que ce taux, car dans le raisonnement de la banque de tels prêts sont plus risqués que les prêts au taux  $r^*$  et le rendement espéré des prêts au dessus de  $r^*$  diminue.

Ainsi la banque rationne le crédit comme le montre la figure de la page suivante :



Source : Stiglitz&Weiss, 1981

Commentaire de la figure :

Le mécanisme des prix ne permet pas de rééquilibrer le marché du crédit car la banque refusera de prêter à un taux supérieur à  $\hat{r}$  puisque dans ce cas la banque n'attirerait que les « emprunteurs défaillants ».

De là la meilleure stratégie pour la banque est de rationner le crédit lorsque la demande pousse le taux d'intérêt jusqu'à  $r_1$  c'est-à-dire au delà de  $\hat{r}$ .

Z représente le nombre d'emprunteurs « potentiels » rationnés.

On voit que le taux d'intérêt est la variable déterminante dans la sélection adverse.

La relation entre taux d'intérêt pratiqué par le prêteur et taux de rendement espéré revêt deux aspects : un aspect direct et un aspect indirect.

D'une part une augmentation de  $r$  apprécierait les rendements de la banque et la relation directe se traduit par une corrélation positive entre les rendements futurs du prêteur et le taux d'intérêt pratiqué  $r$ .

D'autre part, le rendement de la banque est fonction décroissante du risque de non-remboursement associé aux emprunteurs qui est lui même fonction croissante du taux d'intérêt.

En conclusion nous pouvons dire que le mécanisme de sélection par le taux d'intérêt est l'une des causes de la faible bancarisation de la population dans les pays en voie de développement notamment en Afrique subsaharienne puisque le taux d'intérêt étant déjà très élevé (12% en moyenne dans la zone UEMOA), le secteur bancaire ne finance que les activités dont les risques sont moins élevés.

#### **d) Le rationnement du crédit**

L'influence du taux d'intérêt sur le taux de rendement de la banque intervient en changeant l'attitude et le comportement de l'emprunteur dont les intérêts divergent de ceux des prêteurs.

L'emprunteur se soucie uniquement des rendements de son projet en cas de succès, le prêteur s'intéresse également aux rendements de l'emprunteur mais aussi à la probabilité d'échec du projet dans la mesure où celle-ci influence son propre rendement.

Le risque de non-remboursement s'accroît avec la croissance du taux d'intérêt. D'un côté, les taux d'intérêt élevés réduisent les rendements de bons projets, font fuir les bons risques et créent un manque à gagner pour les banques. D'un autre côté, les firmes sont

incitées à s'engager dans des projets à faible probabilité de succès mais à fort rendement si le projet réussit. L'attrait des projets plus risqués pour lesquels le rendement de la banque peut-être inférieur est accru par la hausse des taux d'intérêt ; l'augmenter peut mener les emprunteurs à prendre des décisions qui sont contraires aux intérêts des prêteurs.

Ce qui a pour conséquence d'encourager les banques à rationner le crédit au lieu d'accroître le taux d'intérêt.

Il y a aléa moral si pour un taux d'intérêt  $r$  donné, un entrepreneur neutre au risque est indifférent entre deux projets de risque différents, toute augmentation de ce taux va l'inciter à investir dans des projets à haut risque et à forte probabilité d'échec (mais dont les rendements espérés sont très élevés en cas de succès).

Exemple :

Supposons que toutes les firmes sont identiques et ont le choix entre deux projets  $A$  et  $B$ .

Soit  $C$  la garantie et  $R^a, R^b$  sont les rendements des projets  $A$  et  $B$  quand ils réussissent et  $0$  quand ils échouent, avec  $R^b > R^a$ ,  $\rho$  le rendement de la banque.

Soit  $p^a, p^b$  les probabilités de réussite des projets  $A$  et  $B$  alors  $p^a > p^b$ . Le projet  $B$  est plus risqué que le projet  $A$ , pour simplifier on suppose que la garantie  $C$  est nulle.

Les rendements espérés des projets  $A$  et  $B$  sont :

$$E(\pi^A) = p^a [R^a - (1+r)B]$$

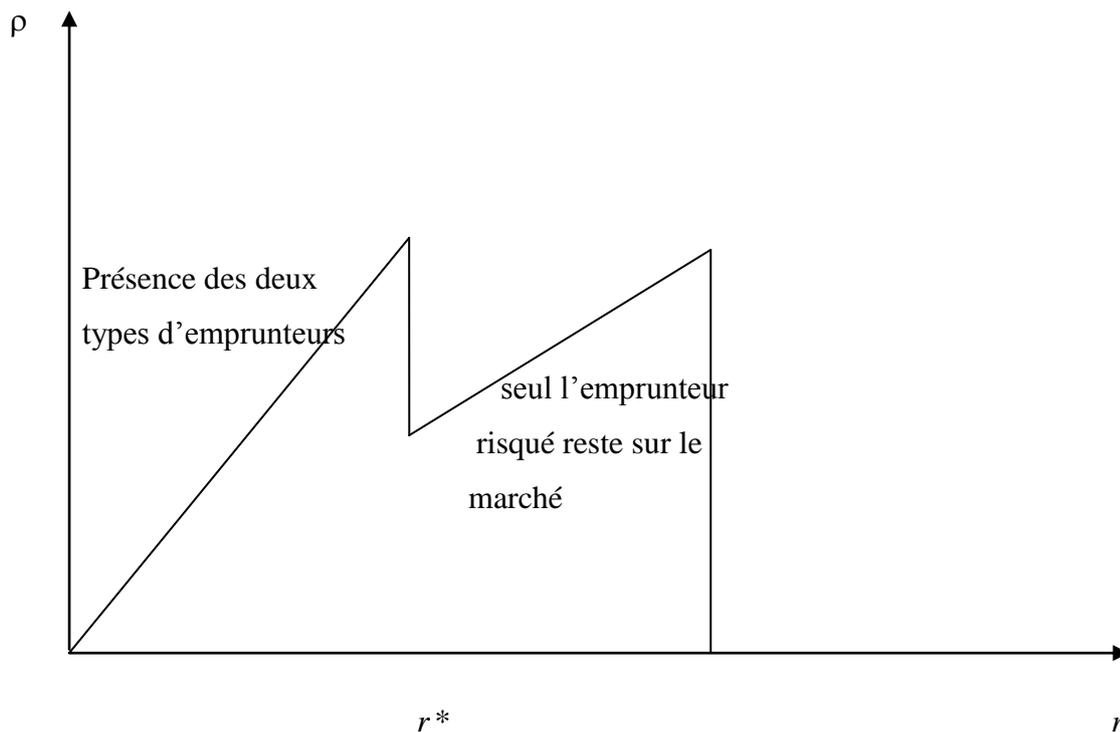
$$E(\pi^B) = p^b [R^b - (1+r)B]$$

Alors  $E(\pi^A) > E(\pi^B)$  c'est-à-dire le projet sûr ne sera choisi que si  $\frac{p^a R^a - p^b R^b}{p^a - p^b} > (1+r)B$

Soit  $r^*$  le taux d'intérêt tel que  $E(\pi^A) = E(\pi^B)$

- Si  $r < r^*$  alors  $E(\pi^B) < E(\pi^A)$  (i.e l'entrepreneur choisit le projet qui a un risque faible).
- Si  $r > r^*$  alors  $E(\pi^B) > E(\pi^A)$  (i.e l'entrepreneur choisit le projet avec un risque élevé).

Le rendement espéré du prêt pour la banque est alors représenté par la figure de la page suivante :



En conclusion le prêteur choisira  $r > r^*$  ce qui impliquera du rationnement du crédit.

Stiglitz et Weiss montrent aussi que le taux d'intérêt n'est pas la seule variable qui est importante dans un contrat de prêt, le montant des garanties demandées et les coûts de vérification du crédit sont aussi importantes.

Les garanties et les coûts de gestion sont souvent les raisons invoquées par les banques qui refusent d'accorder des crédits aux ménages « pauvres » en Afrique subsaharienne.

#### e) Un exemple de modèle de signal de crédit.

Développé par Boyd et Smith (1992)<sup>2</sup> le modèle a pour but d'expliquer pourquoi les coûts de vérification, provenant par exemple de l'éloignement (géographique, social ou économique) des prêteurs et des emprunteurs peuvent être une entrave au développement en créant de la sélection adverse ou du rationnement. Lorsque les marchés ne sont pas totalement intégrés, des différentiels de taux de profit et de taux d'intérêt apparaissent qui réduisent ou suppriment l'intermédiation. Le rationnement apparaît alors comme un retrait volontaire des emprunteurs qui renoncent. Ce modèle peut aussi être interprété comme une description théorique de la

<sup>2</sup> Boyd, J.H. & Smith, B.D. (1992), « *Intermediation and the equilibrium allocation of investment capital* », *Journal of Monetary Economics*, n°30, pp. 409 - 432.

situation où les intermédiaires financiers, qui interviennent en plusieurs lieux géographiques, ne donnent pas la priorité aux économies en développement. On en déduit les conditions pour qu'il existe des équilibres séparés dont les contrats permettent d'identifier les classes de risque à l'inverse des équilibres mélangeant ou pooling equilibria.

Le modèle simplifié de base considère une économie dont les agents sont divisés en deux groupes :  $\alpha$  prêteurs et  $1-\alpha$  emprunteurs répartis en deux classes de risque, les agents risqués notés 1 et les agents non risqués notés 2. Ces agents n'ont pas d'aversion pour le risque. Le type du prêteur est une information privée ex ante et le résultat du projet de chaque agent ne peut être observé sans coût que par le propriétaire du projet. L'emprunteur potentiel (the prospective borrower) ne possède pas de capital et doit l'emprunter pour investir. Tout se passe comme si le prêteur louait l'investissement. Ces projets sont de taille unitaire (fixe). Si l'emprunteur ne peut obtenir le crédit, il se reporte sur un projet sans capital dont le rendement  $R$  est la rémunération de son travail. On se place dans le cadre d'un modèle de signal. Les emprunteurs proposent un projet et annoncent un contrat de crédit à responsabilité limitée, selon lequel ils s'engagent à rembourser un taux d'intérêt lorsque le projet réussit et à renoncer à leur revenu lorsqu'il échoue. Ce contrat est proposé dans le cadre d'un équilibre non coopératif de Nash en supposant que tous les autres contrats de crédit sont fixés. Le contrat doit fournir au prêteur potentiel (the prospective lender) au moins le rendement anticipé du marché  $r_0$  compte tenu de ce que le prêteur peut inférer sur la qualité de l'emprunteur. Pour chaque emprunteur  $i$  la probabilité d'obtenir un crédit est  $q_i$ . Lorsqu'il ne l'obtient pas, avec une probabilité  $1-q_i$ , il obtient le rendement de réservation  $R_i$  qui correspond à la rémunération de son travail dans le projet alternatif sans capital. Le rendement des projets respectifs est  $\pi_i$  avec la probabilité  $p_i$  de succès. En cas de faillite, avec la probabilité  $1-p_i$ , le rendement correspond à la rémunération du travail  $R_i$  et est saisi par le prêteur afin de payer les intérêts. Le contrat stipule un taux d'intérêt ex ante  $r_i$ . Si, ex post, l'emprunteur refuse de rembourser, que son projet ait réussi ou échoué, le prêteur, en l'absence d'information sur les résultats, doit engager des vérifications (un audit) dont le coût est  $\gamma$ . Il saisit alors tous les revenus. Le contrat est défini par le quadruplet  $(q, p, r, R)$ . Les caractéristiques des projets sont les suivantes :

$$p_1 < p_2 < 1, \pi_1 < \pi_2, \pi_1 > R_1, \pi_2 > R_2 \text{ et } R_2 > R_1.$$

Avec ce type de contrat les agents ont toujours avantage à payer les intérêts lorsque leur projet réussit.

Le programme de l'emprunteur risqué de type (1) consiste à maximiser l'espérance de son profit :

$$E_1 = q_1 [0 + p_1(\pi_1 - r_1)] + (1 - q_1)R_1$$

sous la contrainte de rationalité du prêteur :

$$(1 - p_1)(R_1 - \gamma) + p_1 r_1 \geq r_0$$

et sous la contrainte d'incitation selon laquelle l'emprunteur de meilleur risque (2) n'a pas intérêt à annoncer un contrat identique à celui du mauvais risque de type (1) :

$$q_1 [(1 - p_2)0 + p_2(\pi_2 - r_1)] + (1 - q_1)R_2 \leq$$

$$q_2 [(1 - p_2)0 + p_2(\pi_2 - r_2)] + (1 - q_2)R_2$$

Supposons que la contrainte d'incitation ne soit pas vérifiée à l'égalité. Dans ce cas la solution optimale est  $q_1 = 1$  et nécessairement  $r_1 > r_2$  pour que  $q_2 \leq 1$ . Nous nous placerons par la suite dans l'hypothèse où l'emprunteur risqué obtient son crédit avec une probabilité 1 et

$$r_1 = \frac{r_0}{p_1} - \frac{1 - p_1}{p_1} (R_1 - \gamma)$$

De manière analogue, le programme de l'emprunteur (2) s'écrit :

$$\text{Max } E_2 = q_2 [0 + p_2(\pi_2 - r_2)] + (1 - q_2)R_2$$

sous la contrainte de rationalité du prêteur :

$$(1 - p_2)(R_2 - \gamma) + p_2 r_2 \geq r_0$$

et sous la contrainte d'incitation selon laquelle l'emprunteur de moins bon risque (1) n'a pas intérêt à annoncer un contrat identique à celui du meilleur risque de type (2) :

$$q_2 [(1 - p_1)0 + p_1(\pi_1 - r_2)] + (1 - q_2)R_1 \leq$$

$$[(1 - p_2)0 + p_1(\pi_1 - r_1)]$$

du fait que  $q_1 = 1$

La contrainte d'incitation est forcément vérifiée à l'égalité sinon le contrat optimal serait  $q_2 = 1$  et on aurait  $r_2 > r_1$ , ce qui est contraire à l'hypothèse.

Il en résulte qu'on obtient :

$$q_2 = \frac{p_1(\pi_1 - r_1) - R_1}{p_1(\pi_1 - r_2) - R_1} < 1$$

$$r_2 = \frac{r_0}{p_2} - \frac{1 - p_2}{p_2} (R_2 - \gamma)$$

L'emprunteur non risqué offre un contrat qui l'expose soit à recevoir un prêt avec la probabilité  $q_2$  soit à entreprendre un projet sans prêt avec la probabilité  $1-q_2$ . Il adopte ce type de contrat où il risque de ne pas obtenir le crédit afin de dissuader les emprunteurs risqués d'imiter les contrats peu risqués.

La condition pour qu'un équilibre se réalise est  $r_1 > r_2$ , soit :

$$r_0 + \gamma > \frac{(1-p_1)p_2R_1 - (1-p_2)p_1R_2}{p_2 - p_1}$$

On peut maintenant étudier les équilibres en fonction de  $r_0$  le taux d'intérêt certain. Ils sont caractérisés par :

$$q_1 = 1 \text{ et } q_2 = \frac{p_1\pi_1 - r_0 - (1-p_1)\gamma - p_1R_1}{p_1\pi_1 + \frac{p_1}{p_2}[-r_0 - (1-p_1)\gamma - p_1R_1 + (1-p_1)(R_2 - R_1)]} < 1$$

Les courbes d'indifférence sont représentées dans un repère orthonormé, où figurent sur l'axe horizontal les taux d'intérêt et sur l'axe vertical les probabilités d'obtenir du crédit pour les projets les moins risqués. Leur équation est donnée par :

$$q_i p_i (\pi_i - r_i) + (1 - q_i) R_i = Cste$$

$$\text{soit : } \frac{dq_2}{dr(r_0, \gamma)} > \frac{dq_1}{dr(r_0, \gamma)} > 0$$

De ce fait, les agents risqués proposent le contrat  $(1, r_1)$  et les agents non risqués le contrat  $(q_2, r_2)$ . Comme l'utilité ne doit pas baisser pour aller à l'équilibre, celui-ci est obtenu en se déplaçant sur la courbe d'indifférence des agents risqués jusqu'au point où elle rencontre la courbe d'indifférence des agents non risqués. Alors le profit espéré par les agents risqué est le même quelque soit le contrat ils sont indifférents au contrat avec un bas ou un haut taux d'intérêt. Ils n'ont pas intérêt à tricher. En ce point, les agents risqués sont indifférents entre leur contrat et imiter le contrat des agents non risqués, c'est-à-dire entre obtenir sûrement un prêt à taux d'intérêt élevé ou à obtenir avec une probabilité inférieure à l'unité, un prêt à un taux d'intérêt plus faible. On peut dire que les agents non risqués sont rationnés alors que les agents risqués sont sûr d'obtenir un crédit. Les agents non risqués, qui ne peuvent pas payer un taux d'intérêt élevé car le coût du crédit serait trop élevé puisqu'ils sont presque sûr de rembourser, doivent accepter d'être rationné pour inciter les agents risqués à ne pas tricher, car ils seraient rationnés en annonçant qu'ils ne sont pas risqués. On parle d'un équilibre séparé puisque dans cette situation aucun des deux agents n'a intérêt à en dévier.

Pour décrire l'équilibre complètement, il faut introduire une fonction d'offre de crédit. Notons  $\beta$  la part des agents risqués et  $1 - \beta$  celle des agents non risqués. L'offre de crédit s'écrit :

$$\alpha f(r_0) = (1 - \alpha)(\beta + (1 - \beta)q_2) \text{ avec } f'(r) > 0$$

On obtient donc :  $\frac{dq_2}{dr_0} < 0$

De même  $\frac{dq_2}{d\gamma} < 0$  et  $\frac{dr_0}{d\gamma} > 0$

Le rationnement du crédit augmente avec le taux d'intérêt et les coûts de vérification. En effet les agents risqués bénéficient en quelque sorte d'une prime puisqu'ils ne paient pas les coûts de vérification et que pour eux les charges d'intérêt ont un poids plus faible en raison des risques de faillite. De ce fait les agents non risqués sont obligés, parce qu'ils ne veulent pas payer un taux d'intérêt trop élevé, de se retirer du marché car le taux qu'ils peuvent supporter n'est pas suffisamment rentable pour le prêteur. Cet argument justifie l'auto rationnement des demandeurs de crédit et l'exclusion des emprunteurs lorsque le crédit est géographiquement éloigné comme dans les relations financières internationales. Il explique l'efficacité de la décentralisation des procédures de financement.

Nous avons examiné plusieurs problèmes d'asymétrie informationnelle qui sont à l'origine du rationnement du crédit sur un marché compétitif. Tous ces problèmes existent avec acuité en Afrique subsaharienne, et nous pouvons les résumer comme suit :

- La sélection adverse : des taux d'intérêt élevés attirent des emprunteurs à risque.
- L'aléa moral : des taux d'intérêt élevés amènent les firmes à choisir des projets risqués.
- Les coûts de gestion, les coûts de vérification, l'éloignement (géographique, social ou économique) causent aussi le rationnement du crédit.

Comment la microfinance a-t-elle réussi à contourner les problèmes du rationnement du crédit sur le marché financier ?

## I.2 LA FORMALISATION DES CONTRATS DE CREDIT EN MICROFINANCE

Depuis les succès rencontrés par la Grameen Bank notamment en matière de taux de remboursement, les groupes de prêts (comme les associations d'épargne et de crédit) se sont largement répandus en Afrique subsaharienne.

Les décideurs économiques ont donc eu l'idée de faire appel à la théorie économique afin de trouver un moyen de tirer parti des actifs « sociaux » des ménages, même quand les actifs physiques sont rares.

Il est généralement admis que le succès du microcrédit est dû à des innovations financières. Mais le rôle des groupes de prêts a été exagéré car ce n'est pas la seule innovation qui différencie les contrats de microfinance du contrat de prêt standard c'est-à-dire provenant des banques.

Outre les groupes de prêts, il y a d'autres innovations comme les incitations dynamiques, les schémas de remboursement réguliers, et les substituts aux garanties, auxquels on peut ajouter les procédures de vérification et de mise en exécution du projet pour maintenir des taux de remboursements élevés.

### a) Le contrat de responsabilité conjointe

Le recours à ce type de contrat présente plusieurs avantages, à commencer par une réduction ou une élimination des problèmes créés par la sélection adverse. Ce que nous essaierons de préciser à partir des travaux de Ghatak.

Ghatak<sup>3</sup> (1999) montre comment l'introduction de groupes de prêt permet d'améliorer les taux de remboursements, d'obtenir des taux d'intérêt plus faibles et une augmentation du bien être. Pour ce faire il rappelle d'abord pourquoi le contrat de prêt individuel se heurte, en présence d'asymétrie d'information, au problème de sélection adverse et à l'éviction des « bons » emprunteurs.

Considérons deux types d'emprunteurs potentiels qui sont neutres au risque, mais l'un est « risqué » et le second est « sûr ».

Le type « risqué » est plus souvent défaillant que le type « sûr » mais il a des rendements plus élevés lorsque son projet réussit.

---

<sup>3</sup> Ghatak, M. (1999), « *Group lending, local information, and peer selection* », *Journal of Development Economics*, vol.60, n°1 pp.27-50.

Les banques connaissent la fraction de chaque type dans la population des emprunteurs mais elles sont incapables de distinguer un type « sûr » d'un type « risqué ».

Les emprunteurs au contraire, ont une information parfaite sur leur type. Certains d'entre eux désirent investir dans un projet qui demande l'utilisation d'une unité de capital. S'ils choisissent de ne pas investir dans le projet, ils obtiendront un revenu salarial  $m$ .

Les emprunteurs « risqués » ont une probabilité de succès égale à  $p_r$  et un rendement net  $R_r$ .

Les emprunteurs « sûrs » ont une probabilité de succès égale à  $p_s$  et un rendement net égal à  $R_s$ . Le rendement de chaque type de projet est une variable aléatoire qui prend deux valeurs  $R_i$  si le projet réussit et 0 en cas d'échec, ces deux valeurs sont statistiquement indépendantes.

$p_r < p_s$  car le type « risqué » a moins de chance de succès que le type « sûr ».

On suppose que les rendements nets espérés sont égaux pour les deux types tel que :

$$p_r R_r = p_s R_s \equiv \bar{R}$$

Les projets de ces deux types d'emprunteurs sont socialement profitables lorsque le rendement espéré net du coût du capital dépasse le gain provenant du travail salarial c'est-à-dire  $\bar{R} - \rho > m$ .

Les emprunteurs ne disposent pas de garantie et ne peuvent donc rembourser leurs prêts en cas de défaillance.

Pour faire face à cette situation, la banque applique un taux d'intérêt assez élevé de façon à ce qu'elle couvre son coût de capital par prêt  $\rho$ .

Si les deux types empruntent, le taux d'intérêt qui équilibre ses comptes est :

$r\bar{p} = \rho$  où  $\bar{p}$  est la probabilité moyenne de succès parmi les emprunteurs potentiels. Soit, si  $\theta$  est la proportion des emprunteurs « risqués » et  $1-\theta$ , celle des « sûrs » :  $\bar{p} = \theta p_r + (1-\theta)p_s$

Puisque la banque ne peut pas faire la différence entre les deux types d'emprunteurs, elle prêtera à tous au même taux d'intérêt  $r$ , ce qui fait que les emprunteurs « sûrs » auront un rendement espéré plus faible que l'emprunteur « risqué » ( $\bar{R} - rp_s < \bar{R} - rp_r$ ). L'emprunteur « sûr » ne pourra se porter demandeur sur le marché du crédit que si :  $\bar{R} - rp_s > m$ , le profit espéré du projet est supérieur au revenu salarial.

Sinon seuls les emprunteurs « risqués » se retrouveront sur le marché et le taux d'intérêt d'équilibre augmentera jusqu'à ce que  $rp_r = \rho$ .

Lorsque cela se produit le type « risqué » perd la subvention implicite qu'il reçoit du type « sûr » alors que ce dernier perd tout accès au marché du crédit.

Cette possibilité est inefficace puisque les entrepreneurs « risqués » pourront investir dans leurs projets alors que les entrepreneurs « sûrs » qui ont des projets socialement valables ne le pourront pas.

Nous sommes en présence d'un problème de sélection adverse et Ghatak (1999) montre que la constitution de groupe de prêt permet de résoudre ce problème en ramenant les emprunteurs « sûrs » sur le marché du crédit. Ce qu'on peut illustrer de la façon suivante :

Considérons deux groupes d'emprunteurs constitués chacun de volontaires, dans les deux groupes, les investissements sont indépendants mais le contrat de prêt est un contrat de caution solidaire.

Le contrat de prêt est tel que chaque emprunteur ne paie rien quand son projet échoue, et un montant  $r^*$  si son projet réussit auquel il faut ajouter un montant supplémentaire  $c^*$  de caution solidaire dans le cas où les autres membres du groupe seraient défaillants.

Le rendement net espéré du type « sûr » qui fait partie du même groupe que le type « risqué » est :  $\bar{R} - p_s [r^* + (1 - p_r)c^*]$

Il est à noter que le résultat est le même que si les groupes sont exclusivement « sûrs » ou « risqués ».

Le problème qui se pose est celui de l'homogénéité du groupe : les groupes doivent-ils être constitués uniquement d'individus identiques, c'est-à-dire uniquement de type « sûr », uniquement de type « risqué », ou d'un mélange des deux ?

Ghatak (1999) traite de l'homogénéité du groupe en posant la question suivante : étant donné que les groupes « sûrs » sont préférables (car leur probabilité d'échec est faible), ne serait-il pas plus efficace que les groupes « risqués », (moyennant un transfert de revenus), s'associent aux groupes « sûrs » afin d'avoir de meilleurs résultats ?

Le groupe « sûr » doit s'attendre à recevoir un transfert d'au moins  $p_s(p_s - p_r)c^*$  avant d'accepter de s'associer avec un groupe « risqué ».

Les revenus nets espérés du groupe « risqué » en s'associant avec le groupe « sûr » peuvent atteindre :  $p_r(p_s - p_r)c^*$ .

Mais puisque  $p_r < p_s$ , les revenus espérés du groupe « risqué » sont toujours inférieurs aux pertes du groupe « sûr ».

Ainsi il n'y a pas de bénéfice réciproque pour les deux types de groupes à s'associer ensemble.

Si on considère des contrats solidaires  $(r, c)$ ,  $r$  étant le taux d'intérêt et  $c$  la garantie, il apparaît que seuls des prêts à des groupes homogènes soient efficaces.

En effet si on considère que le rendement espéré net d'un emprunteur de type  $i$  qui postule à un prêt solidaire  $(r, c)$  quand son partenaire est de type  $j$  est :

$$U_{ij}(r, c) \equiv p_i p_j (R_i - r) + p_i (1 - p_j) (R_i - r - c)$$

$$\Rightarrow U_{ij}(r, c) = p_i R_i - [p_i r + p_i (1 - p_j) c]$$

Le remboursement net attendu d'un emprunteur « risqué » qui a pour partenaire un emprunteur « sûr » est :

$$U_{rs}(r, c) - U_{rr}(r, c) = p_r (p_s - p_r) c$$

La perte nette qu'aura un emprunteur « sûr » qui a pour partenaire un emprunteur « risqué » est :  $U_{ss}(r, c) - U_{sr}(r, c) = p_s (p_s - p_r) c$

Si  $c > 0$  et  $p_s > p_r$  la dernière expression est supérieure à la première.

Les emprunteurs « risqués » ne trouveront donc pas profitable de s'associer à des emprunteurs « sûrs » après avoir payé un certain montant pour compenser la perte qu'ils feront subir à ces derniers.

On en conclut que la formation des groupes ne peut conduire qu'à des ensembles homogènes (c'est-à-dire les emprunteurs « sûrs » s'associent avec des emprunteurs « sûrs », idem pour les emprunteurs « risqués »).

Notons également que l'inégalité  $U_{ss}(r, c) - U_{sr}(r, c) > U_{rs}(r, c) - U_{rr}(r, c)$

peut-être transformée de la manière suivante :

$$U_{rs}(r, c) + U_{sr}(r, c) < U_{rr}(r, c) + U_{ss}(r, c)$$

Cette expression signifie que les remboursements attendus des groupes homogènes sont plus élevés que lorsque les groupes sont hétérogènes. Et de même chaque emprunteur préférera avoir pour partenaire un emprunteur « sûr » à cause du faible montant de la garantie, mais le fait d'avoir un emprunteur « sûr » n'est profitable que si les projets réussissent.

Dans ce contexte un emprunteur « sûr » est beaucoup plus sensible au choix du partenaire qu'un emprunteur « risqué ».

Quant à l'investisseur « risqué », il ne trouvera pas profitable de suborner un emprunteur « sûr » afin de le dédommager de la perte qu'il subira pour faire partie du même groupe.

On en déduit que la formation de groupe de prêt conduit toujours à des ensembles homogènes et le remboursement attendu de chaque emprunteur en cas de caution solidaire est :

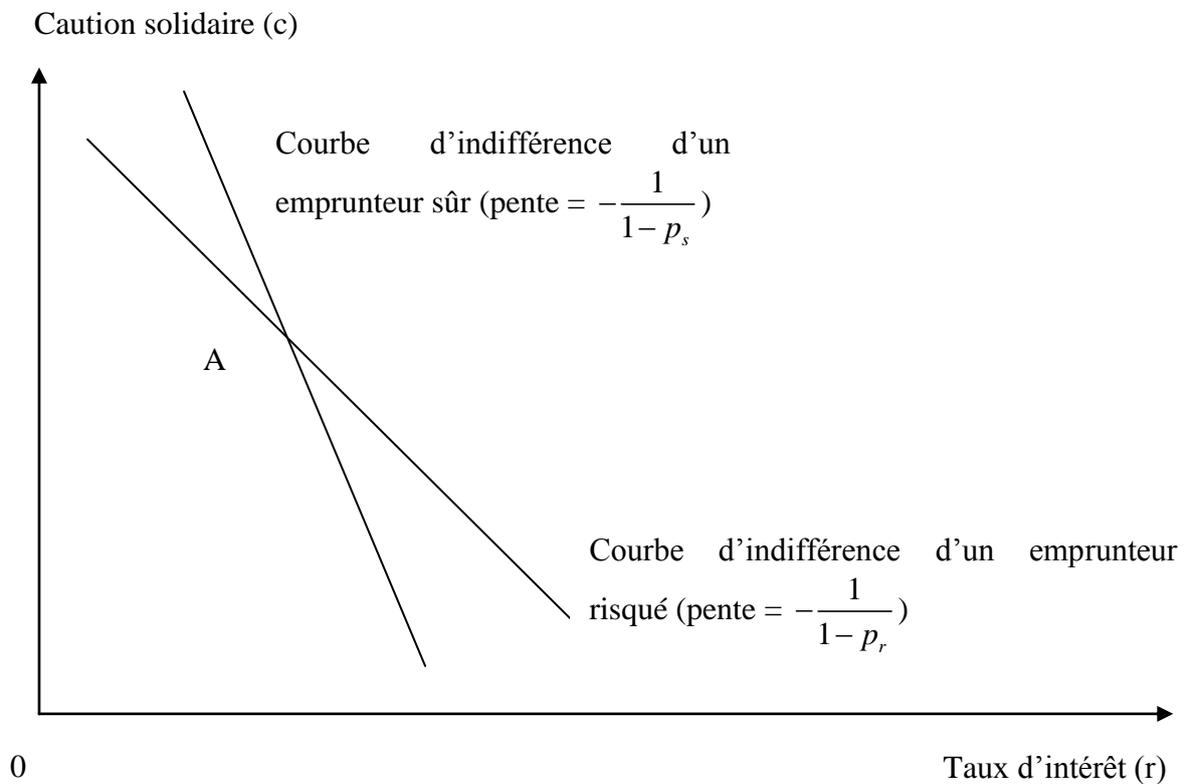
$$U_{ii}(c, r) = P_i R_i - \{p_i r + p_i (1 - p_i) c\}$$

La courbe d'indifférence de l'emprunteur est représentée par la droite  $p_i r + p_i(1-p_i)c = k$  (où  $k$  est une constante correspondant à la courbe d'isoprofit de la banque quand celle-ci prête à un investisseur de type  $i$ ) plus  $k$  est élevé, plus le profit espéré de la banque est élevé.

La pente de cette courbe est donc :

$$\left. \frac{d_c}{d_r} \right|_{U_{ii}=const} = -\frac{1}{1-p_i}$$

Puisque  $p_s > p_r$ , la pente des emprunteurs « sûrs » est plus élevée que celle des emprunteurs « risqués » en valeur absolue comme le montre le graphique ci-après :



Le point A sur la figure représente le contrat de prêt optimal offert par la banque en présence de caution solidaire pour les deux types d'investisseurs. Il satisfait à la propriété d'unicité de l'intersection « single-crossing property ».

Il est à noter que l'utilité n'augmente que si l'on se déplace vers l'origine en cas de baisse de  $r$  et de  $c$ .

Ghatak (1999) montre aussi que la constitution de groupes de prêts a des effets sur le sous investissement et le surinvestissement :

Dans le premier cas, le groupe solidaire permet d'améliorer le taux de remboursement et le bien-être en ramenant les emprunteurs « sûrs » sur le marché alors que dans le second cas il exclut les projets socialement improductifs du marché.

Lorsque la caution solidaire est élevée, les investisseurs « risqués » peuvent décider de ne pas emprunter, ce qui augmente le taux de remboursement et améliore l'offre sociale, mais pas nécessairement le bien être car certains types d'investissements sont éliminés.

Des études empiriques ont montré que les programmes de prêts groupés où les prêts sont octroyés à des groupes homogènes constitués d'individus auto sélectionnés appartenant à la même localité et avec des niveaux économiques semblables tendent à être plus rentables que les autres.

Que se passerait-il si les groupes de prêts ne sont pas homogènes ?

Aghion et Gollier<sup>4</sup> (2000) ont développé un modèle dans lequel les groupes de prêts ne sont pas homogènes comme dans le cas d'une économie urbaine (économie peuplée d'agents hétérogènes, anonymes et d'emprunteurs relativement mobiles où le coût de recherche du travail est élevé).

Ils montrent que l'homogénéité dans le groupe n'est pas nécessaire pour former des groupes de prêts dans la mesure où les emprunteurs « sûrs » subventionneront leurs partenaires risqués en cas de défaillance et on aboutira à une amélioration du bien-être.

Ils partent d'un modèle standard sans groupe de prêts en considérant une population composée d'individus neutres au risque qui investissent dans un projet donné.

L'investissement requiert une unité monétaire et peut aussi être financé en empruntant auprès d'une banque. La population des emprunteurs potentiels n'est pas homogène (il y a des emprunteurs sûrs  $S$  et des emprunteurs risqués  $R$ ). Un emprunteur « sûr » investit une unité de capital et on obtient un revenu  $h$  certain.

Un emprunteur « risqué » peut investir une unité de capital et obtenir  $H$  avec une probabilité  $p$  et zéro avec une probabilité  $1-p$ .

On suppose que les rendements espérés des emprunteurs  $R$  et  $S$  sont égaux :  $pH = h$ .

---

<sup>4</sup> Aghion, B. & Gollier, C. (2000), « Peer group formation in an adverse selection model », The Economic Journal, n°110, pp. 632-634.

La banque est neutre au risque et en situation de concurrence. Elle supporte un coût de collecte des fonds égal à  $r \geq 1$  où  $r$  est égal à un plus le taux d'intérêt auquel elle emprunte.

Si on suppose que  $h > r$ , les investissements faits par les deux types d'emprunteurs sont efficaces.

Il existe une asymétrie d'information ex-ante en ce sens que la banque ne peut faire la différence entre les emprunteurs « sûrs » et « risqués », mais elle peut observer ex-post le rendement des projets en payant un coût de vérification  $c$ .

Pour  $c$  suffisamment élevé, le contrat optimal est un contrat de dette qui spécifie un remboursement fixe  $r_b$  à la banque et celle-ci supporte un coût de vérification  $c$  lorsque l'emprunteur est défaillant.

Soit  $\pi$  la proportion des emprunteurs « sûrs » et  $1-\pi$  la proportion des emprunteurs « risqués ». Si seuls les emprunteurs « sûrs » demandent un prêt, le seuil de rentabilité de la banque est  $r_b = r$  parce qu'ils remboursent avec une probabilité égale à 1.

Si les deux types d'emprunteurs demandent les prêts, le seuil de rentabilité correspond à un taux  $r_b$  tel que :

$$\pi r_b + (1-\pi)[p r_b - (1-p)c]r \quad \text{où} \quad r_b = [r + (1-\pi)(1-p)c] / [\pi + (1-\pi)p]$$

Si seuls les emprunteurs « risqués » demandent le prêt, le seuil de rentabilité correspond à un taux  $r_b$  plus élevé :  $r_b = [r + (1-p)c] / p$

Si la banque anticipe que les deux types d'emprunteurs demanderont un prêt, elle appliquera un taux d'intérêt :  $r_b = [r + (1-\pi)(1-p)c] / [\pi + (1-\pi)p]$

Ceci est compatible avec l'équilibre si  $h - r_b \geq 0$  avec  $h \geq \frac{r + (1-\pi)(1-p)c}{\pi + (1-\pi)p}$

Ce qui implique que  $p(H - r_b) \geq 0$ , car  $H > h$

On en conclut que :

- Un équilibre où seuls des emprunteurs « sûrs » demandent un prêt n'existe pas.
- Un équilibre où seuls les emprunteurs à risque postulent à un prêt peut exister lorsque  $h \leq [r + (1-p)c] / p \leq H$  où le taux d'intérêt d'équilibre est  $r_b = [r + (1-p)c] / p$ .

Pour certaines valeurs des paramètres, les emprunteurs « sûrs » ne peuvent obtenir des prêts à l'équilibre alors que leurs projets sont efficaces socialement.

Nous sommes en présence du cas classique de sélection adverse où la présence des emprunteurs à risque induit une hausse du taux d'intérêt et exclut les emprunteurs « sûrs » du marché du crédit.

Pour résoudre ce problème, la banque demande aux emprunteurs de former des paires (ensemble composé de deux personnes), chaque paire est tenue responsable de ces prêts.

En plus de rembourser sa part, chaque emprunteur doit s'acquitter de la part de son partenaire en cas de défaillance.

On considère que chaque emprunteur connaît son type mais n'a pas d'information ex-ante sur son partenaire et les différents groupes de paires sont constitués aléatoirement.

Les contrats de prêts solidaires suivent le schéma suivant :

- Les emprunteurs forment des paires aléatoires
- La décision de faire un emprunt appartient à chaque paire
- Les prêteurs se livrent à une concurrence à la Bertrand pour financer les paires qui souhaitent demander un prêt. A l'équilibre, les banques appliquent à toutes les paires d'emprunteurs le même taux  $r_b$  qui correspond à leur seuil de rentabilité.
- Les emprunteurs investissent et produisent, la nature décide du rendement des investissements et les prêteurs sont remboursés sur la base du contrat solidaire.

Deux types d'équilibres sont à distinguer :

Le premier où seuls les emprunteurs « sûrs » décident de demander un prêt, on parle d'équilibre séparant  $\{(S, S)\}$ . Mais cet équilibre ne peut exister car tous les investisseurs ont par hypothèse le même rendement moyen. Le seuil de rentabilité serait égal à  $r_b = r$  et l'existence d'un équilibre séparant conduira à l'inégalité  $h \geq r > H$ , ce qui est en contradiction avec l'hypothèse  $pH = h$ .

Dans le second équilibre toutes les paires souhaitent obtenir un prêt, il y aura donc un équilibre mélangeant où toutes les paires  $\{(S, S); (S, R); (R, R)\}$  participent.

Dans ce cas le seuil de rentabilité pour la banque correspond à un taux sur les prêts qui est tel que :

$$\pi^2 r_b + 2\pi(1-\pi) \left\{ p r_b + (1-p) \left[ \min\left(r_b, \frac{h}{2}\right) - c \Big|_{h/2 < r_b} \right] \right\} +$$

$$(1-\pi)^2 \left\{ p^2 r_b + 2p(1-p) \left[ \min\left(r_b, \frac{H}{2}\right) - c \Big|_{H/2 < r_b} \right] - (1-p)^2 c \right\} = r$$

Ce taux peut être expliqué de la façon suivante :

Les probabilités d'avoir des ensembles  $(S, S)$ ,  $(S, R)$  ou  $(R, R)$  sont respectivement égales à  $\pi^2, 2\pi(1-\pi), (1-\pi)^2$ .

Si une paire est constituée de deux emprunteurs « sûrs », le risque de défaillance est égal à zéro. Si au contraire il y a un emprunteur « sûr » et un emprunteur « risqué », le prêt est totalement remboursé avec une probabilité  $p$ . Avec une probabilité  $1-p$ , l'emprunteur « risqué » est défaillant et la banque peut grâce à la caution solidaire exiger un transfert de l'emprunteur « sûr » au bénéfice de l'emprunteur « risqué » en cas de défaillance de ce dernier. Mais dans tous les cas l'emprunteur « sûr » ne peut payer qu'au maximum  $h/2$  par dollar emprunté.

Si deux emprunteurs  $R$  forment une paire, leurs projets réussissent avec une probabilité  $p^2$ , avec une probabilité  $2p(1-p)$ , un seul projet réussit et la banque obtiendra  $\min(r_b, H/2)$  par emprunteur. Lorsque la probabilité est égale à  $(1-p^2)$ , les deux projets échouent et la banque ne sera pas remboursée.

Les deux « min » termes représentent la garantie dans les groupes solidaires, réduisant le taux correspondant au seuil de rentabilité de la banque ce qui peut ainsi éliminer le problème de rationnement de crédit.

Supposons en premier lieu que  $H \geq 2r_b$  c'est-à-dire un emprunteur « risqué » qui a de la « chance » peut rembourser le prêt de son partenaire défaillant. Deux cas sont à considérer :

- Premièrement  $h$  est plus grand que  $2r_b$  alors en vertu de l'équation précédente :

$$r_b = \frac{r + (1-\pi)^2(1-p)^2 c}{1 - (1-\pi)^2(1-p)^2}$$

Où le dénominateur représente la probabilité de non-défaillance d'une paire, on remarque

$$\text{que : } r_b < \frac{r + (1-p)c}{\pi + (1-\pi)p}$$

La réduction du taux de prêt est une conséquence directe du partage du risque de défaillance dans les groupes de prêts : La banque transfère une partie du risque de défaut sur le groupe.

Une condition nécessaire pour que cet équilibre mélangeant existe est que les emprunteurs « sûrs » postulent pour les prêts c'est-à-dire :

$$\pi(h - r_b) + (1-\pi)[p(h - r_b) + (1-p)(h - 2r_b)] \geq 0.$$

Avec une probabilité  $\pi$ , la paire est constituée d'emprunteurs « sûrs » et ne génère donc pas de caution solidaire. Avec une probabilité  $(1-\pi)$ , la paire est constituée des emprunteurs « risqués » et génère ainsi une caution solidaire.

Ce qu'on peut exprimer de la façon suivante :

$$h \geq [1 + (1 - \pi)(1 - p)]r_b \text{ ou } h \geq \frac{r + (1 - \pi)^2(1 - p)^2c}{\pi + (1 - \pi)p}$$

Ceci montre en premier lieu qu'une réduction du taux qui correspond au seuil de rentabilité de la banque dû à l'effet garantie est compensée par le risque de caution solidaire subi par les emprunteurs.

En effet si  $c = 0$ , la valeur critique de  $h$  pour laquelle les emprunteurs « sûrs » formulent une demande de prêt doit être la même qu'en l'absence de groupes de prêts.

Cependant les groupes de prêts réduisent les coûts de gestion du crédit et la probabilité de défaillance car  $[r + (1 - \pi)^2(1 - p)^2c] / [\pi + (1 - \pi)p] < [r + (1 - \pi)(1 - p)c] / [\pi + (1 - \pi)p]$ . On en déduit que si les coûts de surveillance sont positifs les groupes de prêts réduisent le rationnement de crédit en diminuant le besoin de surveillance.

- Deuxièmement, on suppose que  $h < 2r_b$ , auquel cas les emprunteurs « sûrs » ne pourront pas rembourser entièrement la dette de leurs partenaires défaillants.

Nous aurons donc :

$$r_b = \frac{r - \pi(1 - \pi)(1 - p)h + 2\pi(1 - \pi)(1 - p)c + (1 - \pi)^2(1 - p)^2c}{[\pi + (1 - \pi)p]^2 + 2(1 - \pi)^2p(1 - p)}$$

Une condition nécessaire et suffisante pour qu'un équilibre mélangeant existe c'est-à-dire pour que l'ensemble des différents types d'emprunteurs puisse accéder au crédit étant donné le taux d'intérêt  $r_b$  est que :  $\pi(h - r_b) + (1 - \pi)p(h - r_b) \geq 0$  ce qui est encore égal à :

$$h \geq E_1 = \frac{r + 2\pi(1 - \pi)(1 - p)c + (1 - \pi)^2(1 - p)^2c}{\pi + (1 - \pi)p + (1 - \pi)^2p(1 - p)}$$

On peut noter que le dénominateur dans cette expression est plus élevé que  $[\pi + (1 - \pi)p]$ .

Il s'avère donc que lorsque  $E_1 \leq h < E_2$  où  $E_2 = [r + (1 - \pi)(1 - p)c] / [\pi + (1 - \pi)p]$ , les emprunteurs « sûrs » qui étaient rationnés dans le cas d'un contrat de prêt standard, resteront sur le marché du crédit dans le système de prêt solidaire.

En conclusion nous pouvons noter que les groupes de prêts, qu'ils soient homogènes ou hétérogènes résolvent le problème de sélection adverse, réduisent les coûts de gestion du crédit, augmentent considérablement le taux de remboursement comme le montre certaines études empiriques.

La seconde innovation financière importante est la responsabilité conjointe.

## b) Les groupes de risques conjoints

Besley et Coate<sup>5</sup> (1995), considèrent que : « Le mécanisme des groupes de prêts est aussi bénéfique dans la mesure où il amène les emprunteurs à ne pas prendre de risques qui réduisent les profits de la banque ».

Ce constat peut-être fait en modifiant légèrement le modèle de Ghatak envisagé précédemment (page 28) afin d'y introduire l'aléa moral.

Considérons un marché de crédit où les emprunteurs sont identiques mais ont une aversion au risque à la différence du cas précédent.

Soit  $U(x)$  leur fonction d'utilité, chaque emprunteur doit choisir entre des projets « risqué »,  $(R_r, p_r)$  ou « sûr »  $(R_s, p_s)$ , et chaque projet requiert une unité de capital avec  $R_s < R_r$  et  $p_s > p_r$ . La banque a une information imparfaite à propos des emprunteurs (en particulier ici, elle ne peut savoir si l'emprunteur a choisi le projet « sûr » ou le projet « risqué »). Elle fait ainsi face potentiellement à un problème d'aléa moral.

Quand les projets échouent, les emprunteurs ont un rendement égal à zéro, et leur niveau d'utilité est également égal à zéro.

On considère d'abord le contrat de prêt standard individuel. L'emprunteur a un niveau d'utilité espérée égal à :  $p_s U(R_s - r)$  ou  $p_r U(R_r - r)$  dépendant du fait qu'il choisit un projet « risqué » ou « sûr ». Le coût des fonds pour la banque est égal à  $\rho$  et elle pratiquera le taux d'intérêt sur ses prêts qui lui permet d'équilibrer ses comptes en espérance.

Si tous les emprunteurs investissaient dans des projets « sûrs », la banque pourrait appliquer un taux d'intérêt  $r = \frac{\rho}{p_s}$ , mais puisque la banque ne peut vérifier quel projet a été choisi et

ainsi ne peut signer un contrat sur cette base, les emprunteurs auront alors intérêt à choisir le projet risqué pour avoir ainsi un niveau d'utilité espérée  $E[U_{sr}] = p_r u(R_r - \frac{\rho}{p_s})$ ,  $E[U_{sr}]$  est

l'utilité attendue d'un emprunteur qui annonce à la banque un projet « sûr » et réalise un projet « risqué ». Dans ce cas la banque réalisera des pertes puisque tous les projets financés

sont risqués et le taux d'intérêt  $r = \frac{\rho}{p_s}$  est trop faible.

---

<sup>5</sup> Besley, T. & Coate, S. (1995), « *Group lending, repayment incentives and social collateral* », Journal of Development Economics, vol.46, n°1, pp.1-18.

La banque augmente alors le taux d'intérêt à  $r = \frac{\rho}{p_r}$  et l'utilité espérée des emprunteurs

devient  $E[U_{rr}] = p_r u(R_r - \frac{\rho}{p_r})$  qui est moins intéressant pour les emprunteurs,  $E[U_{rr}]$  est

l'utilité attendue d'un emprunteur qui annonce à la banque un projet risqué et réalise ce projet.

En fait si l'emprunteur pouvait s'engager à choisir l'activité sûre, la banque pourrait tarifier le

prêt en conséquence et appliquer un taux d'intérêt  $r = \frac{\rho}{p_s}$  ; l'utilité espérée serait

alors  $E[U_{ss}] = p_s u(R_s - \frac{\rho}{p_s})$ .

Mais comme un tel engagement n'est pas crédible, la banque n'acceptera de prêter qu'au taux

$r = \frac{\rho}{p_r}$ . Ce qui a pour effet d'éliminer les emprunteurs « sûrs » du marché du crédit car ils

n'accepteront pas d'emprunter à ce taux.

La constitution des groupes de prêts pourra résoudre ce problème en incitant les membres de groupes à entreprendre les projets « sûrs ».

Considérons des groupes de prêts constitués de deux emprunteurs liés par un contrat de responsabilité conjointe. Les emprunteurs dans chaque groupe ont la possibilité de se surveiller entre eux et choisissent ensemble le type de projet à entreprendre.

Soit  $r^*$  le taux d'intérêt de la banque et  $c^*$  la caution solidaire. Le problème des emprunteurs sera de choisir entre :

- Un projet « sûr » pour lequel l'emprunteur doit s'attendre à une utilité attendue de  $p_s^2 u(R_s - r^*) + p_s(1 - p_s)u(R_s - r^* - c^*)$ , dépendant du fait que soit les deux projets « sûrs » réussissent, soit l'un réussit et l'autre échoue, dans ce dernier cas, l'emprunteur rembourse en plus de son prêt une caution solidaire  $c^*$ .

- Et un projet « risqué » pour lequel l'utilité attendue de chaque emprunteur est de  $p_r^2 u(R_r - r^*) + p_r(1 - p_r)u(R_r - r^* - c^*)$ , dépendant aussi du fait que soit les deux projets « risqués » réussissent, soit l'un réussit et l'autre échoue, dans ce dernier cas, l'emprunteur rembourse également en plus de son prêt, une caution solidaire  $c^*$ .

Si la caution solidaire  $c^*$  est suffisamment élevée, les emprunteurs choisiront toujours d'entreprendre le projet « sûr », ce qui est plus profitable à la banque qu'aux emprunteurs. En effet la banque sait désormais que les emprunteurs n'entreprendront que des projets « sûrs » et elle percevra en outre la caution solidaire en cas d'échec d'un des projets.

Etant donné la capacité des membres des groupes à se surveiller entre eux (ce que la banque ne peut faire) et à choisir des projets en commun, le contrat de groupe de prêt permet de réduire le taux d'intérêt d'équilibre de la banque, d'améliorer l'utilité espérée et d'augmenter le taux de remboursement.

Lorsque les prêteurs font face à un problème d'asymétrie d'information ex-post, le mécanisme de prêt groupé est donc également un moyen de résoudre le problème d'aléa de moralité (asymétrie d'information ex-post).

La théorie développée par Ghatak et Guinnane<sup>6</sup> (1999) cherche à montrer comment ce type de contrat encourage les emprunteurs à utiliser leur information locale et leurs relations sociales pour sélectionner leurs partenaires (lutte contre la sélection adverse) et surveiller leurs comportements (lutte contre l'aléa moral). C'est ce second point que nous analyserons surtout ici. Les membres des groupes sont incités à choisir de bons partenaires et à les sanctionner lorsqu'ils font une mauvaise utilisation de leurs prêts à cause de l'existence de la caution solidaire.

Dans les groupes de prêts, les emprunteurs individuels sont obligés de supporter et leurs propres dettes et la dette des autres membres de leur groupe lorsqu'ils sont défaillants, mais le profit résultant des projets qui réussissent revient en partie aux emprunteurs sous forme de réduction du taux d'intérêt.

Cette théorie peut-être illustrée de la façon suivante :

La production  $Y$  peut prendre deux valeurs, élevée ( $Y^H$ ) ou faible ( $Y^L$ ) avec  $Y^H > Y^L \geq 0$ .

Pour plus de simplicité, supposons  $Y^L = 0$ .

Les emprunteurs sont neutres au risque, mais leurs décisions en matière d'effort influencent la probabilité de « réussite », c'est-à-dire la probabilité que la production soit élevée.

La production est égale à  $Y^H$  avec une probabilité  $p \in [0,1]$ . Les emprunteurs subissent un coût de désutilité de l'effort de  $1/2\gamma p^2$  où  $\gamma > 0$ .

Le prêteur c'est-à-dire ici la banque ne peut observer le choix de l'emprunteur en matière d'effort. Le surplus social est égal à  $pY^H - 1/2\gamma p^2$  et est maximal si  $p = p^* = Y^H / \gamma$ .

Supposons que  $Y^H < \gamma$  de sorte qu'on a un équilibre intérieur.

Lorsque l'information est parfaite, les prêteurs peuvent obliger l'emprunteur à choisir  $p = p^*$  et appliquer un taux d'intérêt  $r = \rho / p^*$ . Mais comme la banque ne peut ici observer le

---

<sup>6</sup> Ghatak, M. & Guinnane, T.W. (1999), « *The economics of lending with joint liability: theory and practise* », Journal of Development Economics, vol.60, n°1, pp.195-228.

niveau d'effort, le choix de  $p$  est sujet à l'aléa moral : en prenant  $r$  comme donné, l'emprunteur choisira le  $p$  qui maximise son profit privé :

$$\hat{p}(r) \equiv \arg \max \left\{ p(Y^H - r) - \frac{1}{2} \gamma p^2 \right\} = \frac{Y^H - r}{\gamma}$$

Le taux d'intérêt joue ici comme une taxe sur la réussite du projet puisqu'il n'est payé que lorsque le rendement est élevé. C'est pourquoi le  $\hat{p}(r)$  choisi par l'emprunteur est tel que  $p^* = \hat{p}(0) > \hat{p}(r)$ , et plus le taux d'intérêt est élevé, plus  $p$  est faible.

En remplaçant  $p = (Y^H - r)/\gamma$  dans la condition de profit espéré nul de la banque  $pr = \rho$ , on a :  $\gamma p^2 - Y^H p + \rho = 0$ , c'est une équation de second degré en  $p$  ce qui signifie que  $p$  a deux valeurs possibles à l'équilibre.

On suppose que c'est la valeur élevée de  $p$  qui est choisie à l'équilibre (le prêteur est

$$\text{indifférent et l'emprunteur y a intérêt) c'est-à-dire : } p = \frac{Y^H + \sqrt{(Y^H)^2 - 4\rho\gamma}}{2\gamma}$$

En présence de caution solidaire, lorsque l'emprunteur est défaillant, son partenaire est tenu de verser sa caution, soit le montant  $c$ .

Si un partenaire choisit  $p'$  alors le rendement de l'emprunteur qui choisit  $p$  est :

$$\max_{\{p\}} pY^H - rp - cp(1-p') - \frac{1}{2} \gamma p^2$$

Supposons que l'emprunteur choisit  $p$  pour maximiser son rendement individuel en prenant  $p'$  le choix de son partenaire, comme donné, alors la meilleure fonction de réponse est

$$\text{donnée par : } p = \frac{Y^H - r - c}{\gamma} + \frac{c}{\gamma} p'$$

Si un emprunteur choisit un projet « risqué », ce choix réduit l'attrance de son partenaire pour un projet « sûr » mais de rendement plus faible, car il faudra payer une caution solidaire. Dans ce cas, le partenaire choisit aussi un projet « risqué ».

Si les emprunteurs ne se concertent pas avant de choisir leurs projets et agissent de manière non coopérative alors nous sommes en présence d'un équilibre de Nash symétrique.

$$p = p' = (Y^H - r - c)/\gamma - c$$

La condition de profit nul pour la banque en présence de caution solidaire est :

$$rp + cp(1-p) = \rho$$

En remplaçant dans la condition du premier ordre, nous obtenons :

$$\gamma p^2 - Y^H p + \rho = 0$$

On en conclut que le choix du projet d'un emprunteur à l'équilibre est le même qu'en cas d'endettement individuel : la caution solidaire ne peut pas toute seule éliminer l'aléa moral dans le modèle.

Ceci résulte du fait que l'emprunteur ne tient pas compte du fait que le choix de son projet influence le choix de son partenaire.

Si les emprunteurs se concertent avant de choisir leurs projets, nous aurons :

$$\tilde{p}(r, c) \equiv \arg \max_{\{p\}} pY^H - rp - cp(1-p) - \frac{1}{2}\gamma p^2 = \frac{Y^H - r - c}{\gamma - 2c}$$

En le substituant dans la condition de profit nul de la banque, nous obtenons :

$$(\gamma - c)p^2 - Y^H p + \rho = 0$$

Le résultat de cette équation du second degré (en choisissant la racine la plus élevée) est :

$$p = \frac{Y^H + \sqrt{(Y^H)^2 - 4\rho(\gamma - c)}}{2(\gamma - c)}$$

Cette valeur de  $p$  à l'équilibre est plus élevée que la valeur de  $p$  en présence de prêt individuel ( $p = \frac{Y^H + \sqrt{(Y^H)^2 - 4\rho\gamma}}{2\gamma}$ ).

NB : Ce qu'on peut démontrer en comparant les valeurs des numérateurs et des dénominateurs. On en conclut que le taux de remboursement en présence de caution solidaire est très élevé lorsque les emprunteurs choisissent leurs projets conjointement.

Cependant si la surveillance a un coût, l'emprunteur rembourse un montant supplémentaire, ce que nous pouvons illustrer de la manière suivante :

Supposons qu'un emprunteur choisit un niveau de coût de surveillance équivalent à  $a$ , alors avec une probabilité  $a$ , il peut observer parfaitement les vrais choix de son partenaire, avec une probabilité  $1-a$ , il n'observe rien.

Si le projet entrepris par son partenaire ne correspond pas à l'accord passé entre eux, alors il peut lui imposer des sanctions non financières  $S$  (on parle plutôt de sanctions sociales).

Le coût de surveillance est donné par la fonction convexe et croissante  $M(a)$ .

Soit  $p^D(r, c)$  la meilleure réponse de chaque emprunteur individuel lorsque son partenaire choisit  $p = \tilde{p}(r, c)$ , alors :

$$p^D(r, c) = \frac{Y^H - r - c}{\gamma} + \frac{c}{\gamma} \tilde{p}(r, c) = (1 - \frac{c}{\gamma}) \tilde{p}(r, c) < \tilde{p}(r, c)$$

La contrainte de compatibilité des incitations d'un emprunteur qui choisit  $\tilde{p}$  et qui ne dévie pas de  $p^D$ , étant donné le niveau de coût de surveillance  $a$ , et le choix de projet de son partenaire est donné par :

$$\tilde{p}(Y^H - r) - \tilde{p}(1 - \tilde{p})c - \frac{1}{2}\gamma\tilde{p}^2 \geq p^D(Y^H - r) - p^D(1 - \tilde{p})c - \frac{1}{2}\gamma p^2 - aS$$

Puisque la surveillance est coûteuse, le niveau minimal de  $a$  conforme aux contraintes ci-dessus sera choisi.

En conséquence à l'équilibre la contrainte sera satisfaite à l'égalité.

Soit  $\tilde{a}(r, c)$  le niveau de  $a$  correspondant à cette contrainte, l'emprunteur rationnel doit choisir le même niveau de coût de surveillance que son partenaire et ce niveau est tel que :

$$\tilde{p}(Y^H - r) - \tilde{p}(1 - \tilde{p})c - \frac{1}{2}\gamma\tilde{p}^2 - M(\tilde{a}) \geq \tilde{p}(Y^H - r) - \tilde{p}(1 - p^D)c - \frac{1}{2}\gamma\tilde{p}^2 \quad \text{ou}$$

$$\tilde{p}(\tilde{p} - p^D)c \geq M(\tilde{a}).$$

Aussi longtemps que les sanctions sociales sont assez efficaces ( $S$  est grand) ou les coûts de surveillance assez faibles [ $M(\tilde{a})$  petit], le prêt solidaire améliorera le taux de remboursement à travers la responsabilité conjointe même si la surveillance comporte un coût.

La responsabilité conjointe assure ainsi au prêteur que les emprunteurs mettront en œuvre les bonnes actions pour respecter leurs engagements.

Mais le contrat de caution solidaire ne présente pas que des avantages, il présente aussi certaines limites.

### c) Avantages et limites : Sélection des risques et difficultés à limiter le coût du crédit.

Les groupes de prêts ne sont pas les seules innovations financières des institutions de microfinance, d'autres innovations complémentaires sont aussi mises en œuvre comme :

#### - Les incitations dynamiques

Le programme d'incitation dynamique consiste à octroyer des prêts progressifs ou par palier au fur et à mesure de leurs remboursements.

Les prêts progressifs ou par palier, permettent de nouer une relation contractuelle durable entre emprunteurs et institutions de crédit. Le remboursement sans incident d'un premier prêt autorise le déblocage d'un second prêt plus important et ainsi de suite. Cette action répétée

permet au créancier de réduire ses coûts de recherche d'information et de sélectionner les meilleurs risques pour les opérations les plus importantes.

Les incitations sont renforcées si les emprunteurs envisagent de demander des prêts de plus en plus importants.

Il faut souligner qu'appliquer un taux d'intérêt relativement élevé n'est pas efficient car l'un des avantages des programmes de microfinance repose sur leur capacité à offrir un taux d'intérêt plus attrayant que le taux d'intérêt des concurrents. Ainsi la plupart des institutions de microcrédit pratiquent des taux d'intérêt plus bas que les prêteurs traditionnels à savoir les usuriers, les banquiers ambulants.

Toutefois la portée de ce système incitatif est limitée par la concurrence que peuvent se livrer les institutions de microcrédit et par le degré de mobilité spatiale des emprunteurs.

Ce système sera donc plus efficace dans les régions où il y a peu de mobilité (les populations se déplaçant moins souvent), dans les régions rurales reculées.

Dans les zones urbaines où la mobilité est forte, il ne sera pas facile de récupérer les prêts des emprunteurs défaillants qui peuvent aller dans une autre ville et recommencer à emprunter sur une nouvelle base dans une autre branche du programme.

Les incitations dynamiques conduisent aux problèmes habituels de jeux répétés finis.

Si les prêts s'arrêtent à une période bien définie, les emprunteurs seront incités à ne pas rembourser la dernière tranche.

Anticipant cela, le prêteur ne décaissera pas la dernière tranche du prêt, donnant ainsi aux emprunteurs la possibilité de ne pas rembourser l'avant dernière tranche, ainsi de suite jusqu'à ce que le mécanisme s'effondre.

À moins de maintenir une grande incertitude sur la date d'interruption des prêts ou si la fin du programme est à longue échéance, les incitations dynamiques auront donc une portée limitée.

Un autre avantage du prêt progressif est de tester les emprunteurs avec de petits prêts au début, ce qui permet d'éliminer les emprunteurs défaillants avant d'augmenter le montant des prêts. Ce système permet d'expliquer pourquoi les institutions de microcrédits prêtent plus aux femmes (elles constituent la majorité de la clientèle dans les institutions de microcrédits).

La faible mobilité des femmes peut-être un plus là où l'aléa moral ex-post est un problème et aussi les femmes ont moins de possibilités que les hommes pour emprunter.

Ce que Hashemi, Schuler et Riley<sup>7</sup> (1996) ont aussi souligné : « Le succès de la plupart des programmes de microcrédit qui ont en majorité une clientèle féminine provient en partie de leur exclusion de l'économie formelle ».

Une autre innovation financière qui a du succès et qui est couramment utilisée par les institutions de microfinance est le schéma de remboursement proposé aux emprunteurs.

#### - **Les schémas de remboursement réguliers**

L'une des caractéristiques les plus remarquables des contrats de microcrédit est que le remboursement commence immédiatement après le décaissement des fonds, alors que dans le contrat de prêt traditionnel, les entrepreneurs obtiennent les fonds, investissent et ensuite remboursent la totalité plus les intérêts à la fin du projet.

Les institutions de microcrédits fonctionnent aussi avec des délais de grâce très courts et une fréquence élevée de remboursements.

Le plus souvent, les emprunteurs commencent à amortir leur crédit dans les quelques semaines qui suivent le décaissement des fonds à un rythme hebdomadaire ou mensuel.

Les avantages attendus sont nombreux pour le prêteur : les schémas de remboursement réguliers éliminent les emprunteurs défaillants et permettent aux prêteurs et aux partenaires dans le groupe de détecter les problèmes éventuels.

Après la mise à l'écart des emprunteurs défaillants, le prêteur dispose de revenus supplémentaires qu'il pourra utiliser pour financer d'autres projets.

Le plus frappant est que le processus de remboursement commence avant que le projet ne rapporte ses fruits, les remboursements hebdomadaires nécessitent donc que l'emprunteur dispose de revenus complémentaires réguliers.

En insistant sur les remboursements hebdomadaires, les SFD (systèmes financiers décentralisés) prêtent en prenant appui sur des sources alternatives de revenus des emprunteurs, encourageant ainsi ces derniers à diversifier leurs activités.

Les inconvénients majeurs concernent les emprunteurs potentiels dont les revenus sont marqués par une forte saisonnalité (ex des régions agricoles) et ceux pour lesquels les réunions de remboursement fréquentes entraînent des coûts significatifs (ex des populations vivant dans les zones éloignées des lieux de réunion).

---

<sup>7</sup> Hashemi, S., Riley, A.P., Schuler, M. & Sydney, R. (1996), « *Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh* », *World Development*, vol.24, n°1, pp.633-635.

Bien que la technique de prêt collectif à responsabilité conjointe assure des taux de remboursement très élevés (en moyenne de 70% à plus de 90%), le crédit sans apport de garantie est une activité risquée.

La garantie est l'un des problèmes auquel font face les populations voulant accéder au marché du crédit en Afrique subsaharienne.

Pour contourner ce problème les institutions de micro crédits ont développé des systèmes de substituts aux garanties. Ces substituts de garantie vont de la constitution d'un « fonds d'urgence », dans ce cas les emprunteurs cotisent une somme qui est proportionnelle au montant emprunté, au prélèvement d'une taxe sur tous les participants.

Le « fonds d'urgence » sert à se prémunir contre le non-remboursement, le décès, l'invalidité. L'autre forme de substitut est l'instauration d'une assurance intra-groupe qui consiste à prélever une taxe sur les membres du groupe afin d'alimenter le compte du groupe, ce fonds ne peut-être déboursé que si le groupe le décide à l'unanimité.

Ces deux systèmes de fonds : « fonds d'urgence » et « taxe sur les membres du groupe » sont considérés comme des sortes de garanties partielles.

#### - **Les coûts de vérification**

Parfois les banques traditionnelles refusent de prêter aux emprunteurs pauvres parce qu'elles ne peuvent pas vérifier si les emprunteurs qui prétendent être « défaillants » le sont vraiment ou pas. Supposons que tous les agents soient neutres au risque, ce qui implique que le contrat idéal est celui pour lequel l'emprunteur rembourse une partie fixe (par exemple les intérêts) quel que soit le résultat de son projet.

Mais en raison du fait que les emprunteurs ont très peu de ressources, il peut arriver qu'ils ne remboursent qu'une infime partie de ce qu'ils doivent, par exemple lorsque le projet échoue ; Pour la banque, accepter un remboursement partiel revient à appliquer un taux d'intérêt faible à l'emprunteur, et s'il en est ainsi pour tous, elle ne peut atteindre son seuil de rentabilité. Comme il est coûteux de vérifier le résultat réel des projets, les emprunteurs sont incités à prétendre qu'ils ont échoué, quelle que soit l'issue du projet.

Pour résoudre ce problème de non révélation du résultat et de coût de vérification élevé, tout contrat de prêt optimal doit tenir compte des aspects suivants :

Si l'emprunteur est capable de rembourser la partie fixe de son prêt, la banque ne fait aucune vérification, s'il prétend être incapable de rembourser et s'approprie tout le résultat, le prêteur procède à une vérification ; c'est le contrat de dette standard.

En résumé avec ce genre de contrat, si l'emprunteur ne rembourse pas, la banque procède à une vérification et accapare tout le produit de l'emprunteur.

Dans le cas où les coûts de vérification seraient trop élevés, on peut penser qu'il n'existe pas de contrat qui permet à la banque d'atteindre son seuil de rentabilité.

Le modèle suivant montre que lorsque le contrat de prêt est un contrat de caution solidaire, ce dernier réduit les coûts de vérification attendus et améliore l'efficacité.

En effet si les membres des groupes de prêts ont des coûts de vérification faibles car ils peuvent se surveiller entre eux, la banque peut éviter de faire des vérifications.

Par exemple si un emprunteur déclare de faibles résultats, ceci revient à reporter sa dette sur son partenaire en raison de la caution solidaire, ce dernier est donc obligé de le surveiller puisqu'il est aussi lié au remboursement.

La banque ne supportera des coûts de vérifications que lorsque tout le groupe se déclare incapable de rembourser.

Supposons que tous les projets soient identiques, et que le coût de vérification de chaque projet individuel est  $\gamma > 0$ .

Les problèmes d'aléa moral, de sélection adverse et de non respect des contrats sont ici exclus par hypothèse. Soit  $r$  la part versée par l'emprunteur à la banque quand le projet réussit.

Les probabilités de subir une vérification sont  $\lambda_H$  quand les résultats sont élevés et  $\lambda_L$  dans le cas contraire.

Comme précédemment tous les agents sont neutres au risque et il y a une contrainte de responsabilité limitée.

Le contrat optimal est le suivant:

$$\text{Max} p(Y^H - r) - \bar{u}$$

$$\text{Sc} \quad Y^H - r \geq \max \{0, (1 - \lambda_L)Y^H\}$$

$$\rho \leq p(r - \lambda_H \gamma) + (1 - p)(-\lambda_L \gamma)$$

La première contrainte est une contrainte de révélation qui stipule qu'en se basant sur ce contrat, l'emprunteur sera incité à rembourser le prêt quand les résultats sont élevés plutôt que de déclarer des résultats faibles et s'attendre à un audit (avec une probabilité  $\lambda_L$ ) au cours duquel il risque de perdre tous ses gains au profit de la banque.

La seconde contrainte, elle, signifie que la banque peut atteindre son seuil de rentabilité sur ce type de contrat.

Ainsi le contrat optimal minimise les coûts de vérifications quand l'emprunteur déclare un résultat faible et se fait ainsi auditer par le prêteur avec une probabilité  $\lambda > 0$ . Sinon l'emprunteur paye l'intérêt  $r$  et il n'y a pas d'audit.

La contrainte de révélation peut être analysée de deux manières :

Supposons maintenant que les emprunteurs puissent observer sans coût tous les résultats des projets. Ceci signifie qu'ils annonceront tous les mêmes résultats. Il y a alors deux contraintes de révélation :

- La première énonce, comme précédemment, qu'un emprunteur a intérêt à dire la vérité quand son résultat est élevé.
- La seconde assure que si le rendement de l'emprunteur est élevé alors que celui de son partenaire est faible ou nul, il a intérêt à déclarer son résultat réel et à rembourser son prêt ainsi que la caution de son partenaire.

Seule la seconde contrainte  $Y^H - 2r \geq \max\{0, (1-\lambda)Y^H\}$  jouera. La condition de profit espéré nul pour la banque est  $p^2r + p(1-p)2r - \lambda(1-p)^2\gamma = \rho$ .

En résolvant les deux équations précédentes, nous obtenons :

$$r = \lambda \frac{Y^H}{2} \text{ avec}$$

$$\lambda = \frac{\rho}{\{pY^H - (1-p)\gamma\} - \frac{1}{2}p\{pY^H - 2(1-p)\gamma\}}$$

Comme  $[pY^H - (1-p)\gamma] > [pY^H - 2(1-p)\gamma] > \frac{1}{2}p[pY^H - 2(1-p)\gamma]$ , le taux d'intérêt d'équilibre est moins élevé en présence de caution solidaire.

En définitive les vérifications sont rares en présence de caution solidaire de sorte que les coûts de vérification sont faibles et le taux d'intérêt d'équilibre l'est également.

Même si le prêteur refuse de faire un prêt dans le cas d'un contrat individuel à cause des coûts de vérification élevés (c'est-à-dire lorsque l'équation  $p(Y^H - r) - \bar{u} \geq 0$  n'est pas satisfaite), un contrat de prêt solidaire peut rendre le prêt possible.

### - **La procédure de mise en exécution des contrats de prêt**

Ce problème provient de l'incapacité du prêteur à prendre des sanctions contre un emprunteur défaillant. Même si le projet de l'emprunteur réussit de sorte qu'il est capable de rembourser, il peut toujours refuser de le faire si le système légal est déficient et si l'état de pauvreté de l'emprunteur ne permet pas de prendre des sanctions efficaces contre lui.

Besley et Coate (1995) montrent que les prêts groupés ont deux effets opposés sur les taux de remboursement.

L'avantage des prêts au groupe est qu'ils permettent à ceux dont les projets sont rentables de rembourser les dettes de ceux qui sont défaillants.

L'inconvénient est qu'un emprunteur qui a un rendement faible peut ne pas être capable de rembourser sa propre dette à cause du fardeau que constitue la dette de son partenaire défaillant.

Cependant si les liens sociaux sont suffisamment forts parmi les membres, aucun emprunteur ne peut volontairement se déclarer défaillant car il s'exposera à des sanctions de la part du prêteur et de sa communauté, c'est pour cela qu'un groupe d'emprunteurs rembourse mieux qu'un emprunteur individuel.

Le modèle peut être résumé en distinguant deux cas :

- Dans un groupe de prêt, un des membres du groupe est incapable ou ne souhaite pas rembourser, son partenaire se charge alors de son prêt. Dans ce cas le prêt solidaire est plus intéressant que le prêt individuel.
- Un des membres du groupe est incapable ou ne souhaite pas rembourser sa propre dette et son partenaire ne peut rembourser que sa propre dette. Dans ce cas le prêt individuel est plus intéressant que le prêt solidaire.

Selon que le premier cas est plus fréquent que le second, le défaut sera plus ou moins réduit par la responsabilité conjointe.

À partir de ces deux cas, il est à noter que la défaillance d'un membre est partagée par tous les autres membres dans le cas d'un contrat solidaire, cependant les sanctions sociales peuvent atténuer cette défaillance.

Si un emprunteur défaillant est nuisible à son partenaire (celui-ci est exclu des prêts futurs), il sera soumis à des sanctions de la communauté (sanctions sociales).

Ces sanctions sociales modifient les conditions de remboursement en présence de contrats solidaires.

Les sanctions sociales réduisent l'attrait du non remboursement dans le cas où l'un des membres est défaillant de façon intentionnelle et son partenaire ne souhaite rembourser que sa

part. Si les décisions de remboursement sont prises conjointement, la capacité de remboursement en présence de caution solidaire est la même qu'en cas de contrat individuel.

Pour démontrer cela, considérons les revenus  $Y_1$  ou  $Y_2$  réalisables par les membres d'un groupe donné. Si le groupe maximise le bien-être commun, les membres partageront le revenu net (c'est-à-dire moins le remboursement) de manière à égaliser les utilités marginales de consommation.

La variable pertinente dans la décision de remboursement n'est pas le revenu individuel comme dans le cas non coopératif mais le revenu total ou moyen.

En conséquence, les emprunteurs seront volontairement liés par leurs prêts sans tenir compte du type de contrat, à responsabilité individuelle ou collective.

Tous les travaux montrent que les innovations financières des institutions de microfinance ont permis de ramener sur le marché du crédit tout un pan de la population qui était exclue du système financier formel, car comme l'a souligné Nowak<sup>8</sup> (2005) « ouvrir l'accès au crédit à tous les acteurs économiques favorise la réussite personnelle, mais aussi l'égalité des chances et la préservation du capital social. »

---

<sup>8</sup> Nowak, M. (2005) « On ne prête (pas) qu'aux riches, la révolution du microcrédit », JC Lattès

### **I.3 REPRESSIION FINANCIERE ET CROISSANCE DANS UN CADRE MACROECONOMIQUE.**

Selon les théories traditionnelles formulées par R. Mc Kinnon (1973, 1981) et E. S. Shaw (1973), la répression financière dans les pays en développement découle du fonctionnement dual de l'économie limitée par l'existence d'un secteur traditionnel dont la productivité est faible et augmente peu aussi bien en raison du choix des techniques, des coûts fixes et des économies d'échelle que des formes de financement. De manière plus spécifique elle s'explique par le fait que les institutions financières ou leurs départements qui se spécialisent afin d'être plus efficaces dans l'attribution de crédit à des secteurs dont les rentabilités et les risques présentent une fragmentation duale, ont peu de moyens de connexions ou d'intégration entre elles car le marché interbancaire est presque inexistant. De ce fait il y a peu de liaison entre les banques formelles et les agents informels<sup>9</sup>. Cette situation est renforcée par le fait que les comportements d'épargne sont aussi de type duaux : l'épargne est diversifiée dans le secteur moderne au contraire du secteur informel.

Les auteurs mentionnés reprochaient à la politique économique de renforcer cette situation. En effet, dans les années 1970 et particulièrement en Afrique francophone, la politique monétaire pratiquait des taux d'intérêt bas et subventionnait le crédit par le biais des bonifications de taux d'intérêt afin de soutenir l'investissement dans le secteur public et dans des secteurs jugés prioritaires comme les matières premières et les branches exportatrices. Dans cette configuration les banques privilégieraient les secteurs prioritaires et les grandes entreprises et rationneraient le crédit par des moyens quantitatifs plutôt que par les taux d'intérêt, notamment dans le secteur informel où dominent les coûts fixes, le coût élevé de l'intermédiation financière en raison de la petite taille des crédits et les risques importants. Les auteurs recommandaient une libéralisation des marchés et une politique monétaire orthodoxe accompagnée de la promotion d'un marché monétaire accessible à un large éventail d'agents. Ces transformations faites, la situation n'a guère changé, alors que le taux de refinancement s'est aligné sur les taux internationaux et que les bonifications d'intérêt ont

---

<sup>9</sup> Rappelons que le secteur informel est un sous secteur des ménages qui ne connaît pas la division institutionnelle entre les détenteurs de capital et le salariat mais est dominé par des relations économiques entre personnes qu'on peut qualifier de non marchandes. Les activités sont peu enregistrées même s'il ne s'agit pas d'activités volontairement souterraines (au noir) parce que le système administratif est incomplet. Il est plus urbain qu'agricole. Il comprend des travailleurs individuels qui s'autoemploient et de très petites entreprises. La microfinance ne doit donc pas être confondue avec la finance informelle dont les tontines sont un exemple.

disparu. En effet on ne voit pas pourquoi le rationnement quantitatif du crédit aurait eu une influence plus négative que le rationnement par la hausse des taux si on s'en tient à des critères de premier ordre sur la répartition du surplus entre prêteur et emprunteur. Il n'en est pas de même si on considère aussi les paramètres de second ordre, c'est-à-dire le risque. Le rationnement par les taux exclut les projets certains et peu rentables, le rationnement quantitatif exclu les projets sans garanti qu'ils soient risqués ou non. La disparition des avantages sectoriels a permis d'accorder du crédit aux secteurs formels non privilégiés en substitution des secteurs privilégiés, mais le secteur formel jugé plus efficace ne s'est pas développé au détriment du secteur informel ou traditionnel. On a même observé dans les années récentes l'évolution inverse. En effet l'argumentation était erronée parce qu'elle supposait que le rationnement quantitatif du crédit était plus préjudiciable que la hausse des taux, parce qu'elle omettait la question de la forme de l'épargne et de l'information imparfaite sur les risques. Le secteur informel où les agents les plus pauvres manquent d'épargne individuelle qui sert à financer une partie des dépenses ou à cautionner les projets. Ce qu'on pouvait reprocher à la politique des années 1970, c'était de ne pas assez rémunérer et protéger contre l'inflation une épargne en grande partie monétaire. La libéralisation des marchés financiers et la suppression des politiques de bas taux d'intérêt débiteurs n'a pas changé cette situation ni modifié les garanties que les agents les plus pauvres pouvaient proposer du fait que l'épargne unitaire était de trop petite taille et que les garanties en terme de biens réels étaient presque inexistantes puisqu'il s'agissait justement de constituer le capital.

En revanche depuis les travaux de Stiglitz et Weiss (1981), on a cherché à expliquer la répression financière à l'aide de l'information asymétrique. La distribution du crédit est alors gouvernée non seulement par des arguments du premier ordre qui comparent le coût du crédit à l'espérance de rentabilité des projets du côté des demandeurs, et au coût du refinancement des institutions financières du côté des offreurs, mais aussi par des arguments du deuxième ordre concernant le risque, c'est-à-dire en première approximation la variance des rentabilités. La hausse du taux d'intérêt peut avoir pour conséquence d'antisélectionner les risques. Les prêteurs sont alors amenés à utiliser au moins deux instruments, le coût et la disponibilité du crédit, pour en décider l'attribution. La répression financière ne s'exprime plus comme un choix délibéré de politique économique visant à favoriser des projets ayant une faible rentabilité interne mais procurant des effets externes positifs, mais comme un choix entre des projets ayant la même rentabilité interne mais offrant des garanties plus ou moins fortes en raison de la richesse initiale de leurs promoteurs. Développer le crédit consiste non seulement à en réduire le coût mais aussi à organiser une mutualisation des risques.

Cette conclusion conduit au niveau macroéconomique à considérer deux générations de modèles : les modèles de première génération pour lesquels la politique économique transite par le coût du crédit et les modèles de deuxième génération qui introduisent un effet spécifique du risque et des formes organisationnelles du secteur financier à travers la théorie des contrats.

### **I.3.1 LES MODELES DE PREMIERE GENERATION**

Le premier modèle précurseur de la répression financière est à notre connaissance celui de Bhaduri (1973)<sup>10</sup> sur le Bengale occidental. Il s'agit d'expliquer pourquoi, en dépit des efforts pratiqués par le gouvernement pour inciter les paysans à adopter des techniques nouvelles permettant d'améliorer la productivité, les paysans persistent à cultiver comme auparavant alors que cela ne profite à personne, ni au propriétaire de la terre, ni au paysan qui la loue et la cultive, bien que personne ne les y oblige. Selon le modèle de Bhaduri l'économie du Bengale était semi-féodale. Le paysan cultive une terre qui ne lui appartient pas. Ses ressources sont limitées par sa force de travail et sont insuffisantes pour lui permettre de subsister. Il doit donc s'endetter avant de vendre sa récolte. Comme sa productivité est faible et constante, il s'endette chaque année auprès du propriétaire et rembourse en partie, s'étant auparavant acquitté de la rente sous forme de fermage ou de métayage. Il est de fait en permanence endetté. Si l'Etat subventionne des investissements, par l'intermédiaire du propriétaire, pour une innovation fournissant des gains de productivité, ceux-ci profitent la première année aux deux protagonistes. L'endettement et les charges d'intérêt du paysan auprès du propriétaire sont les mêmes. Ainsi le locataire pourrait rembourser une partie des prêts, à la fin de la première période. A long terme, quand on enchaîne les périodes, les progrès de productivité acquis une fois pour toute, la dette s'évanouirait et l'innovation aurait un caractère libérateur en plus des gains des deux parties. Le jeu (statique et dynamique) serait coopératif, les risques étant mieux répartis. Mais il peut devenir non coopératif car les propriétaires se trouvent dans une situation moins favorable, surtout si leur part des profits supplémentaires est inférieure aux intérêts qu'ils touchaient auparavant, sans compter la modification des rapports non économiques que cela induit entre les deux catégories d'agents. Le propriétaire a donc intérêt à empêcher l'innovation, à détourner la subvention ailleurs, vers d'autres projets. En terme de théorie des jeux, soit son bilan comptable est défavorable et il choisit une stratégie non

---

<sup>10</sup> Bhaduri, A. (1973), « *A study in Agricultural Backwardness under semi-feudalism* », The Economic Journal, vol.83, n° 329, 120-137.

coopérative correspondant à un dilemme du prisonnier, soit il est favorable mais il a une alternative extérieure plus alléchante. C'est pourquoi les distributions de crédits ou de subventions selon le mode descendant traditionnel, transitant par les hiérarchies traditionnelles, peuvent ne jamais parvenir à leur destinataire final ou soutenir des projets différents du but initial. Le développement peut être bloqué malgré le financement car celui-ci peut être détourné ou plus simplement refusé. Le microcrédit est alors un moyen de distribuer ces subventions en contournant un des partenaires de cet équilibre de Nash non coopératif.

L'étape suivante consiste à articuler le secteur traditionnel et/ou informel à un secteur moderne dans une économie duale. Le dualisme est tel que les taux d'intérêt officiels ne sont pas un indicateur du coût du crédit pour le secteur informel. La monnaie y est la seule forme d'épargne et est donc complémentaire à l'investissement. De plus les taux d'intérêt pratiqués sont très élevés en raison de l'absence de garantie autre que monétaire et parce que les prêteurs pensent que les individus qui s'adressent à eux sont très risqués puisque le secteur financier formel leur aurait refusé du crédit auparavant.

Dans cet esprit nous développons un modèle qui montre comment le microcrédit peut contourner ce type de contraintes dans le cadre de l'Afrique subsaharienne. Celle-ci est caractérisée par l'existence de deux secteurs, un secteur moderne financé par des banques traditionnelles et un secteur informel financé par le microcrédit. Le modèle décrit une situation de double habitat préféré : les comportements financiers diffèrent pour la détention de l'épargne monétaire et pour la distribution du crédit. Ce dualisme s'exprime sous quatre formes :

- Le secteur informel est un sous secteur des ménages. Il ne produit que pour le marché national et la consommation tandis que le secteur formel, identifié ici au secteur moderne, produit pour l'exportation et les dépenses publiques ou privées. L'investissement, réalisé dans les deux secteurs, ne peut provenir que du secteur moderne ou des importations. Plus précisément le secteur moderne comprend l'agriculture d'exportation, la production de matières premières pour l'exportation, l'industrie, les transports tandis que le secteur informel comprend l'agriculture vivrière<sup>11</sup> (il est alors rural et à dominante féminine) et les services (il est alors urbain et à dominante masculine).
- La richesse du secteur moderne est détenue sous forme de capital, de dette publique et de monnaie alors que le secteur informel ne possède que de la monnaie centrale

---

<sup>11</sup> Il s'agit d'une simplification. Par exemple, au Mali, la production de coton pour l'exportation est en partie réalisée par des unités paysannes de petite taille classées en comptabilité nationale dans le secteur informel. Cette question réapparaît au niveau financier puisque ces agriculteurs sont en partie financés par le microcrédit.

(éventuellement de la monnaie placée dans les réseaux d'épargne), des logements et du cheptel. L'investissement du secteur traditionnel est complémentaire de la monnaie qui sert de mise initiale. Il est de petite taille, nécessite d'avancer des coûts fixes importants et son rendement est croissant.

- Le crédit international ou national des banques n'atteint pas le secteur informel qui ne peut être nourri que par la microfinance. Sous sa forme traditionnelle, elle était constituée de l'usure, des avances sur récolte et des tontines. Sous sa forme moderne, elle pratique des contrats à responsabilité collective alors que le secteur moderne emprunte selon des contrats à responsabilité individuelle.
- La formation des coûts est elle-même typée. Dans le secteur moderne, les prix sont fixés par un taux de marge sur les coûts comprenant les salaires et les produits importés. Les salaires ne sont pas indexés sur les coûts des produits importés et dépendent en partie de la fixation des salaires dans le secteur public qui joue un rôle directeur. Dans le secteur informel, les prix équilibrent l'offre et la demande. Ainsi les salaires y servent d'ajustement pour égaliser les coûts aux prix d'équilibre. Dans les deux secteurs il n'y a pas de courbe de Phillips. Le non-emploi excède largement le chômage de personnes pouvant travailler comme salariés dans le secteur moderne.

Le modèle vise à étudier l'impact de la politique économique et les pièges de croissance en économie duale. Nous nous sommes inspirés du modèle de C. Eboué (1990) tout en adoptant une optique de prime de risque et de diviseur du crédit sans contrôle direct de la monnaie centrale.

Le modèle est décrit du point de vue technique au fil des équations. Le secteur moderne est noté (1) et le secteur informel est noté (2). Chaque secteur a son propre prix. Le salaire nominal du secteur moderne est fixé en relation avec le salaire dans le secteur public. Il est donc un instrument de la politique économique tandis que les entreprises du secteur moderne fixent leurs prix par un mark-up de sorte que nous raisonnerons à taux de profit constant. Dans le secteur informel les salaires sont déterminés par l'équilibre de l'offre et de la demande de travail car le chômage moderne qui influe sur les salaires au travers d'une courbe de Phillips n'existe pas. Le PIB total est la somme des valeurs ajoutées des deux secteurs (formels et informels) et constitue le revenu intérieur. On écrit donc l'équilibre en valeur et en volume de la façon suivante :

$$PY = P_1Y_1 + P_2Y_2$$

$$Y = Y_1 + Y_2$$

où  $P_i$  et  $Y_i$  sont les niveaux des prix et des valeurs ajoutées. Dans toute la suite nous utiliserons les grandes lettres pour symboliser les variables en niveau et les petites lettres pour désigner les logarithmes. Le modèle est écrit en part de PIB selon une log-linéarisation traditionnelle.

L'habitat préféré du côté de l'épargne s'exprime par une dissociation des demandes de monnaie des agents des deux secteurs :

$$m_1 = \frac{M_1^d}{PY} = m_1^0 - \mu_1 r_F \quad (1)$$

$$m_2 = \frac{M_2^d}{PY} = m_2^0 + \mu_2 r_F \quad (2)$$

où  $M_i^d$  sont les demandes de monnaie et  $r_F$  le taux d'intérêt nominal, fixé par la banque centrale. Les agents du secteur moderne ont accès au marché financier national, c'est-à-dire indirectement au marché monétaire. Pour eux le taux d'intérêt est monétaire, de nature keynésienne et son niveau est à la source du choix de portefeuille financier. Une hausse du taux d'intérêt accroît leur demande de titres (nationaux et étrangers) et réduit leur demande de monnaie ou de livrets de caisse d'épargne. En revanche, les agents du secteur informel ne peuvent épargner que sous forme monétaire (monnaie centrale ou monnaie postale ou monnaie dans les caisses d'épargne). Le taux d'intérêt représente donc pour eux une variable cruciale de l'arbitrage entre consommation et épargne. Lorsque la banque centrale augmente le taux du marché monétaire, la rémunération des actifs financiers s'accroît et incite les agents du secteur moderne à les détenir au détriment de la monnaie, tandis que la rémunération des comptes d'épargne s'accroît et incite les agents du secteur informel à épargner.

La banque centrale fixe le taux du marché monétaire en fonction de sa politique de change et de gestion de l'inflation. Cette dernière est donnée par la croissance des prix du secteur moderne :

$$r_F = r_0 + r^* + (1 + \beta) \dot{p}_1 \quad (3)$$

où  $r_F$  est le taux d'intérêt du marché monétaire,  $r_0$  est un taux objectif caractérisant la nature restrictive de la politique et  $\dot{p}_1$  est le taux d'inflation du secteur moderne.

La parité de taux d'intérêt avec anticipations rationnelles détermine le taux de change en régime de change flexible et le taux d'intérêt en régime de change fixe :

$$r_F = r^* + \dot{e} \quad (4)$$

En termes réels, on écrit :

$$r_F - \dot{p}_1 = \rho^* + \dot{x} \quad (5)$$

où  $\rho^*$  est le taux d'intérêt réel international,  $x$  est le taux de change réel,  $e$  est le taux de change nominal,  $\dot{p}_1$  est le taux d'inflation mesuré par le taux de croissance des prix du secteur moderne,  $r^*$  est le taux d'intérêt nominal international,  $\dot{e}$  et  $\dot{x}$  sont les variations des taux de change.

Les banques fixent le taux d'intérêt du secteur moderne en fonction du coût de leur refinancement net des réserves obligatoires et d'une prime de risque qui augmente avec le rapport endettement/capital des entreprises. Nous ferons l'hypothèse que le coefficient de capital est constant. On a donc :

$$r_1 = r_F + b_1(D_1(-1)) + \rho_1 \quad (6)$$

$D_1$  est la part de l'endettement du secteur formel dans la production et  $\rho_1$  est une prime de risque pays sur les entreprises du secteur formel.

Les institutions de microcrédit fixent le taux d'intérêt des prêts en fonction du coût de leur refinancement  $r_F$ , des subventions qu'elles reçoivent  $SUB$ , d'une prime de risque  $\rho_2$  et d'un quatrième terme  $CS$  qui représente la caution solidaire prélevée sur les profits :

$$r_2 = r_F - SUB + \rho_2 - b_2 CS \quad (7)$$

Dans ce modèle le secteur informel ne reçoit du crédit que d'institutions de microcrédit qui proposent des contrats de prêts solidaires pour lesquels les emprunteurs forment des groupes, décident en commun du prêt et versent une caution solidaire proportionnelle au crédit en cas de défaillance d'un membre. Alors que les subventions par unité de crédit réduisent la concurrence sur le taux d'intérêt, la caution solidaire permet d'abaisser le taux d'intérêt d'une quantité supérieure. En effet, en concurrence parfaite, les institutions de microcrédit doivent compenser l'emprunteur en abaissant le coût du crédit au moins autant que la caution. Mais le taux doit en outre être réduit afin d'inciter les emprunteurs à entreprendre les projets les moins risqués. Ainsi la caution solidaire (qui n'est pas un nantissement) permet de réduire la prime de risque, ce qui s'exprime dans ce modèle par la condition :  $b_2 > 1$ .

L'investissement du secteur (1) dépend de la profitabilité qui est l'écart entre le taux de profit et le coût d'usage du capital :

$$I_1 = h(\pi_1 - r_1 + \dot{p}) \quad (8)$$

L'investissement dans le secteur (2) dépend aussi de la profitabilité diminuée des coûts fixes et d'un effet de richesse exprimant la complémentarité entre investissement et monnaie :

$$I_2 = h(\pi_2 - r_2 + \dot{p} - CF) + (m_2 - \bar{m}) \quad (9)$$

$I_1$  et  $I_2$  sont les parts de l'investissement relatives aux valeurs ajoutées des secteurs,  $\pi_1$  et  $\pi_2$  sont les taux de profit des deux secteurs,  $\dot{p} = \dot{p}_1$  est le taux de croissance du prix du capital. Dans les économies que nous considérons le capital est constitué uniquement de biens du secteur formel (1). Enfin  $CF$  est le coût fixe des investissements du secteur informel et  $\bar{m}$  est le niveau de masse monétaire nécessaire aux transactions.

La dette publique s'accumule avec les dépenses publiques nettes des impôts :

$$D_G = D_G(-1)(1 + r_F - \dot{p} - g_1) + G + SUB * D_2(-1) \frac{1-\gamma}{\gamma} \quad (10)$$

où  $G$  sont les dépenses publiques nettes des impôts rapportées à la valeur ajoutée du secteur formel  $P_1Y_1$ ,  $SUB * D_2(-1)$  sont les subventions de l'Etat aux entreprises de microcrédit du secteur informel et  $\gamma$  est la part de la production du secteur formel dans le PIB.

La politique budgétaire stabilise la dette publique en faisant varier les impôts compte tenu des dépenses publiques qui comprennent les subventions aux entreprises de microcrédit :

$$G = G_0 - \theta(D_G(-1) - \bar{D}_G) \quad (11)$$

où  $D_G$  est la part de la dette publique dans la production du secteur moderne et  $\bar{D}_G$  est l'objectif de dette.

La dette extérieure s'accumule comptablement selon :

$$D_X = D_X(1 + \rho^* + \dot{x} - g_1) - xX \quad (12)$$

où  $X$  sont les exportations nettes des importations en volume rapportées à la production du secteur moderne et  $x$  représente le taux de change réel. Les exportations nettes dépendent de la compétitivité et de la croissance :

$$X = \delta x - ng_1 \quad (13)$$

La dette du secteur moderne s'accumule selon :

$$D_1 = D_1(-1)(1 + r_1 - \dot{p} - g_1) + I_1 - \pi_1 / k_1 \quad (14)$$

$D_1$  est la part de la dette du secteur formel dans la valeur ajoutée,  $\pi_1$  est le taux de profit et  $\frac{1}{k_1}$  est le coefficient de capital.

La dette du secteur informel est écrite de manière analogue :

$$D_2 = D_2(-1)(1+r_2 - \dot{p} - g_2) + I_2 - \pi_2 / k_2 \quad (15)$$

$D_2$  est la part de la dette du secteur formel dans la valeur ajoutée,  $\pi_2$  est le taux de profit et  $\frac{1}{k_2}$  est le coefficient de capital.

Dans les deux secteurs le prix du capital est le prix du secteur formel.

L'offre de production du secteur moderne est donnée par le capital :

$$Y_1 = k_1 K_1(-1) \quad (16)$$

La production du secteur informel est donnée par le capital :

$$Y_2 = k_2 K_2(-1) \quad (17)$$

Le choix de la consommation dépend des prix avec une élasticité  $\sigma$  de sorte que nous écrivons :

$$\frac{C_1}{Y} = c_1 - \sigma(p_1 - p_2) \quad (18)$$

$$\frac{C_2}{Y} = c_2 + \sigma(p_1 - p_2) \quad (19)$$

À ce stade nous pouvons écrire l'équilibre sur le marché des biens des deux secteurs :

$$\text{Secteur (1)} : Y_1 = G + C_1 + I_1 + I_2 + X$$

$$\text{Secteur (2)} : Y_2 = C_2$$

Notons  $\gamma = \frac{Y_1}{Y_1 + Y_2}$  la part de la production du secteur moderne. L'équilibre du secteur informel s'écrit :

$$\frac{Y_2}{Y} = 1 - \gamma = c_2 + \sigma(p_1 - p_2) \quad (20)$$

et celui du secteur formel :

$$\begin{aligned} \frac{Y_1}{Y} = & \gamma G + c_1 - \sigma(p_1 - p_2) + h(\pi_1 - r_1 + \dot{p})\gamma + h(\pi_2 - r_2 + \dot{p} - CF)(1 - \gamma) \\ & + (m_2 - \bar{m})(1 - \gamma) + \delta x - ng_1 \end{aligned} \quad (21)$$

Afin de décrire l'offre il faut modéliser la formation des prix. Dans le secteur formel, la part des salaires (ou des profits) dans la production en valeur est constante, soit :

$$\frac{W_1 N_1}{P_1 Y_1} = Cste$$

En supposant que la productivité marginale du travail est décroissante, on obtient en logarithme :

$$p_1 = w_1 + \alpha y_1 + \text{Log}(1 - \pi_1)$$

Les salaires dépendent de la norme publique et d'une indexation partielle sur les prix à la consommation :

$$w_1 = w_0 + \lambda p_c \text{ avec } p_c = n(p^* + e) + (1 - n)p \text{ où } n \text{ est la propension à importer.}$$

Tous calculs faits on obtient :

$$p_1 = \frac{w_0 + \alpha y + \lambda n x + \text{Log}(1 - \pi_1)}{1 + \lambda n}$$

Cela nous permet d'écrire en taux de croissance une relation entre l'inflation, la croissance et la dérivée du taux de change réel :

$$\dot{p}_1 = \dot{p}_0 + \alpha g_1 + \varepsilon \dot{x} \quad (22)$$

Dans ces équations  $w_1$  est le salaire,  $p_c$  est le prix à la consommation,  $p^*$  sont les prix étrangers et  $0 < \lambda < 1$  est le coefficient d'indexation.

La modification de la répartition s'interprète comme un choc de l'inflation structurelle.

Dans le secteur informel, la répartition - ou encore le taux de profit - détermine le salaire compatible avec l'équilibre de l'offre et de la demande.

Lorsqu'il n'y a pas de contrainte financière, les équilibres sur les deux marchés de l'investissement déterminent la croissance compatible avec la répartition et la politique économique : relations taux de profit, taux de croissance, taux d'intérêt :

$$h(\pi_1 - r_1 + \dot{p}) = g_1 / k_1 \quad (23)$$

$$h(\pi_2 - r_2 + \dot{p} - CF) + (m_2 - \bar{m}) = g_2 / k_2 \quad (24)$$

Les deux secteurs ne croissent pas à la même vitesse. Selon les statistiques récentes, le secteur informel a crû beaucoup plus vite (sur 5 à 10 ans, c'est-à-dire à moyen terme) que le secteur formel en Afrique subsaharienne.

Les deux équilibres sur les marchés des biens déterminent la part relative des secteurs et le prix relatif pour l'obtenir. La croissance du secteur informel est obtenue grâce à la baisse des prix relatifs :

$$\begin{aligned}
1 - \gamma &= c_2 + \sigma(p_1 - p_2) \\
1 - c_2 + \sigma(p_2 - p_1) &= c_1 + \sigma(p_2 - p_1) \\
+h(\pi_1 - r_1 + \dot{p})\gamma + h(\pi_2 - r_2 + \dot{p} - CF)(1 - \gamma) & \\
+(m_2 - \bar{m})(1 - \gamma) + \delta x - ng_1 + \gamma G & \quad (25)
\end{aligned}$$

Ainsi les équilibres sur les marchés des biens ne déterminent pas la croissance ou le taux de change réel mais le partage entre les deux secteurs  $\gamma$  et les prix relatifs  $(p_1 - p_2)$  qui ne sont pas constants au cours du temps.

Dans la situation stationnaire de moyen terme, le taux de change réel est stable, ce qui s'écrit :

$$\dot{x} = 0$$

Le taux d'intérêt réel est donc fixé par l'étranger, quelque soit le régime de change de court terme, soit :

$$r_F - \dot{p} = \rho^* \text{ en vertu de l'équation (5).}$$

La détermination des salaires fixe l'inflation en fonction de la croissance du secteur moderne :

$$\dot{p} = \dot{p}_1 = \dot{p}_0 + \alpha g_1$$

La fonction de réaction de la banque centrale détermine le taux d'intérêt objectif compatible avec cette croissance :

$$r_0 = \rho^* - r^* + \beta \dot{p} = -\dot{p}^* + \beta \dot{p}$$

L'équilibre sur les marchés des biens se réalise bien comme nous l'avons précédemment noté par les prix.

La résolution du modèle dépend des régimes de l'économie. Nous allons tout d'abord nous placer dans la situation où il n'existe pas de contrainte quantitative.

Nous allons montrer qu'en l'absence de contraintes financières, les dettes sont stables au sens où elles convergent toujours vers des valeurs d'équilibre quelle que soit la situation initiale de l'économie moyennant l'usage habituel des règles de politique économique. C'est la variation du taux de change réel qui permet l'équilibre de la balance courante. La décomposition sectorielle de la production s'en déduit. La fiscalité stabilise la dette publique. Les contraintes sur les dettes sectorielles ne peuvent être qu'internes.

La question de la stabilité de la dette extérieure est résolue en enchaînant le calcul à partir d'une date initiale ( $t = 0$ ) :

$$\frac{D_x(t)}{(1 + \rho^* - g_1)^t} = D_x(0) - \frac{xX}{\rho^* - g_1} \left(1 - \frac{1}{(1 + \rho^* - g_1)^t}\right)$$

Si  $\rho^* < g_1$ , les intérêts de la dette sont inférieurs aux revenus de la croissance, la dette converge vers une valeur indépendante de la dette initiale quelles que soient les exportations (c'est-à-dire quel que soit le taux de change réel) :

$$D_X = -\frac{xX}{g_1 - \rho^*} \quad (26)$$

Si  $\rho^* > g_1$ , les intérêts de la dette sont supérieurs aux revenus de la croissance et la dette limite actualisée dépend de la dette initiale :

$$\lim \frac{D_X(t)}{(1 + \rho^* - g_1)^t} = D_X(0) - \frac{xX}{\rho^* - g_1} \quad (27)$$

La stabilité est obtenue quand la limite de la dette actualisée est nulle : il faudra à partir d'une certaine date réaliser des excédents commerciaux. Le taux de change réel d'équilibre permet de réaliser l'équilibre de la balance courante (équation (27)).

La stabilité de la dette publique est une question d'un autre ordre. La dette limite vaut :

$$D_G = \frac{G_0 + \theta \bar{D}_G + SUB.D_2 \frac{\gamma}{1-\gamma}}{g_1 + \theta - \rho^*} \quad (28)$$

Il existe un taux de fiscalité  $\theta$  minimal nécessaire pour assurer la stabilité de la dette publique quelque soit la dette initiale et politique budgétaire de dépenses et de subventions :

$$\rho^* - g_1 - \theta < 0 \quad (29)$$

La question de la stabilité des dettes privées des deux secteurs est moins traditionnelle en raison des spécificités des économies en développement.

Dans le secteur moderne, du fait que la prime de risque croît avec l'endettement, la dette limite est la solution d'une équation du second degré :

$$(1 + hk_1)b_1 D_1^2 + [(1 + hk_1)(\rho^* + \rho_1) - hk_1\pi_1 - hb_1] D_1 - \frac{1}{k_1} [(1 - hk_1)\pi_1 + hk_1(\rho^* + \rho_1)] = 0 \quad (30)$$

Il existe deux dettes d'équilibre  $D_{\min}$  et  $D_{\max} > 0$ . Seule la première est stable ; si la dette initiale est supérieure à  $D_{\max}$ , la dette diverge car le taux d'intérêt est trop élevé et fait boue de neige au sens où son gonflement conduit à une hausse cumulative des taux d'intérêt qui précipite la banqueroute. De cette situation les prêteurs se garantissent en fixant un niveau maximal du rapport endettement sur capital.

Application numérique :  $h = 2,0$  ;  $k_1 = 0,5$  ;  $\pi_1 = 0,15$  ;  $\rho^* + \rho_1 = 0,05 + 0,05 = 10\%$  . Le taux de croissance vaut 10% et la dette vérifie l'équation :  $10b_1D_1^2 + (0,25 - 10b_1)D_1 - 1 = 0$  . Suivant les primes de risque on obtient les résultats suivants :

$$b_1 = 0 \quad D_{\min} = D_{\max} = 4$$

$$b_1 = 0,10 \quad D_{\min} = -0,70 \quad D_{\max} = 1,45$$

$$b_1 = 0,20 \quad D_{\min} = -0,40 \quad D_{\max} = 1,27$$

$$b_1 = 0,30 \quad D_{\min} = -0,27 \quad D_{\max} = 1,19$$

$$b_1 = 0,50 \quad D_{\min} = -0,21 \quad D_{\max} = 1,13$$

$$b_1 = 10,0 \quad D_{\min} = -0,01 \quad D_{\max} = 1,01$$

$$b_1 = +\infty \quad D_{\min} = 0 \quad D_{\max} = 1$$

Comme dans cet exemple le coefficient de capital vaut deux (la productivité du capital vaut 0,5), la dette maximale (rapportée à la production) ne peut dépasser la valeur 2 correspondant à l'absence de fonds propres. Il existe donc une limite supérieure de la dette que les prêteurs peuvent tolérer au delà de laquelle ils savent que la hausse du taux d'intérêt ne les garantit pas contre son gonflement ininterrompu indépendamment des considérations de deuxième ordre sur le risque.

Pour connaître la sensibilité de la dette limite aux conditions de la répartition et de l'offre de crédit il est plus simple d'écrire l'équation dynamique en fonction du taux de croissance :

$$(\rho^* + \rho_1 + b_1D_1 - g_1)D_1 + g_1 - \pi_1 = 0 \quad \text{avec} \quad g_1 = hk_1(\pi_1 - \rho^* - \rho_1 - b_1D_1)$$

On en déduit :

$$D_1 = \frac{h_1k_1}{1+h_1k_1} \left(1 - \frac{\pi_1}{g_1}\right) \quad \text{et}$$

$$\Gamma D_1 = \frac{h_1k_1}{1+h_1k_1} \left[ h_1k_1(\rho^* + \rho_1 + b_1D_1)d\pi_1 - \frac{h_1k_1\pi_1}{g_1^2} d(\rho^* + \rho_1) - h_1k_1D_1db_1 \right] \quad \text{avec}$$

$$\Gamma = 1 + \frac{\pi_1}{g_1^2} \frac{(h_1k_1)^2}{1+h_1k_1} b_1 > 0$$

Les signes des dérivées partielles sont sans ambiguïté :

$$D_{\min} = D_{\min}^{(+)}(\pi_1, \rho^* + \rho_1, b_1)^{(-)}$$

La dette limite augmente avec le taux de profit (capacité à payer) et diminue avec le taux d'intérêt réel étranger additionné de la prime de risque que supporte le secteur moderne car la somme de ces deux termes représente la rémunération exigée du capital.

Dans le secteur informel, la dette limite dépend de tous les paramètres de la politique économique et indirectement de la situation du secteur formel par le canal de l'inflation :

$$D_2 = \frac{\frac{1-hk_2}{k_2} \pi_2 + (h-\mu_2)\rho^* + h(\rho_2 + CF - SUB - b_2CS) - \mu_2\dot{p}}{(1+hk_2)(\rho^* + \rho_2 - SUB - b_2CS) + hk_2(CF - \pi_2) - \mu_2k_2(\rho^* + \dot{p})} \quad (31)$$

ou encore :

$$D_2 = \frac{1}{k_2} \left[ 1 + \frac{\pi_2 - \rho^* - \rho_2 + SUB + b_2CS}{\Delta} \right] \text{ avec}$$

$$\Delta = (1+hk_2)(\rho_2 - SUB - b_2CS) + (1+(h-\mu_2)k_2)\rho^* + hk_2(CF - \pi_2) - \mu_2k_2\dot{p}$$

$$\frac{\partial D_2}{\partial \pi_2} > 0, \frac{\partial D_2}{\partial (\rho_2 - SUB - b_2CS)} < 0, \frac{\partial D_2}{\partial CF} < 0, \frac{\partial D_2}{\partial \dot{p}} > 0 \text{ tandis que } \frac{\partial D_2}{\partial \rho^*} \text{ est ambigu, mais}$$

$$\frac{\partial D_2}{\partial \rho^*} > 0 \text{ si } \mu_2 \text{ et } \dot{p} \text{ sont élevés, c'est-à-dire si, comme on le suppose habituellement,}$$

l'épargne du secteur traditionnel est très sensible au taux d'intérêt en période de forte inflation.

La dette limite est une fonction croissante du taux de profit (effet de la disponibilité des fonds) et décroissante des coûts fixes (effet du coût de l'investissement). En revanche, elle est fonction croissante des subventions aux institutions financières de microcrédit qui permettent de baisser le taux d'intérêt par un mécanisme de bonification des taux. Elle est aussi une fonction croissante des cautions solidaires qui permettent d'abaisser le coût du microcrédit. Elle croît avec l'inflation qui réduit le coût du crédit du secteur traditionnel par rapport aux prix fixés dans le secteur moderne. Enfin, elle est une fonction ambiguë du taux d'intérêt réel international  $\rho^*$ . Deux effets opposés sont à l'œuvre :

- La hausse du taux étranger accroît les charges d'intérêt et réduit la profitabilité de l'investissement (effet  $h$ ).
- La hausse du taux augmente la rémunération de l'épargne dans le secteur traditionnel, ce qui lui permet de moins s'endetter pour un même investissement. Il s'agit là d'un effet d'économie duale.

Il reste à ce stade du modèle à endogénéiser la caution solidaire qui est la spécificité du microcrédit. Compte tenu des développements théoriques précédents, il est possible de considérer en première approximation que la monnaie détenue par le secteur informel sert de caution solidaire. On écrit donc :

$$CS = m_2 - m_0^2 = \mu_2(\rho^* + \dot{p}) \quad (32)$$

Les variations du taux d'intérêt international et de l'inflation se transmettent à la croissance et à l'endettement du secteur informel par un canal supplémentaire constitué des cautions solidaires du système de microcrédit qui croissent avec le taux d'intérêt nominal et qui sert de levier à l'endettement. La dette limite devient :

$$D_2 = \frac{1}{k_2} \frac{\pi_2 - g_2}{(1 - b_2 \mu_2) \rho^* + \rho_2 - SUB - b_2 \mu_2 \dot{p} - g_2} \text{ ou encore}$$

$$D_2 = \frac{1}{k_2} \left[ 1 + \frac{\pi_2 - (1 + (k_2 - b_2) \mu_2) \rho^* - \rho_2 + SUB + b_2 \mu_2 \dot{p}}{\Delta'} \right] \quad (33)$$

$$\Delta' = (1 + hk_2)(\rho_2 - SUB + (1 - b_2 \mu_2) \rho^*) + hk_2(CF - \pi_2) - ((1 + hk_2)b_2 + \mu_2 k_2) \dot{p}$$

$$\text{d'où } \frac{\partial D_2}{\partial \rho^*} < 0 \text{ et } \frac{\partial D_2}{\partial \dot{p}} > 0$$

Dans le secteur informel la hausse du taux d'intérêt international se transmet sous la forme d'une baisse de l'endettement pour un même investissement. L'extension du microcrédit, lorsqu'il n'y a pas de contraintes financières, permet donc au secteur informel de se désendetter pour une même croissance de l'activité grâce au mécanisme de la caution solidaire et à la rémunération de l'épargne monétaire.

Lorsqu'il existe des contraintes financières d'endettement :  $D_1 \leq \bar{D}_1$  et  $D_2 \leq \bar{D}_2$  et si les entreprises butent contre ces dernières, les taux de croissance dépendent des contraintes. Les équations comptables s'écrivent :

$$\bar{D}_1 = \bar{D}_1(1 + r_1 - \dot{p} - g_1) + g_1/k_1 - \pi_1/k_1$$

$$\bar{D}_2 = \bar{D}_2(1 + r_2 - \dot{p} - g_2) + g_2/k_2 - \pi_2/k_2 - (m_2 - m_0^2)$$

La détention de monnaie dans le secteur informel permet d'accroître l'investissement.

On obtient les taux de croissance des deux secteurs :

$$g_1 = \frac{\pi_1/k_1 - (\rho^* + \rho_1)\bar{D}_1 - b_1\bar{D}_1^2}{1/k_1 - \bar{D}_1} \quad (34)$$

et

$$g_2 = \frac{\pi_2/k_2 - \rho_2\bar{D}_2 + SUB.\bar{D}_2 + [\mu_2 + (\mu_2 b_2 - 1)\bar{D}_2] \rho^* + \mu_2(b_2\bar{D}_2 + 1)\dot{p}}{1/k_2 - \bar{D}_2} \quad (35)$$

$$\text{où l'inflation vaut } \dot{p} = \dot{p}_0 + \alpha g_1 = -\frac{r_0}{\beta} + \dot{p}^* \quad (36)$$

Ainsi une hausse du taux d'intérêt mondial a un effet dépressif sur le secteur moderne, comme on s'y attend naturellement, mais un effet expansionniste sur le secteur traditionnel par plusieurs canaux :

- a) une meilleure rémunération de l'épargne augmente la détention de monnaie ou de quasi-monnaie rémunérées et fournit du financement.
- b) elle fournit la substance de cautions solidaires qui abaissent le coût du crédit dans le secteur informel.

Ces deux effets peuvent contrecarrer la hausse du taux d'intérêt. C'est une des raisons pour laquelle on observe dans les périodes de récession ou de faible croissance ou de politique monétaire restrictive une hausse de la part du secteur informel. Les banques ont de fortes liquidités qu'elles placent sous forme d'obligations publiques ou de titres étrangers alors qu'elles restreignent leur offre de crédit au secteur moderne en raison des risques. De ce fait la croissance et l'inflation sont réduites dans le secteur moderne ce qui accroît la rémunération réelle de l'épargne du secteur informel. En l'absence de microcrédit la récession devrait se transmettre au secteur informel qui accumulerait de la monnaie inutilement. Le microcrédit permet de mobiliser cette épargne à un plus faible taux et de tourner la contrainte financière dans le secteur moderne. Les politiques monétaires restrictives peuvent donc avoir des effets pervers (ou en tout cas inattendus) si le microcrédit et le secteur informel sont importants. Dans ce raisonnement, les contraintes financières quantitatives jouent un rôle à la source. En outre, comme le montrent les équations (34), (35) et (36), une politique monétaire expansionniste, qui se traduit par de l'inflation, conduit à une croissance supérieure du secteur traditionnel. Ce résultat est toutefois sujet à caution car il dépend du fait que l'épargne est indexée sur l'inflation.

Ainsi donc, dans les économies duales où le secteur informel est important, le microcrédit est une forme de financement qui prend plus d'importance dans les périodes de contrainte financière et de taux d'intérêt élevé, car il permet de tourner celle-ci en mobilisant l'épargne monétaire mieux rémunérée qui est une alternative pour le financement de l'investissement et une source de caution solidaire.

### I.3.2 LES MODELES DE DEUXIEME GENERATION

Les modèles que nous avons présentés dans la section précédente sont en fait des modèles de premier ordre. La politique économique transite par le taux d'intérêt et la demande de crédit découle du taux d'intérêt additionné de la prime de risque. Il apparaît deux types de régimes : les régimes de croissance exogène et les régimes de rationnement du crédit qui détermine la croissance en fonction de la contrainte. L'impact de la politique économique résulte de l'existence de deux secteurs aux comportements différenciés. De ce fait les subventions ou les politiques monétaires expansionnistes ont un effet favorable et les politiques monétaires restrictives peuvent avoir un effet défavorable sur le secteur moderne et un effet favorable sur le secteur informel, en lui permettant de tourner les contraintes de crédit auxquels il fait face grâce aux subventions et à une meilleure rémunération de l'épargne qui lui sert d'autofinancement et de cautionnement. Toutefois tous les mécanismes transitent par la rentabilité, c'est-à-dire la différence entre les profits et les coûts du crédit comme somme des intérêts débiteurs et des primes de risque. Ainsi seul compte l'espérance des revenus dans les comportements et le rationnement est exogène. Or, comme nous l'avons indiqué au début de cette première partie, les travaux récents sur le microcrédit se sont orientés vers la question de l'information incomplète et se sont principalement tournés vers une de ses expressions la plus courante : la sélection adverse. Les agents du secteur informel n'ayant pas de garanties financières à proposer, ni de richesse initiale, ni d'antécédents dans la production car ils n'ont que des projets de petite taille, présentent des risques plus élevés et sont de ce fait exclus du marché du crédit. Dans cette perspective, il était naturel de chercher à endogénéiser les contraintes financières des modèles de première génération en relation avec le taux de croissance, tout en gardant les spécificités de l'économie duale de nombreux pays africains. C'est ce qu'ont cherché à faire les modèles de deuxième génération en faisant appel simultanément à la théorie macroéconomique de la croissance endogène et aux fondements microéconomiques de la théorie des contrats en information incomplète.

L'objet de cette section est de présenter ces modèles dans le cadre de la sélection adverse. Pour cela nous résumons le modèle de Bencivenga et Smith (1993)<sup>12</sup>, pour le critiquer et en décrire les prolongements auxquels il a donné lieu.

---

<sup>12</sup>Bencivenga, V.R., & Smith, B.D. (1993), « *Some consequences of credit rationing in an endogenous growth model* », *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol 17.

Le modèle part de l'idée que certaines économies en développement sont duales dans un sens différent de celui que nous avons évoqué jusque là. Elles présentent des secteurs risqués et non risqués ou des projets risqués et non risqués. Or une des caractéristiques principales de l'échec du développement est que les prêteurs ne peuvent connaître ou évaluer la qualité des projets, en tout cas beaucoup moins que dans les pays développés où souvent ces projets sont la poursuite d'une spécialisation ou d'une production antérieure dont les succès sont observables. Ainsi les agents financiers, dans les pays en développement, répugnent plus à financer des projets risqués au moment du démarrage. Le modèle de Bencivenga et Smith est pour cette raison basé sur l'hypothèse que les agents privés ont le choix entre vendre leur force de travail pour toucher un salaire certain (non risqué) ou investir dans un capital risqué dont la rentabilité est aléatoire. Ce projet peut leur coûter d'autant plus que, n'ayant pas de richesse initiale, ils doivent emprunter en totalité ce capital et qu'ils supportent ainsi l'ensemble des coûts avancés en cas d'échec. En raison de l'information asymétrique, les prêteurs fixent les taux d'intérêt pour se protéger contre les risques. Ils doivent donc fixer des taux d'intérêt pas trop élevés pour éviter une antisélection des risques puisque les charges d'intérêt agissent comme une fiscalité sur le succès des projets. En contrepartie, ils doivent rationner le crédit afin d'obliger les demandeurs de crédit à révéler leur catégorie de risque puisque le taux d'intérêt n'est pas un bon instrument de sélection. Or la question du développement est non seulement celle de la croissance en période de démarrage mais celle de la prolongation de la croissance. Le succès des opérations a un effet cumulatif parce que le capital accumulé (et qui se révèle rentable après coup) produit des effets externes positifs qui réduisent le risque et permettent d'une certaine manière de valider après les prises de risque. L'économie se trouve ainsi dans un dilemme : le maintien de bas taux d'intérêt est favorable à l'investissement et à la croissance, mais il encourage des risques dont la limitation nécessite de rationner le crédit et de brider la croissance. Le résultat principal du modèle est que la politique monétaire peut avoir des effets pervers. Toutefois l'articulation entre le progrès technique et la politique économique ne dessine pas de causalité claire, le sens de la causalité peut aller dans un sens ou dans l'autre. Un progrès technique dans le secteur moderne moins risqué augmente l'incitation du secteur risqué à ne pas révéler son risque pour bénéficier de la baisse de la prime de risque. Il en résulte que les prêteurs doivent en réponse rationner le crédit du secteur non risqué, ce qui a un impact négatif sur la croissance. Un progrès technique dans le secteur risqué diminue au contraire l'incitation à ne pas révéler sa classe de risque et accroît l'investissement et la croissance dans ce secteur, puis par effet externe à toute l'économie. Une baisse du taux d'intérêt par des subventions au secteur non risqué afin de lui

permettre d'obtenir du crédit, renforce au contraire la contrainte d'incitation et provoque du rationnement qui nuit à la croissance bien que la rentabilité moyenne de l'économie soit améliorée. Enfin une politique monétaire expansionniste favorise l'investissement dans le secteur moderne peu risqué, mais aussi de manière plus importante dans le secteur risqué, ce qui permet de réduire le rationnement du crédit. La croissance est encouragée bien que l'espérance de la rentabilité globale diminue puisque l'ensemble des deux secteurs prend plus de risque.

Le modèle reprend le principe de la croissance endogène obtenue par l'introduction d'externalités à la P.M. Romer (1986)<sup>13</sup> dans le cadre d'une formalisation à générations imbriquées d'agents et en incertitude. Nous allons successivement le présenter dans un cadre certain, puis introduire l'incertitude, ensuite décrire les conséquences des chocs et des politiques économiques pour critiquer les principes de modélisation.

L'économie ne produit qu'un seul bien qui sert de consommation ou d'investissement. Il existe deux générations imbriquées d'agents vivant deux périodes : les « jeunes » et les « vieux ». Aucun agent ne possède de dotation en bien. Les générations sont de taille fixe (la croissance de la population est nulle) et sont formées d'un continuum d'individus de poids négligeable (concurrence pure et parfaite). L'utilité est identifiée à la dépense et les agents n'ont pas de préférence pour le présent. Le modèle est écrit en écart par rapport à une situation sans incertitude où la règle d'or de taux de croissance nul s'applique et où il n'est donc pas nécessaire d'investir.

- 1) Les jeunes disposent d'une unité de force de travail, les vieux n'ont pas de force de travail.
- 2) Les agents se divisent aussi en deux catégories : les prêteurs et les emprunteurs.
  - les prêteurs transfèrent de la valeur aux emprunteurs sous forme de « prêts » à l'intérieur d'une période et d'une génération. Ce transfert est fait en biens de consommation. Comme il n'est pas intertemporel, il est fait au taux de 1 : le rendement d'un prêt est nul en univers certain car les prêteurs sont en concurrence parfaite et n'ont pas d'aversion pour le risque.
  - les emprunteurs reçoivent un transfert de valeur remboursable au taux du marché qui est donc nul.
- 3) Deux technologies permettent de transférer de la valeur d'une période à l'autre :
  - une technologie autarcique de stockage qui sert à reporter la consommation d'une période à l'autre et qui a un taux de rendement négatif provenant de l'usure des biens (par

---

<sup>13</sup> Romer, P.M. (1986), « *Increasing returns and long run growth* », *Journal of Political Economy*, vol.94.

exemple les troupeaux sont dominés par la monnaie comme réserve de valeur) de sorte qu'une unité de bien en période (t) fournit après stockage  $\beta < 1$  unités de biens en période (t+1).

- une technologie capitaliste de production qui en utilisant à la date (t) une unité de force de travail et x unités de biens de consommation, transformés en capital, produit à la période (t+1)  $Q_x$  unités de capital.

Il reste à combiner ces trois critères pour préciser le modèle.

En début de période (t) les jeunes de la génération (t) vendent leur force de travail d'une unité au salaire  $w(t)$  dans les entreprises des propriétaires de capital de la génération (t-1). Ils en prêtent une partie  $q(t) \leq w(t)$  à d'autres membres de leur propre génération. Cette somme leur est remboursée à la fin de la première période et leur permet de consommer pour les deux périodes, soit  $q(t) = c_1(t) + c_2(t+1)$ . La partie non prêtée est thésaurisée. Elle ne permet de consommer que  $\beta(w(t) - q(t)) = c_1(t) + c_2(t+1)$ . Il vaut donc mieux prêter, mais encore faut-il trouver des emprunteurs. Les emprunteurs ne vendent pas leur force de travail mais cherchent à investir. Ils empruntent  $q$ , avec cela ils achètent  $q$  unités de biens, avec leur travail ils les transforment en capital  $Qq$  au cours de la première période. Ce capital a un rendement brut positif en deuxième période soit  $\rho > 0$ , ce qui fournit en deuxième période un produit brut  $Qq\rho$  qui sert à rembourser le prêt  $q$  et à consommer. L'utilité ou profit net d'un investisseur est donc  $Qq\rho - q$ . Il vaut mieux investir plutôt que thésauriser si  $Q\rho > \beta$ . L'investissement est rentable au niveau individuel si  $Q\rho > 1$ .

Ici le modèle doit introduire une troisième technologie qui diffère des deux technologies de transfert de valeur d'une période à l'autre : la technologie de production des biens de consommation à partir du travail et du capital. La production des biens de consommation est donnée par une fonction Cobb-Douglas dont le coefficient du capital est  $\theta$  avec effet externe sur le capital, soit pour une entreprise :

$$y = \bar{k}^{1-\theta} k^\theta l^{1-\theta}$$

où  $k$  est le capital d'une entreprise,  $l$  est le nombre de travailleurs embauchés dans cette entreprise et  $\bar{k}$  le capital moyen donnant l'effet externe.

En concurrence pure et parfaite, la rémunération des facteurs est donnée par leur productivité marginale :

$$w = (1-\theta)\bar{k}^{1-\theta} k^\theta l^{-\theta} = (1-\theta)\bar{k}l^{-\theta} = (1-\theta)\frac{y}{l}$$

$$\rho = \theta \bar{k}^{1-\theta} k^{\theta-1} l^{1-\theta} = \theta l^{1-\theta} = \theta \frac{y}{k}$$

Chaque entreprise embauche  $l$  travailleurs :

$$l = \left( \frac{w}{1-\theta} \frac{1}{k} \right)^{-1/\theta} = \left( \frac{\rho}{\theta} \right)^{\frac{1}{1-\theta}}$$

Dans l'économie globale, il y a  $L < 1$  travailleurs salariés et  $1-L$  propriétaires d'entreprises de taille identique :

$$(1-L)l = L$$

En raison de l'effet externe la production est homogène au capital :  $(1-L)k = K$  et  $(1-L)y = Y$  où les grandes lettres représentent les variables macroéconomiques.

Comme la technologie de stockage est dominée, les salariés ont intérêt à prêter s'il n'y a pas d'incertitude. Le montant des crédits est égal à la masse salariale :

$$Y[\rho Q(1-\theta) - \theta] = 0$$

$$\text{soit : } \rho Q = \frac{\theta}{1-\theta}$$

Et de même comme la technologie de stockage est dominée  $\rho Q > \beta$ , il n'y a intérêt à s'endetter pour investir que si  $Qq > 1$  et qu'en général  $\theta$  est proche de  $1/3$ , il n'y a pas intérêt à investir dans cette économie, il vaut mieux stocker. La contrainte macroéconomique de la répartition de la production des biens de consommation réduit la rentabilité  $\rho$  en dessous du seuil où il est intéressant d'investir. Le capital est constant et on peut dire que l'économie est en autarcie. Dans ce modèle, c'est l'incertitude qui rend le capital rentable et supérieur aux autres technologies et qui permet la croissance parce que la prise de risque n'est supportée que partiellement par l'investisseur : il n'en supporte pas le coût en cas de faillite, mais il en supporte le coût en cas de réussite sous forme de taux d'intérêt. Mais ce coût serait insuffisant car il serait alors incité à prendre trop de risque et il faut donc rationner le crédit.

En situation d'incertitude, les auteurs imaginent une économie duale comprenant un secteur d'agents (plus) risqués notés (2) et (moins) risqués notés (1). Chaque catégorie d'agent a une probabilité  $p$  de réussir son projet et une probabilité  $1-p$  d'échouer auquel cas il perd tout et ne rembourse rien en vertu de la règle de la responsabilité limitée. S'il réussit, il doit payer le taux d'intérêt  $R$  et le rendement de son opération est  $Q\rho - R$ . Il demande un crédit pour un montant  $q$ . Ce crédit lui est accordé avec une probabilité  $\pi$ . Quand il lui est refusé, avec une probabilité  $1-\pi$ , il ne lui reste plus qu'à se "salarier" et à utiliser la technologie de stockage

pour consommer à la période future la quantité correspondant à son salaire  $w$ , soit la consommation  $\beta w$ . Le rendement espéré de ces opérations est donc :

$$A(R, q, \pi) = p\pi(Q\rho - R)q + (1 - \pi)\beta w$$

Evidemment le taux des prêts risqués  $R$ , le montant des prêts  $q$  et le rationnement, c'est-à-dire la probabilité de refuser un prêt  $1 - \pi$  dépend de la classe de risque.

Ici les auteurs font trois hypothèses :

- 1) la technologie de stockage est dominée même en incertain de telle sorte qu'il vaut mieux s'endetter que de se voir refusé le prêt. C'est ce qu'on appelle les conditions d'incitation :  $pQ\rho > \beta$ .
- 2) Les projets sont tels que les agents moins risqués ont un rendement moyen plus faible :  $p_1 < p_2$  mais  $\beta_1 / p_1 > \beta_2 / p_2$ . Cette hypothèse est à la base de la sélection adverse. En effet la hausse du taux d'intérêt évince des entreprises non risquées dont le rendement devient négatif alors qu'elle laisse sur le marché des entreprises risquées dont l'espérance du rendement reste positive.
- 3) Les prêts sont limités par les avances des salariés (point de vue de l'offre de crédit) ou en d'autres termes les prêteurs refusent de prêter plus que les salaires qui servent de caution implicite (point de vue de la garantie). On remarquera que les auteurs n'évoquent que la première raison, ce qui est contestable :  $q < w$

L'équilibre économique est alors déterminé par deux conditions :

- Les emprunteurs n'ont pas d'aversion pour le risque. Les prêteurs sont en concurrence parfaite et n'ont pas d'aversion pour le risque de sorte qu'ils fixent le taux d'intérêt risqué à un niveau tel que le rendement des prêts soit égal au rendement des prêts certains, soit :  $pR = 1$ .
- Les prêteurs n'accordent des prêts que si, pour un taux d'intérêt donné, les emprunteurs ont avantage à déclarer leur vrai risque, c'est-à-dire qu'un emprunteur risqué n'est pas incité à déclarer qu'il n'est pas risqué pour bénéficier d'un taux d'intérêt plus bas ou vice versa. C'est ce qu'on appelle les conditions de sélection.

Sous ces conditions on montre, comme c'est en général le cas, que les emprunteurs non risqués ne se déclarent jamais "risqués" car ils paieraient un taux d'intérêt trop élevé puisque leur risque de faillite est plus faible. De ce fait leur projet ne serait pas rentable et en tout cas moins rentable que s'ils obtenaient le contrat qui leur est destiné. En revanche les emprunteurs les plus risqués ont avantage à se déclarer "non risqués" pour éviter des taux d'intérêt plus élevés qui leurs sont destinés. De ce fait les prêteurs doivent rationner les emprunteurs non

risqués de façon à décourager par ce rationnement l'incitation qu'ont les emprunteurs les plus risqués à choisir le contrat qui est destiné aux moins risqués. Ainsi l'équilibre rationne les emprunteurs non risqués et leur propose un taux d'intérêt bas pour qu'ils soient malgré tout incités à investir. Si en plus on ajoute la condition que les crédits ne peuvent dépasser le salaire alternatif, on obtient :

$$\pi_1 = \frac{p_2 Q \rho - 1 - \beta_2}{p_2 Q \rho - p_2 / p_1 - \beta_2} < 1$$

La probabilité d'accorder un prêt au secteur moins risqué est croissante en fonction de la rentabilité du capital. Par contre tous les emprunteurs les plus risqués reçoivent leur crédit  $\pi_2 = 1$ , mais il est plus cher.

La deuxième relation macroéconomique est donnée par la répartition. Tous les individus ayant un projet risqué obtiennent du crédit donc investissent et ne sont pas salariés. Seule une portion  $1 - \pi_1$  d'individus ayant des projets moins risqués se voit refuser le prêt et obliger de se salarier. Si  $\lambda$  est la part du secteur le plus risqué, l'espérance du nombre de salariés par entreprise moyenne est  $\lambda + (1 - \lambda)(1 - \pi_1)$ . L'espérance du nombre d'entreprises moyenne qui réussissent est :  $\lambda p_2 + (1 - \lambda) p_1 \pi_1$ . Chaque entreprise embauchant  $l$  travailleur, on a :

$$l = \frac{\lambda + (1 - \lambda)(1 - \pi_1)}{\lambda p_2 + (1 - \lambda) p_1 \pi_1}$$

En égalisant avec les conditions de la répartition on en déduit la rentabilité d'équilibre :

$$\frac{\rho}{\theta} = l^{1-\theta} = \left[ \frac{\lambda + (1 - \lambda)(1 - \pi_1)}{\lambda p_2 + (1 - \lambda) p_1 \pi_1} \right]^{1-\theta}$$

C'est ici que les auteurs calculent le taux de croissance en reprenant leur hypothèse très problématique selon laquelle le crédit individuel est égal au salaire individuel.

En effet si  $q = w$ , l'investissement devient :  $k_{t+1} - k_t = Qw = Q(1 - \theta)k_t l^{-\theta}$

Le taux de croissance  $g = \frac{k_{t+1} - k_t}{k_t}$  est une fonction décroissante de la rentabilité.

Or cette hypothèse est une condition microéconomique qui pèse sur les emprunteurs et non pas une condition macroéconomique. Si au contraire on imposait au niveau macroéconomique la vraie condition concernant l'égalité de l'épargne et de l'investissement, c'est-à-dire que la masse des salaires sert à prêter pour investir, on aurait :

$K_{t+1} - K_t = Q(1 - \theta)K_t l^{1-\theta}$  et le taux de croissance vaudrait :  $g = Q(1 - \theta)\rho / \theta$  (ce qui serait cohérent avec la croissance nulle dans le cas sans incertitude).

Dans le premier cas, une rentabilité élevée signifie que les agents prennent plus de risques et que les plus risqués sont incités à se déclarer non risqués. Il faut donc rationner individuellement les prêts aux agents les moins risqués. Dans le second cas, l'augmentation de la rentabilité permet d'investir plus globalement, ce qui lève en partie au niveau macroéconomique la contrainte financière puisque la rentabilité permet de rembourser les prêts. Les effets externes du capital l'emportent sur la contrainte financière. Or imposer une condition microéconomique à la restriction de crédit, c'est supposer que le crédit fonctionne comme un troc. Pour obtenir du crédit, il faut qu'un emprunteur rencontre un prêteur. Imposer la contrainte au niveau macroéconomique seulement, c'est supposer que le système du crédit est centralisé et qu'il n'est pas besoin qu'un épargnant rencontre un investisseur, il suffit que l'intermédiation financière fasse en sorte que l'ensemble des épargnants rencontre l'ensemble des investisseurs.

Les conclusions macroéconomiques du modèle sont résumées dans le tableau ci-dessous où on décrit en colonne de gauche la nature et le signe du choc et dans les trois colonnes de droites les conséquences sur le taux de croissance de l'économie ( $g$ ), le taux de rentabilité global de l'économie ( $\rho$ ) et la probabilité d'accorder un prêt au secteur le moins risqué de l'économie qui représente dans ce modèle l'opposé du rationnement du crédit.

Choc	Taux de croissance	Taux de rentabilité	Probabilité d'accorder du crédit au secteur non risqué
Productivité > 0	(+)	(-)	(+)
Diminution du risque dans le secteur moderne	(-)	(?)	(-)
Diminution du risque dans le secteur traditionnel	(+)	(-)	(?)
Subventions aux taux d'intérêt du secteur non risqué	(-)	(+)	(-)
Subventions à tous les taux d'intérêt	(+)	(-)	(+)

La leçon de ce genre de modèle est que le rationnement du crédit et donc les limites de l'investissement et de la croissance proviennent du fait qu'il faut rationner les agents qui

demandent d'emprunter pour les risques les plus faibles. Ce genre de modèle peut-être critiqué selon trois points de vue.

Tout d'abord le rationnement est mis en avant et reste exogène. En effet comme les agents n'ont pas d'aversion pour le risque, lorsque les opérations sont rentables, il n'y a aucune limite à l'endettement. Ces modèles ne font que repousser le problème de la contrainte financière quantitative globale. Ce qu'ils décrivent, c'est la contrainte financière relative. Pour un niveau d'endettement donné, une proportion importante des agents les moins risqués est rationnée, en probabilité. Mais si la demande de crédit dans l'économie doublait, la proportion d'agent rationné resterait la même. C'est pourquoi un tel modèle réintroduit une contrainte financière globale exogène, comme nous l'avons précisé dans la présentation.

De plus la question de cette contrainte est matière à discussion. Nous avons déjà souligné le fait que dans ce modèle la contrainte provienne d'un appariement des prêteurs et des emprunteurs. Mais même si on reporte la contrainte globale au niveau macro-économique, il n'y a aucune raison pour que la limite absolue de l'endettement soit les salaires, c'est-à-dire un flux, ni que ce soit les salariés qui avance le prêt à l'investissement. Les économies modernes se sont développées dans une situation où l'encours de crédit est indépendant de la masse salariale et même de la production. La contrainte financière doit être d'une part globale pour tenir compte de l'intermédiation de l'ensemble du système du crédit et d'autre part elle ne peut être qu'une relation reliant des stocks à des stocks.

Enfin dans les économies en développement, la question de la croissance endogène doit prendre en compte des effets de premier ordre et des effets de deuxième ordre. Ce problème est apparu lorsque nous avons dû discuter de la formule donnant le taux de croissance dans ce modèle. Les effets de premier ordre concernent essentiellement le secteur peu risqué qui est en général de grande taille, peu rentable, mais qui fournit des externalités importantes. Son rationnement, non seulement accroît le risque moyen de l'économie, mais réduit les effets externes moyens. La réduction du rationnement par la hausse du taux d'intérêt global pourrait conduire à un auto-rationnement par manque de rentabilité. Les effets du second ordre concernent les risques. Dans certains pays en développement, les agents qui prennent les risques, les prennent pour eux-mêmes, pour leur bénéfice comme leurs aspects négatifs, mais ils en font bénéficier les autres sous la forme d'effets externes et de spécialisations qui n'étaient pas clairs avant leurs décisions d'investissement. Il peut donc être plus important de favoriser les secteurs à fort risque par les effets externes nouveaux qu'ils produisent que de favoriser les secteurs moins risqués dont les effets externes sont déjà répertoriés dans la

mesure où ils poursuivent des programmes dont le capital accumulé dans le passé est la trace. On retrouve dans cette discussion l'importance des stocks en matière d'analyse du risque.

Le modèle de Guillard et Rajhi (1993) enrichit le modèle de Bencivenga et Smith en introduisant l'hypothèse d'asymétrie d'information ex-post. Guillard et Rajhi (1993)<sup>14</sup> étudient eux aussi un modèle de croissance endogène avec rationnement du crédit, mais à la différence des auteurs précédents, introduisent l'hypothèse d'asymétrie d'information ex-post entre prêteurs et emprunteurs.

On parle d'asymétrie informationnelle ex-post ou d'information cachée, lorsque le prêteur ne peut plus observer gratuitement (sans perte d'utilité) le résultat de la production de l'entrepreneur.

Ils tentent de démontrer l'existence d'un lien entre les performances d'une économie en croissance et l'importance des rationnements financiers, liés à l'existence d'un lien entre le degré d'intermédiation financière et l'efficacité de la circulation de l'information.

Ils étudient ensuite les effets d'une intervention étatique économique via la mise en place de fonds de garantie ou de distribution de subventions matérialisées par des taux bonifiés.

Dans leur modèle l'apparition de la croissance est imputable à la présence d'une externalité dans le processus d'accumulation du capital physique.

En introduisant des hypothèses d'asymétrie d'information ex-post entre prêteurs et emprunteurs, il en résulte un modèle de croissance avec rationnement du crédit permettant d'établir un lien entre le coût d'acquisition de l'information et le taux de croissance d'une économie en développement.

Deux cas sont étudiés suivant que l'information est parfaite ou imparfaite.

Lorsque l'information entre les prêteurs et les emprunteurs est parfaite, les chocs étant indépendamment distribués, les financiers disposent d'une possibilité de diversification parfaite de leur portefeuille en achetant un continuum de titres. Ce qui est le cas dans les pays développés.

Dans un tel cadre, le théorème de Modigliani-Miller s'applique et les agents sont indifférents au mode de financement des entreprises.

Le facteur de croissance dans le cadre d'information parfaite est donné par l'équation :

$$\frac{\bar{k}_{t+1}}{k_t} = (1-n)(1-\alpha)\bar{S}F(\alpha\bar{S})$$

---

<sup>14</sup> Guillard, M. & Rajhi, T. (1993), « *Croissance et développement: le rôle des rationnements financiers* », Revue Economique, n°2, mars.

Avec  $\alpha$  telle que  $Y_t = A_t K_t^\alpha L_t^{1-\alpha}$

$\bar{k}_{t+1}$  le stock de capital agrégé,

$\bar{S}$  la quantité de capital disponible,

$n$  la probabilité d'être entrepreneur pour un agent économique à sa naissance,

$1-n$  la probabilité pour un agent d'être financier,

$F$  une fonction résultat du programme d'optimisation du consommateur,

$\alpha \bar{s}$  le taux de rendement en information parfaite.

On note :

$$g^* = a \bar{S} F(\alpha \bar{S}) \text{ avec } a = (1-\alpha)(1-n) \text{ et } \bar{s} > 1/\alpha ; g^* > 1$$

Lorsqu'il y a asymétrie d'information ex-post, ce qui caractérise le marché financier dans les pays en développement, il y a apparition du rationnement du crédit.

À la période  $t$ , l'entrepreneur propose au financier un contrat, que ce dernier peut accepter ou refuser.

Après la signature éventuelle du contrat, la nature tire au sort un état que seul l'entrepreneur observe. Il annonce alors, à la période  $t+1$  un état au financier qui prend la décision de contrôler ou ne pas contrôler l'entrepreneur.

$$\mathbf{A.I. \text{ ex post } } E_t(\text{contrat}) F_t(\text{o/n})[N](\text{état}) E_{t+1}(\text{annonce}) \{F_{t+1}\}(\text{cont/n}) \Delta$$

Guillard et Rajhi montrent que le contrat optimal entre un entrepreneur et un prêteur est un contrat de dette qui permet à ce dernier de prendre le contrôle de l'entreprise dans les mauvais états de la nature.

Ils offrent au prêteur une rémunération fixe dans les bons états de la nature et tout le produit des ventes effectuées par l'entrepreneur, diminué du coût de vérification en cas de faillite.

L'intermédiation financière est décrite comme une coalition de financiers et cette coalition est composée des institutions de microfinance dans les pays en voie de développement. En effet, ceci permet de diminuer les coûts d'acquisition de l'information en  $t$ .

Ainsi, les intermédiaires financiers bénéficient d'économies d'échelle et de possibilité de diversification de leur portefeuille.

Ces effets s'observent, que la collecte soit individuelle et privée ou quelle ait la capacité d'être diffusée. Enfin, les intermédiaires financiers peuvent permettre une diversification du risque, les coûts de vérification traduisant l'existence de frais liés à la prise de contrôle de l'entreprise par les prêteurs.

L'existence de coûts d'acquisition de l'information diminue la rentabilité de l'épargne en puisant une partie de l'output distribuable et pousse les prêteurs à substituer de la consommation présente à la consommation future, la diminution de l'épargne globale qui en résulte réduit d'autant l'investissement des entrepreneurs dans l'activité de production du capital qui affecte, à son tour, la production de biens de consommation et le renouvellement de l'épargne.

La forme de rationnement qui apparaît dans le modèle de Guillard et Rajhi est différente, tous les entrepreneurs potentiels obtiennent un financement mais celui-ci est inférieur à leur investissement désiré et ce, quel que soit le niveau de l'épargne.

Si les entrepreneurs sont rationnés, lorsque l'information est asymétrique, c'est en partie parce qu'ils obtiennent un taux de rendement de profit espéré positif alors que ce dernier est nul lorsque l'information est parfaite.

Le rendement espéré maximal d'un prêt en information asymétrique est inférieur au rendement d'équilibre en information parfaite.

De plus, le taux de croissance est plus faible en présence d'une asymétrie d'information qu'en information parfaite, il est d'autant plus proche de  $g$  que les coûts d'information sont faibles, c'est-à-dire  $g(\tau) < g$  et  $g'(\tau) < 0$ .

Avec  $\tau$  le coût de vérification,  $g(\tau)$  le taux de croissance en asymétrie informationnelle et  $g^*$  le taux de croissance en information parfaite.

Ce résultat confirme l'idée de la théorie de l'économie de développement, selon laquelle le rythme de croissance d'une économie dépend fortement de sa capacité à drainer l'épargne et à l'utiliser de façon productive.

Guillard et Rajhi étudient alors les effets d'une intervention étatique sur le marché du crédit. L'Etat intervient par la mise en place d'un fonds de garantie et par une politique de subvention aux emprunteurs. Ils considèrent d'abord l'existence de fonds de garantie, et cherchent les conditions d'un financement interne du fonds.

Il existe alors des surprofits en information imparfaite, qui sont collectés par les autorités fiscales qui les utilisent comme source de financement des fonds.

Le financement du fonds de garantie est assuré par un prélèvement proportionnel sur les profits des entrepreneurs non défaillants.

Le taux de croissance est plus élevé lorsqu'il existe un programme de fonds de garantie, mais reste inférieur au taux de croissance d'information parfaite, et ceci même lorsque les entrepreneurs sont imposés à 100 pour cent sur leurs surprofits.

C'est-à-dire  $g(\tau) < g(\tau, \gamma^{\max}) < g^*$

Où  $g(\tau, \gamma^{\max})$  représente le taux de croissance lorsqu'il existe un fonds de garantie.  $\gamma^{\max}$  est le coefficient de garantie qui est appliqué quand les surprofits des entrepreneurs sont taxés à 100 pour cent.

En effet, la source de l'asymétrie d'information n'est pas pour autant supprimée : les coûts de vérification perdurent. Dans le même temps, le fonds de garantie a pour effet pervers d'augmenter le risque de faillite individuel des entrepreneurs car il réduit le coût de vérification effectivement supporté par les financiers.

Guillard et Rajhi proposent alors d'éliminer cet effet pervers en ayant plutôt recours à des taux bonifiés, c'est-à-dire subventionner les emprunteurs. Ces subventions demeurent financées par des prélèvements sur les sur profits.

Cette politique peut accroître le taux de rendement d'équilibre et le taux de croissance.

Soit  $b^{\max}$  le taux de subvention distribuable lorsque les entrepreneurs sont taxés à 100 pour cent sur leurs sur profits. Une politique de subvention sous la forme de taux bonifiés, financée par un prélèvement total issu des profits des entrepreneurs, permet d'atteindre un taux de croissance plus élevé que ne le permet l'instauration d'un système de garantie financé selon le même principe :  $g(\tau, \gamma^{\max}) < g(\tau, b^{\max}) < g^*$

Avec  $g(\tau, b^{\max})$ , le taux de croissance en présence de taux bonifiés.

Il existe une relation positive à long terme entre le taux de croissance et le taux d'intérêt. Ce résultat est cohérent avec le modèle. Une hausse du taux d'intérêt certain traduit une baisse des coûts informationnels et permet, en attirant davantage d'épargne, de promouvoir la croissance. Le modèle de Guillard et Rahji permet d'établir une relation entre le taux endogène de croissance et le coût d'acquisition de l'information, relation qui offre néanmoins une explication tangible des problèmes de financement susceptibles d'apparaître dans une économie en voie de développement.

En conclusion, la répression financière incarnée par le rationnement du crédit a changé de signification au cours du temps, dans les faits comme dans la modélisation. Dans la vision ancienne correspondant aux modèles de première génération, elle correspondait à un coût du crédit trop élevé, en raison des primes de risque, qui évinçait une partie des agents et les empêchait d'investir. Ainsi on a longtemps cherché à subventionner le crédit, à pratiquer des politiques monétaires expansionnistes de bas taux d'intérêt de façon à favoriser au premier ordre l'investissement en même temps qu'on préconisait une politique de change fixe et élevé

pour réduire le coût des importations et le risque de change. Les modèles de deuxième génération nous ont appris à mettre l'accent sur le risque et l'information incomplète. Des politiques de subvention ciblées de crédit au secteur moderne de façon à réduire le coût du crédit peuvent avoir des effets pervers en incitant les agents des secteurs informels à prendre plus de risque. Il en est résulté une hausse des taux d'intérêt et un rationnement du crédit du secteur moderne, le moins risqué, qui s'est traduite par une exportation de capitaux plutôt que par une croissance de l'offre de crédit interne pour laquelle on fixait une prime de risque trop élevée. Ainsi les subventions ou les bonifications d'intérêt aux projets peu risqués, qui paraissent les politiques les plus naturelles pour rentabiliser des projets peu risqués ayant de fortes externalités, ont eut des effets pervers. L'intérêt des modèles de première comme de deuxième génération, pour des raisons différentes, est de montrer que les subventions et les aides au secteur informel ou aux secteurs risqués peuvent avoir des effets positifs en réduisant le rationnement du crédit des agents financiers. Ce point est important si on considère que les agents risqués ont des effets externes positifs dans les pays en développement puisque c'est eux qui font les choix de spécialisation et que c'est eux qui en supportent les risques en cas de perte.

**DEUXIEME PARTIE :**  
**L'ECONOMIE INFORMELLE EN**  
**AFRIQUE SUBSAHARIENNE**

« To argue that banking cannot be done with the poor because they do not have collateral is the same as arguing that men cannot fly because they do not have wings. »

Mohamed Yunus

Les descriptions des économies africaines subsahariennes insistent sur les spécificités : la taille importante du secteur informel, la sous-financiarisation, le manque d'épargne, le sous investissement chronique, la pauvreté. De ce constat, on en déduit que la transformation du secteur informel en secteur formel permettrait d'accroître les facilités de financement utilisant les méthodes habituelles de la finance moderne et de créer des canaux de transmission stables de la politique économique afin de la rendre plus efficace. Parallèlement, le développement de la microfinance serait un moyen de sortir les pays du sous-développement ou des pièges de croissance en orientant les actions vers les populations qui sont exclues des marchés financiers en raison de la faiblesse de leurs revenus ou du caractère non marchand de leur activité. Cette partie reprend ces thèmes de manière précise en s'efforçant de les documenter à l'aide de données de comptabilité nationale et d'enquêtes. Cela nous permettra de préciser un certain nombre de points. Tout d'abord, le secteur informel est suffisamment important du point de vue quantitatif pour qu'il ne puisse pas être confondu avec l'économie souterraine. C'est un élément important de la croissance dans les villes plus que dans les campagnes. Il ne doit pas être confondu avec le secteur de l'agriculture traditionnelle même s'il la recoupe. Il est autonome et la politique économique a peu d'influence sur lui en l'absence d'effet direct de la fiscalité, de la politique monétaire ou de la politique salariale. Ensuite, l'épargne informelle n'est qu'une partie de l'épargne du secteur informel. La sous-évaluation de l'épargne est exagérée. En fait il s'agit d'une sous-évaluation des actifs réels. La sous-évaluation de l'investissement qui l'accompagne est aussi excessivement mise en avant. La question est donc plus économique que statistique. Les institutions de microcrédit traditionnelles qui sont nées spontanément servaient surtout à organiser un financement local des investissements qui dépassaient la taille des revenus individuels tandis que l'investissement public était chargé du développement de l'économie moderne. Avec la privatisation de l'économie, l'investissement privé devait se substituer à l'investissement public. Cela ne semble pas possible pour les agriculteurs à faible revenu ou pour les citoyens de l'économie informelle. Le microcrédit devient alors un moyen de pallier à la dualité des économies. Il s'agit de mobiliser le capital social ou économique non marchand pour accroître l'offre de crédit, dans le secteur informel urbain ou le secteur formel agricole traditionnel. Cette politique délibérée prend deux formes, la réorientation des institutions de crédit agricole ou coopératif vers le microcrédit d'une part et l'organisation juridique des institutions de microfinance nées spontanément d'autre part afin d'en contrôler la viabilité et de les subventionner éventuellement en contrepartie. La politique économique orientée vers la population ayant les plus faibles revenus transiterait alors par ces institutions. Le

développement est mené à l'aide d'enquêtes faites en UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africaine). Nous présentons et discutons à la fin une typologie proposée par Kessler et Ullmo, ce qui nous amène à critiquer le point de vue selon lequel en microfinance les dépôts font les crédits contrairement à la finance moderne.

## **II.1 LE SECTEUR INFORMEL**

### **II.1.1 Définition et caractéristiques du secteur informel**

En 1993, une définition internationale du secteur informel a été adoptée. Elle stipule que le secteur informel est constitué d'unités économiques produisant des biens et des services travaillant à petite échelle, avec un faible niveau d'organisation et une faible division entre capital et travail. Les relations de travail recouvrent étroitement les relations de parenté, personnelles et sociales. Ces petites unités de production se caractérisent avant tout par le non-enregistrement de l'unité elle-même ou des travailleurs qui y sont employés, et ce, souvent par défaut ou incapacité des systèmes administratifs. Cependant, le secteur informel, qui concerne des activités dites « normales » et ne cherchant pas à se cacher, se différencie de l'économie souterraine. Alors que cette dernière fait référence au travail illégal et à la fraude fiscale, les opérateurs du secteur informel ne cherchent pas délibérément à échapper aux réglementations.

Une autre caractéristique importante de cette définition est sa distinction entre les activités agricoles et les activités informelles qui, elles, ne sont pas a priori agricoles, mais plutôt localisées dans les services dont les services financiers font partie. Cette distinction a été opérée sur des bases empiriques et non théoriques.

Le concept a souvent été critiqué pour son dualisme. Le terme secteur laisse à penser que deux secteurs sont strictement séparés et qu'il n'y a pas de relation entre les deux. Mais l'adoption de ce terme traduit la volonté d'intégrer le concept dans les systèmes de comptabilité nationale. C'est pourquoi le secteur informel a été défini à partir des caractéristiques de l'unité économique. Donc, selon cette définition, le secteur informel est un sous-ensemble du secteur institutionnel des ménages en comptabilité nationale. Dans ce cadre, les travailleurs à domicile sont inclus dans le secteur informel uniquement s'ils travaillent pour les unités de ce secteur : donc tous les travailleurs à domicile ne font pas partie du secteur informel. Deux segments constituent le secteur informel : l'auto-emploi et les micro-entreprises employant des salariés, cette dernière étant signe d'un certain dynamisme et d'un certain degré de formalisation.

### **II.1.2 Origine de la finance informelle en Afrique Subsaharienne**

Les besoins de crédit sont apparus en Afrique subsaharienne avant la création des institutions de microfinance moderne et trouvent leur origine dans trois motifs : la liquidité, l'investissement et le développement des infrastructures locales.

- Le problème de trésorerie était particulièrement aigu pour des paysans dont les rentrées d'argent sont saisonnières. Pour beaucoup de familles, la soudure entre deux récoltes est une période de pauvreté où l'on fait appel au commerçant ou à l'usurier pour survivre jusqu'à la prochaine récolte. Le manque de trésorerie est aussi un handicap important pour la commercialisation de la récolte ou de la production artisanale, pour l'achat des intrants agricoles ou des matières premières des microentreprises. Par exemple un agriculteur qui ne peut préfinancer ses achats d'engrais se condamne à une mauvaise récolte, un menuisier ou un forgeron qui ne peut acheter un lot de bois ou de ferraille peut s'attendre à devoir payer à très court terme des prix élevés, à affronter des ruptures de stock continues et des pertes de temps importantes pour assurer son approvisionnement.
- L'intensification agricole suppose, qu'au delà du crédit de campagne (qui finance la soudure et est en général organisé de manière formelle par les Etats), il faille financer des équipements d'exploitation (culture attelée, petite motorisation), des aménagements fonciers (travaux d'irrigation ou de drainage), des plantations nouvelles qui ne rapporteront pas avant quelques années. De même, la transformation progressive des activités informelles en microentreprise exige le financement de l'outillage de base souvent insuffisant et d'un minimum d'équipement moderne, par exemple le poste de soudure pour le forgeron ou la scie mécanique pour le menuisier.
- Le troisième besoin de crédit était lié aux conditions de vie, de santé, d'éducation indirectement de travail, de progrès et d'équilibre social. Le désir d'améliorer l'habitat, souvent précaire et insalubre, le besoin de soigner sa famille ou de payer les frais de scolarité, conduisent souvent à une demande de crédit. Ces dépenses n'entraînent pas d'augmentation de revenu, mais sont néanmoins génératrices de développement, fondé, à la fois, sur la dynamique des agents économiques et sur l'amélioration de leurs capacités et conditions d'existence.

Face à ces besoins immenses, le secteur rural en Afrique restait singulièrement démuné. Les banques agricoles étaient dans une situation critique. À l'exception de celles du Mali et du Burkina, leurs pertes se chiffraient en milliards ou dizaines de milliards de francs CFA (monnaie commune aux pays francophones d'Afrique) sans qu'elles aient, pour autant, réussi

de répondre à la demande. Ces banques avaient été conçues à partir des modèles existant dans les économies industrielles et largement orientées vers le crédit ciblé des projets de développement agricole ou le crédit aux grandes filières de culture de rente (culture tournée vers l'exportation), dont elles finançaient les intrants, ce qui était un rôle nécessaire, mais insuffisant. Par exemple, la Banque Nationale de Développement Agricole du Mali préfinançait ainsi la production du coton avec un risque nul, parce que la distribution des semences et des engrais comme la collecte de la production était assurée par la CFDT (Compagnie Française de Développement Textile), tandis que le remboursement des prêts de campagne était prélevé sur le prix payé au moment de l'achat du coton aux paysans. Les banques agricoles, programmées pour ce type d'intervention, étaient incapables de répondre aux besoins individuels des agriculteurs, par nature diversifiés, dans une région où la propriété foncière relevait du droit coutumier et ne permettait pas d'offrir une garantie au crédit.

Ainsi donc tout un pan d'activités rurales, non agricoles, correspondant au revenu monétaire des régions qui ne disposaient pas des cultures de rente, était simplement ignoré. L'initiative personnelle, élément clef d'une politique, qui se voulait libérale, n'était pas prise en compte. Par ailleurs, les banques étaient souvent soumises à la pression de l'administration, qui les amenait à détourner les ressources financières de l'investissement dans le secteur rural au bénéfice du secteur public ou à consentir des prêts, qui ne seraient jamais remboursés, aux personnes proches du pouvoir. Quant au crédit ciblé des projets, il visait davantage à résoudre un problème spécifique du développement local qu'à bâtir un système de crédit durable et généralisable à d'autres régions.

À côté des banques agricoles et du crédit intégré dans les projets de développement, il y avait dans les différents pays, des organisations d'inspiration mutualiste. Les coopératives d'épargne crédit, qui ont commencé à s'implanter en Afrique dans les années 70, étaient regroupées en fédérations, et leur objectif principal était de sécuriser l'épargne. Seuls les membres, ayant des dépôts, avaient accès au crédit, dont la distribution était ainsi doublement limitée par l'obligation de l'épargne préalable et par l'appartenance à la coopérative. Le crédit ne se développait en fait, que dans les régions où le revenu monétaire était significatif. Les caisses villageoises d'épargne crédit, qui avaient démarré au pays Dogon, au Mali, en 1986, avec l'appui du CIDR (Centre International de Développement et de Recherche), avaient un fonctionnement plus souple : elles collectaient également l'épargne mais la distribution du crédit était financée en partie par une ligne de crédit de la Banque nationale de développement agricole.

Une autre formule coopérative pratiquée, notamment, sur les hauts plateaux de Madagascar, était la banque des céréales. Elle consistait pour un groupe de paysans à stocker dans un lieu fermé une partie de leur récolte. Le stock servait de garantie à un prêt warranté (bulletin de gage qui circule comme un effet de commerce) de la banque. Le remboursement se faisait sans peine quelques mois plus tard, au moment de la soudure, le stock ayant doublé ou triplé de valeur. Les paysans, qui en gardaient une partie, n'avaient pas besoin d'acheter le riz au prix le plus fort, après avoir vendu leur récolte au prix le plus bas.

Les réseaux mutualistes existaient mais ne couvraient, au total, qu'une très faible partie de la clientèle potentielle et, dans la plupart des cas, les paysans se trouvaient sans accès au crédit, ne pouvant compter que sur les circuits informels. Parmi ceux-ci les tontines jouaient un rôle primordial. Elles prenaient des formes diverses, depuis la plus simple (l'attribution à chaque membre, à tour de rôle, du total des sommes collectées) jusqu'à la plus complexe, qui consistait à faire fructifier le capital par le biais des prêts avec intérêt ou par la mise aux enchères de la cagnotte. Leurs objectifs étaient également divers, depuis la simple fonction de solidarité et de prévoyance, essentielle dans une société dominée par le risque, jusqu'à l'investissement économique, exigeant un montant supérieur à celui que les membres pouvaient épargner individuellement. Les règles des tontines, si informelles qu'elles soient, étaient inviolables. Des manquements mineurs (retard à la réunion, non-paiement de la cotisation à la date prévue) sont sanctionnés par des amendes en argent ou en nature, alors qu'une faute grave (défaut de paiement après que le membre a reçu la cagnotte) entraînait l'exclusion du groupe social. Au Nigeria quand un membre ne remplissait pas ses engagements, on disait « il meurt ». Les montants des cagnottes variaient en fonction du nombre de membres (5 à 40), de la fréquence des tours, qui pouvait être hebdomadaire ou mensuelle, et du montant des cotisations, qui variait de 10 francs à plusieurs milliers de francs CFA. À côté des tontines, il y avait, dans les villages, des « garde-monnaies », qui étaient des notables ou des commerçants. Ils avaient pour fonction de garder l'épargne en la préservant des termites, des voleurs et des envies dépensières de son propriétaire. Les dépôts, qui variaient de 10 000 francs CFA à quelques millions de francs CFA, n'étaient pas rémunérés, pas plus que le service rendu. Ils permettaient au garde-monnaie de faire des prêts à court terme, répondant aux besoins les plus pressants de la clientèle.

Les commerçants, enfin, mettaient souvent à la disposition des paysans un crédit à la consommation, remboursé en nature à la récolte ou lors de la rentrée des fonds. Dans certains cas, ce type de crédit était mobilisable aussi pour les semences et les engrais. Il était plus difficile de l'obtenir auprès des artisans qui manquaient eux-mêmes cruellement de fonds de

roulement et ne pouvaient entreprendre la fabrication qu'après commande et versement d'une avance. Le déséquilibre entre l'offre et la demande, sur des marchés financiers segmentés, se traduisait inévitablement par un coût élevé de l'argent. Les taux affichés par les banques étaient relativement bas avant la période de libéralisation financière des années 1990, de l'ordre de 12% mais les paysans n'y avaient pas accès. Les taux d'intérêt pratiqués par les tontines pouvaient monter à 50 ou 90% par an pour les non-membres. Au Cameroun par exemple, l'épargne des tontines, dont le montant en milieu rural pouvait atteindre des sommes considérables s'enlevait aux enchères au double de leur prix. Le crédit accordé par les petits commerçants atteignait 10 à 20% par semaine et parfois par jour. En Côte d'Ivoire, le taux d'intérêt dans les circuits informels était de 25% par mois et au Burkina, il montait à 500% par an. Il est donc impossible dans ces conditions de développer une économie locale.

Les taux d'intérêt officiels étaient bloqués par le taux d'usure, mais les taux réels explosaient sans que personne n'y porte attention. Seules les caisses villageoises au Mali fixaient spontanément le taux d'intérêt sur l'épargne à 20%, en comparant son rendement avec celui de leurs activités génératrices de revenu, et le taux du crédit à 40%, pour tenir compte du coût de la ressource.

Elles respectaient à la fois les principes de l'économie de marché et ceux de la solidarité et de la rareté et le coût de l'argent rendaient impossible toute tentative d'intensification des systèmes de production. Aucun investissement ne pouvait être rentable avec ces taux d'intérêt. Les progrès de l'économie de marché fondés sur la recherche du profit semblaient impossibles avec des prix au producteur amputés, avant la récolte, des deux tiers de sa valeur. Une augmentation des prix agricoles de 10%, 20% ou même 50%, avait beaucoup moins d'intérêt pour le petit paysan que la mise en place d'un crédit de soudure. Déjà, à l'époque, on voyait la concentration progressive des terres et des troupeaux aux mains de ceux qui pouvaient prêter de l'argent aux villageois dans le besoin. La croissance démographique et la saturation des terres entraînaient une spéculation foncière inconnue auparavant en Afrique. Elle se faisait généralement à travers le crédit, la récolte et, à terme, la terre elle-même qui servait de gage. Le petit paysan incapable de payer le taux pratiqué s'enfonçait dans l'endettement et finissait par perdre le capital foncier qui était son outil de travail. Le même processus touchait les pasteurs au moment de la sécheresse : emprunter pour nourrir ses bêtes signifiait perdre rapidement son troupeau. La ville n'offrant aucune alternative d'emploi, en dehors, là aussi, du secteur informel, cette rareté du capital laissait présager une crise agraire inconnue, jusqu'alors en Afrique, par suite de la faible densité de sa population et du système communautaire de tenure des terres.

Face à cela, le problème devait être résolu à trois niveaux : celui d'abord de la distribution à la base, ce qui supposait la formation des cadres locaux compétents et motivés, celui du refinancement des réseaux de micro crédit par les banques et celui de l'encadrement du crédit et du plafonnement des taux d'intérêt par la Banque Centrale.

La politique d'encadrement du crédit au sein de l'UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine) ne faisait pas de différence, à l'époque, entre les crédits à la consommation, générateurs d'inflation et le crédit productif. Seuls les crédits de campagne étaient hors plafonds accordés par la Banque Centrale aux établissements bancaires. La politique des taux d'intérêt, sous prétexte de rémunérer l'épargne et de limiter le coût du crédit pour les paysans, ne permettait pas aux banques de prélever une marge suffisante pour couvrir leurs frais et limitait, de ce fait, la distribution du crédit rural, aboutissant à l'effet inverse du but recherché. Les premiers projets de microcrédit visant à tourner les contraintes précédentes ont été testés dans le Yatenga, au Burkina Faso, par une institution de recherche, le CIRAD (Centre International de Recherche Agricole de Développement), et en Guinée par l'IRAM (Institut de Recherches et d'Applications de Méthodes), les femmes ont été les premières à faire la queue devant l'agent de crédit.

Pour maximiser les profits et minimiser les risques, elles développaient des stratégies dignes des « meilleurs experts de Wall street ». Avec un prêt de 10 000 francs CFA, elles achetaient un agneau qu'elles engraisaient pour la fête de la Tabaski (fête religieuse musulmane), c'était leur investissement à moyen terme dont le profit serait réinvesti dans l'accroissement du troupeau. Parallèlement, elles confectionnaient du savon, des beignets ou de la bière de mil, qu'elles vendaient sur le marché ce qui leur permettait de rembourser le prêt et de contribuer de façon substantielle à l'entretien de leur famille.

Les prêts, à un taux raisonnable, étaient pour les habitants des villages une bénédiction du ciel. Ils leur permettaient de ne pas vendre la récolte sur pied, pour ensuite racheter du mil beaucoup plus cher en période de soudure. Avec le crédit, les femmes pouvaient aussi casser le monopole des commerçants et aller chercher du mil ou du riz à la ville pour le revendre à un prix plus convenable.

Au Bangladesh, le débat tournait autour de la priorité à donner aux femmes alors qu'en Afrique subsaharienne, les experts se demandaient si on devait démarrer un projet avec de l'épargne ou avec du crédit. Les tenants de « l'épargne d'abord » faisaient valoir ses vertus pédagogiques et les effets pervers des lignes de crédit bancaires, relativement moins chères, sur la collecte des dépôts en milieu traditionnel. S'il était effectivement plus facile pour les banques agricoles, en Afrique, de recevoir de l'argent « en gros » des institutions d'aide à 2

ou 3%, plutôt que de le collecter au détail à 7 ou 8%, l'épargne rurale n'était pas partout suffisante pour financer, dans un délai raisonnable les besoins de l'économie rurale. Certains pensaient que tout en commençant par le crédit, on pouvait, comme c'était le cas dans le modèle Grameen bank ou dans celui des Caisses villageoises du Mali intégrer l'épargne dans le système. Pour résoudre ce problème, Nowak (2005)<sup>15</sup> pense qu'« en Afrique, il y a des régions où les cultures de rente permettent aux paysans de mettre de l'argent de côté et où il est bon de commencer par l'épargne, mais il y a, aussi, des régions pauvres où des catégories de population, qui sont à la fois les plus actives et les plus démunies de capital, comme les femmes et les jeunes, pour lesquelles il est préférable de prélever l'épargne sur l'accroissement du revenu obtenu grâce au crédit, plutôt que sur le revenu lui-même qui assure à peine la subsistance. »

Rutheford (2000)<sup>16</sup>, réconcilie les deux points de vue en distinguant l'épargne avant le crédit, l'épargne après le crédit et l'épargne en cours de crédit. Dans le premier cas, le cycle des petits dépôts précède le retrait du montant global, dans le second cas, le montant global (qui correspond, en fait, à un prêt) est versé avant les dépôts et dans le troisième, le retrait du montant global se fait pendant le cycle des dépôts, comme c'est, par exemple, le cas pour les tontines. Ce concept n'est pas de pure forme car il permet de rétablir une certaine continuité entre l'épargne et le crédit, qui ont souvent tendance à s'opposer. L'expérience de nombreuses caisses rurales (à commencer par les banques populaires du Rwanda, qui constituaient alors le réseau phare en Afrique, car elles couvraient la moitié des communes et comptaient près de 100 000 membres) montraient que les caisses qui commençaient à accumuler de l'épargne avaient du mal à l'investir. Elles collectaient l'argent auprès des paysans mais l'investissaient dans des prêts aux fonctionnaires. La logique de l'épargne est fondée sur la prudence et la volonté de se prémunir contre les risques alors que celle du crédit, et notamment du crédit à la production est, au contraire, fondée sur la prise du risque.

Aujourd'hui, on constate, qu'en Afrique subsaharienne, il y a de la place pour tous les éventuels acteurs du marché financier, et que le taux de pénétration du crédit reste encore extrêmement faible. Ce constat nous amène à revenir avec plus de précisions et de détails sur la situation du secteur informel. Nous traiterons plus particulièrement des pays de la zone UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine) pour laquelle nous disposons d'une étude systématique.

---

<sup>15</sup> Nowak, M.(2005), *On ne prête (pas) qu'aux riches: la révolution du microcrédit*, J.C. Lattès.

<sup>16</sup> Rutheford, S. (2000), *The poor and their money*, Oxford Press.

### **II.1.3 Le secteur informel dans la zone UEMOA**

Dans cette section, nous allons déterminer les caractéristiques du secteur informel dans les pays de la zone UEMOA<sup>17</sup> (Bénin, Burkina-Faso, Mali, Côte d'Ivoire, Niger, Sénégal et Togo) d'après une étude commandée par cette institution (2005) sur l'état réel du secteur informel dans ces pays.

D'abord il faut souligner qu'il y a près de deux millions d'UPI (unité de production informelle) ou microentreprises dans les sept principales capitales de l'UEMOA, dont 91,5% sont dirigées par des personnes dans leur emploi principal et c'est le critère de non-enregistrement seul qui discrimine entre 95% et 99% des UPI selon les pays. Selon les pays, entre 74 et 88% des personnes dirigeant une UPI dans leur activité secondaire sont aussi dirigeants d'une UPI en activité principale.

Il y a surtout 1 762 100 unités de production informelles qui ont été dénombrées dans les branches marchandes non agricoles, ce qui marque l'importance des activités informelles pour la population de ces capitales puisqu'il y a autant d'UPI que de ménages ; en moyenne, on a une UPI pour un ménage.

Les activités informelles sont en général spécialisées dans le tertiaire et dans les activités demandant peu de capital et peu de travail qualifié. On note que 45% exercent dans la branche « commerce », les deux autres secteurs se partagent également le complément soit 28% pour les UPI industrielles et 26% pour les UPI de service, cette tendance est plus ou moins respectée dans les agglomérations prises individuellement (entre 47 à 51%) mais des divergences apparaissent dans certaines villes comme Abidjan et Niamey (autour de 40% au bénéfice du secteur industriel à Niamey et du secteur des services à Abidjan). Parmi les UPI industrielles, le secteur manufacturier (confection et activité de transformation) occupe une place importante (80%) et le BTP représente les 20% restantes. En ce qui concerne le commerce informel, le commerce de détail hors magasin et la vente au détail de carburant est prépondérant (89%). Du côté des services, les « Autres services » (coiffure et autres services personnels, lavage et nettoyage de vêtement, location, tridi-praticien, etc.) représentent 46%, la restauration 23%, la réparation 16% et le transport et communication (taxis, manutention, télé-centre) 15%.

Le secteur informel se caractérise par une grande précarité des conditions d'activité. Moins de 22% des UPI disposent d'un local spécifique pour leur activité, 31% exercent à domicile ou

---

<sup>17</sup> Union Économique et Monétaire Ouest-Africain

chez les clients et 47% ne possèdent pas de local. Il existe une forte corrélation entre les branches d'activités et le type de local, mais pour plus de la moitié des UPI sans local, cela relève d'un choix délibéré (adaptabilité, non utilité d'un local). La précarité des locaux prive la plupart des UPI de l'accès à l'eau courante (92%) et à l'électricité (78%). Le secteur informel dans ces pays se caractérise aussi par son atomisme (90% des chefs d'UPI ont créé seul leur établissement) et une dynamique orientée surtout vers la création d'emplois (60% des chefs d'unités de production considèrent le secteur informel comme *un mode privilégié d'insertion sur le marché du travail – meilleur revenu – désir d'être indépendant*). Enfin les unités de production informelles sont monocéphales : la part des entreprises à établissements multiples étant peu importante (20% pour l'ensemble des sept villes), sauf Abidjan qui se distingue avec 48% des UPI ayant plusieurs établissements, alors que dans les autres villes, elles ne représentent qu'au plus 14%.

L'âge moyen des UPI est de 7 ans dans l'ensemble des villes, elle est de 9 ans à Dakar, 8 ans à Bamako et Niamey, autour de 7 ans à Cotonou et Ouagadougou et de 6 ans à Abidjan et Lomé.

Les créations d'UPI se sont faites en faveur du secteur industriel suivi de celui du commerce et des services dans les années 1980. Après 1995, les créations se sont faites en faveur des UPI du secteur commercial et de celui des services en défaveur des UPI industrielles, cette dynamique de la création des UPI pourrait être liée à la montée en puissance du secteur informel comme mode privilégiée d'insertion de la main-d'œuvre sur le marché du travail (l'entrée dans le secteur informel nécessitant moins de capital humain et d'investissement et pas d'enregistrement). L'évolution en faveur de la branche commerce permet de confirmer cette assertion.

La précarité et l'absence de protection sociale sont les caractéristiques principales des emplois du secteur informel, seuls 5% bénéficient d'un contrat écrit avec l'employeur. La participation aux bénéfices ne concerne que 1,4% de la main d'œuvre, les congés payés 1,3% et les primes de fin d'année 9,3%, en contrepartie, l'importance des relations personnelles entre le chef d'établissement et ses employés (80% de la main d'œuvre) constitue un réel facteur d'amortissement face aux « forces brutes du marché ».

Les femmes représentent 51% des actifs dans le secteur informel, mais il s'agit à plus de 60% d'emplois précaires (travailleurs pour compte propre ou aides familiaux). Les jeunes (moins de 26 ans) représentent un peu plus du tiers des actifs informels, et occupent surtout des emplois dépendants (apprentis payés ou non, aides familiaux). Les emplois jeunes représentent à peu près le tiers des emplois dans toutes les branches d'activités sauf dans les

branches de confection et réparation où ils constituent respectivement 45% et 53% des emplois. Si les emplois de travailleurs à propre compte ont toujours été prépondérants, aujourd'hui comme par le passé, leur proportion tend à décroître au profit des emplois salariés. Ainsi, 80% des emplois créés par le secteur informel il y a 10 ans et plus sont des emplois à compte propre contre seulement 48% parmi les emplois informels d'au plus un an. À contrario, 16% des emplois informels avec au plus un an d'ancienneté sont des emplois salariés, mais ils ne représentent que 2% des emplois les plus anciens.

Les normes légales régissant la durée du travail n'ont pas cours dans le secteur informel et ce dans toutes les agglomérations. Les actifs du secteur informel travaillent, en moyenne, bien plus de 40 heures par semaine. A Abidjan et à Bamako, les horaires hebdomadaires moyens de travail dans le secteur informel ne sont pas très éloignés des horaires normaux (respectivement, 42 et 43,7 heures), dans les autres agglomérations, ces horaires moyens s'écartent beaucoup. Par exemple à Cotonou, Dakar, Niamey et Lomé, on travaille en moyenne 7 à 8 heures de plus dans le secteur informel par rapport à la normale. Ouagadougou constitue un cas particulier où on travaille en moyenne jusqu'à 55 heures par semaine.

La rémunération moyenne mensuelle, calculée sur l'ensemble des actifs du secteur informel, diffère d'une ville à l'autre, indiquant une différence dans la productivité (plus de 50 000 Francs CFA pour Abidjan, Dakar, Bamako, Niamey et moins de 50 000 Francs CFA à Cotonou, Ouagadougou et Lomé). Mais il existe de fortes disparités dans ces rémunérations, la moitié des actifs du secteur informel gagnant moins du tiers du revenu moyen ; il s'agit surtout des apprentis et des aides familiaux. Le revenu moyen des patrons et associés est de 2,5 à 5 fois supérieur au revenu moyen de l'ensemble des travailleurs. En moyenne, les *hommes gagnent 2 fois plus que les femmes* dans toutes les villes étudiées.

Le secteur des services apparaît comme celui où le revenu moyen est le plus élevé suivi du secteur du commerce et du secteur manufacturier, ce qui est vrai pour la majorité des agglomérations (Cotonou, Ouagadougou, Niamey, Dakar). A Bamako et à Lomé, c'est plutôt le secteur manufacturier qui vient en deuxième position après le secteur des services. A Abidjan, c'est le secteur manufacturier qui est celui où la productivité du travail est la plus élevée, suivi du secteur du commerce et de celui des services.

Le secteur informel est caractérisé par la faiblesse ou l'absence de capital dans le processus de production. La proportion d'UPI sans capital varie d'une capitale à l'autre : très faible à Abidjan et à Cotonou (0,5% et 1,4% respectivement) et plus élevée à Bamako (28,8%).

Le capital concerne surtout la branche commerce, il est constitué prioritairement de terrains et locaux et de machines et véhicules. La valeur du capital au coût de remplacement de

l'ensemble des sept agglomérations au moment des enquêtes est estimée à 395 milliards de F CFA. Si le tiers des UPI se trouvent à Abidjan, les UPI d'Abidjan possèdent aussi le tiers du capital total du secteur informel de la sous-région (158 milliards de F CFA). La valeur moyenne du capital par UPI est de 229 000 F CFA. Les villes dont les UPI sont les plus dotées en capital sont Abidjan et Cotonou (plus que la moyenne régionale).

Les principales sources de financement sont de très loin : l'épargne, le don ou l'héritage. Ils représentent entre 65% à Dakar et 95% à Ouagadougou. Les autres modes de financement sont les microcrédits et les crédits bancaires qui restent rares pour les UPI car ce sont souvent des entreprises individuelles non enregistrées ne disposant pas de garanties suffisantes.

Il ressort des résultats des enquêtes effectuées qu'en réalité le secteur informel repose sur un autofinancement des activités. Ainsi, bien que certains capitaux aient pour origine des structures formelles, leur financement se fait essentiellement sur fonds propres. Certaines UPI ont également recours aux emprunts comme complément. Dans l'ensemble des villes, la proportion des UPI qui empruntent est faible (moins de 10% à Ouagadougou, Abidjan, Bamako, Lomé et un peu plus de 10% à Niamey, Dakar, Cotonou). Ces emprunts servent en majorité au financement des activités commerciales à Cotonou, Bamako et Lomé, avec plus de 2/3 des montants totaux. A Abidjan, ils servent aux services, à Ouagadougou, Niamey et Dakar aux commerces et à l'industrie artisanale.

Le poids économique du secteur informel est important (chiffre d'affaires : 5 905 milliards de FCFA, production : 3 824 milliards de FCFA et valeur ajoutée : 2 524 milliards de FCFA).

Il faut souligner que les UPI d'Abidjan, de Dakar et Bamako représentent ensemble 84% de la valeur ajoutée totale des 7 villes et 81% de la production totale. La répartition par branches de la valeur ajoutée est équilibrée au niveau régional : industrie (30%), commerce (35%) et service (35%). Elle présente des divergences notables selon les villes, avec un poids relatif du commerce très marqué à Ouagadougou (48%) et à Niamey (50%) alors qu'Abidjan ou à Lomé, les services contribuent pour 40% de la valeur ajoutée.

Pour l'ensemble des UPI des sept agglomérations, le revenu d'exploitation représente près de 85% de la valeur ajoutée, conséquence de la faiblesse de la part des rémunérations versées (12% en moyenne régionale) et de l'insignifiante contribution au fisc (2%).

Le secteur informel abidjanais se distingue avec 18% de la valeur ajoutée sous forme de rémunérations directes et un excédent brut d'exploitation (EBE), à Niamey, Bamako et Dakar, on note que l'EBE représente plus de 90% de la valeur ajoutée produite.

La capitale burkinabé est celle où l'on constate que 5,1% de la valeur ajoutée est perçue sous forme d'éléments fiscaux, cette contribution étant plus élevée dans les activités commerciales

(8,9% de la valeur ajoutée produite). Au contraire, le secteur informel de Niamey se distingue avec seulement 1% de la valeur ajoutée affectée aux paiements des impôts et des taxes diverses. Quant à ce qui concerne la productivité moyenne du travail, il est estimé à 71 600 F CFA par actif informel dans les UPI des sept agglomérations. Cette valeur est inférieure de 34% à celle observée à Abidjan qui est de loin la plus élevée, à Bamako et à Dakar, on note que cet indicateur est évalué respectivement à 75 800 F CFA et à 67 700 F CFA, soit des niveaux respectivement supérieurs et inférieurs de 6% à la moyenne régionale.

Les valeurs observées pour cet indicateur à Ouagadougou, Niamey, Cotonou et Lomé sont nettement inférieures à la moyenne régionale. L'examen de cet indicateur suivant les branches d'activité montre que la productivité apparente du travail est plus élevée dans le secteur des services (87 700 F CFA), que dans celui des activités industrielles (69 400 F CFA) et dans le secteur commercial (61 600 F CFA).

En amont du système productif informel, il apparaît que 87% des matières premières consommées par le secteur informel proviennent du secteur informel. En aval du système productif, l'enquête de l'UEMOA (2005) met en évidence que les ménages constituent le principal débouché en achetant 66% de la production informelle, le secteur informel en absorbe environ 23% et les autres opérateurs se partagent les 12% restant. Enfin le secteur est très fermé puisque 86% des UPI subissent la concurrence d'autres UPI.

Plusieurs mécanismes contribuent à la détermination des prix dans les activités informelles. Ce sont dans l'ordre :

- Le marchandage avec les clients (33%)
- Le taux de marge (31%)
- La référence aux prix des concurrents (19%)
- Les prix officiels (11%)

Les taux d'enregistrement des UPI dans les différents registres sont très faibles. La patente reste la plus répandue (24% à Ouagadougou et à Abidjan, 18% à Niamey et généralement supérieur à 10% sauf pour Dakar et Cotonou). L'enregistrement au fisc est très faible (moins de 1%) avec des cas particuliers comme Lomé (8%) et Bamako (4,4%). Les raisons de non-enregistrement sont diverses. La principale raison avancée par les UPI pour justifier le non-enregistrement est la méconnaissance des règles d'enregistrement (manque d'information et ignorance), le refus de collaborer avec l'Etat n'est évoqué que par 3% des UPI non-enregistrés comme raison de non-enregistrement.

En général, les entreprises du secteur informel ne souffrent pas des tracasseries administratives. Dans les sept villes étudiées, moins d'une UPI sur dix se déclare avoir eu des

problèmes avec des services publics. Le taux le plus élevé est enregistré à Dakar (8,5%) et le taux le plus bas à Bamako (3,5%).

Dans les branches « transport et communication », « réparation » et « commerce de gros et de détail dans magasin », la proportion d'UPI ayant eu affaire aux services publics est plus élevée avec une nette prépondérance de la branche « transport et communication ». Les verbalisations officielles des UPI contrevenantes semblent être la règle dans les villes de Cotonou, Abidjan, Lomé et d'Ouagadougou.

Les règlements par les amendes concernent 43% des litiges dans les trois premières villes et 53% dans la dernière.

La petite corruption semble être la règle dans certaines villes, ce mode de règlement des problèmes des UPI avec les autorités publics est plus important à Abidjan (45%), à Bamako (40%), à Dakar (36%) et à Lomé (47%). Les possibilités de réintégration du secteur informel dans le circuit officiel existent car en moyenne une UPI sur trois est disposée à faire enregistrer son activité, 46% des UPI sont favorables pour payer l'impôt et 53% sont d'accord pour le principe d'un guichet unique fiscal.

Le secteur informel ne peut être considéré comme structurellement en excès d'offre ou de demande. La diversité géographique est la règle. A Ouagadougou et à Cotonou 75% des entreprises interrogées manquent de débouchés. Ailleurs, les contraintes d'offre l'emportent, soit les contraintes financières liées à l'accès et au coût du crédit (33% des réponses), soit les contraintes sur les facteurs liées au manque d'équipement ou de main d'œuvre qualifiée (50% des cas). Ainsi la politique économique souhaitée est de favoriser l'offre par l'aide au crédit (50%), les facilités d'accès aux matières premières et aux équipements importés (33%).

Sous réserve qu'on puisse élargir à l'Afrique subsaharienne, les résultats d'une enquête focalisée sur les capitales de l'UEMOA, on peut dire que l'Afrique subsaharienne est devenue au fil des années un véritable « royaume de l'informel ». Plus précisément un certain nombre de caractéristiques économiques se dégagent. Tout d'abord, le secteur informel représente 80% de la valeur ajoutée des capitales, soit environ 20% du PIB des pays selon la comptabilité nationale (vérifier à l'aide des comptes nationaux), mais aussi 80% de l'emploi des ménages des villes. C'est un secteur qui s'autofinance presque intégralement et dont la formation des prix et des salaires est presque indépendante de celle du secteur formel puisque, selon l'enquête sous revue, 89% des réponses sur la formation des prix l'attribuent aux profits et à la comparaison avec les concurrents appartenant eux-mêmes au secteur informel. La boucle prix-salaire de ce secteur est donc en première approximation indépendante du secteur formel et ne fait pas intervenir du chômage de salariés dans l'esprit de la courbe de Phillips.

Enfin, la conséquence de la quasi fermeture du secteur, dont seuls 5% des entreprises sont déclarées et paient des impôts et 1% à 5% des coûts sont officiels, est que les contraintes financières sur l'investissement sont les profits et l'offre de crédit.

## **II.2 LA MICROFINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE**

Les participants au sommet sur le microcrédit, à Washington, en 1997, ont adopté une définition de ce terme : Il s'agit d'un programme de prêt qui s'adresse aux pauvres pour financer des projets personnels générateurs de revenus afin d'améliorer leur condition d'existence ainsi que celle de leur famille.

Cette définition varie d'un pays à l'autre en fonction du volume de crédit, de l'utilisation des fonds (pour l'entreprise personnelle, la communauté) et des conditions d'accessibilité et d'emploi des fonds. La réflexion des spécialistes a profondément évolué depuis, et l'on parle aujourd'hui beaucoup plus de microfinance, un concept plus large dont le microcrédit n'est plus qu'une composante. La microfinance s'inscrit toujours dans une logique de fourniture de services financiers à des populations non bancarisées. Mais l'offre revêt différentes formes : crédit, assurance, épargne, garantie, transfert d'argent.

Ainsi la microfinance ne doit pas être confondue avec la finance informelle mais comprise comme une activité financière formelle ou informelle dont le développement spontané ou volontariste a pour but de tourner les mécanismes d'exclusion du marché qu'engendre automatiquement la finance traditionnelle. On traitera ici des objectifs globaux des institutions de microfinance, la clientèle ciblée, la collecte de l'épargne et le financement de l'investissement.

Avec cette définition, la microfinance représente 7,5% des encours de crédit en zone UEMOA<sup>18</sup>. Le secteur a donc une importance non négligeable. On dénombre 652 institutions officielles en 2005. Selon l'enquête faite par la Banque Centrale pour cette année, pour un échantillon couvrant 90% des opérations financières du secteur, la collecte des dépôts de la microfinance était de 4,4% de la masse monétaire au sens de M2 et les crédits de 7,5% des crédits à l'économie<sup>19</sup>. Le taux de rentabilité était de 1,4% sur le total des crédits et parmi ces derniers, les non remboursements étaient de 5,8% du total de l'encours de crédit, tandis que 5,8 millions de personnes étaient bénéficiaires de crédits ou de dépôts auprès de ces

---

<sup>18</sup> Voir rapport annuel de la zone franc (2005), Banque de France, « la politique et les agrégats monétaires dans l'UEMOA », page 82.

<sup>19</sup> Source BCEAO, page 82, 72 et 71 pour le bilan des institutions de microfinance, les crédits et la masse monétaire.

organismes. Dans la zone CEMAC (Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale) les dépôts collectés en 2005 correspondaient à 2,2 % de la masse monétaire M2, les crédits se montaient à 2,4% des crédits à l'économie<sup>20</sup>. La Commission Bancaire d'Afrique Centrale a donné son agrément à 469 institutions qui ont ainsi un statut officiel. Ainsi, dans les deux zones CFA les institutions de microfinance ne sont plus négligeables.

### **II.2.1 Les Clients**

Les institutions de microfinance ont été encouragées sous l'argument qu'une partie importante de la population des pays en développement se retrouvent exclue des institutions financières officielles, en particulier les femmes, les ruraux, les pauvres et les microentrepreneurs désirant investir.

Les femmes constituent la cible privilégiée des institutions de microfinance. Mais empiriquement cette assertion doit être nuancée car la situation peut varier d'une IMF à l'autre. Dans la zone de l'union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA), les clients des systèmes financiers décentralisés sont en majorités des femmes (51% en 2004) alors qu'en 1999, les hommes étaient majoritaires (60%). Dans de nombreux programmes en Afrique de l'Est et Australe (Kenya, Malawi, Afrique du sud, Cameroun), la majorité des clients également sont des femmes. Il convient aussi de noter que, de plus en plus de programmes sont orientés spécifiquement envers les femmes.

Pourquoi alors les IMF privilégient-elles la clientèle féminine ? D'après Guérin (2003)<sup>21</sup> : « Face à la délicate conciliation entre vie familiale et vie professionnelle, face à des responsabilités matérielles croissantes (du fait de l'augmentation du « coût » des enfants, d'un célibat en progression et de la persistance du chômage masculin), face aux difficultés d'accès à la propriété et au crédit, les femmes sont souvent les premières à se mobiliser et à s'auto-organiser ». C'est le cas notamment dans les domaines de l'alimentation et de la nutrition (groupements d'achats, épiceries sociales, restaurants, services de traiteur, cuisines collectives, banques céréalières), de la couture et de l'entretien du linge (laverie, retouche, repassage, magasin de mode), de la santé et des services de soins à autrui (garde d'enfants, soins aux personnes âgées), des relations avec les administrations et l'environnement institutionnel (services de médiation) du commerce, de la production et de l'artisanat, de l'épargne, du crédit et de l'assurance, de l'éducation et de la formation (alphabétisation,

---

<sup>20</sup> Rapport de la Banque centrale de la CEMAC pour l'année 2005 page 103.

<sup>21</sup> Guérin, I. (2003), *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte

transferts de connaissances et de savoir-faire) et enfin de la culture et de la communication (espaces d'expression politique et culturelle).

Le ciblage des femmes est justifié par le fait que leur contribution au bien-être de la famille serait supérieure à celle des hommes. En particulier, les gains de revenu sont prioritairement investis dans le capital humain des enfants. Autrement dit, l'impact qualitatif des hausses de revenus féminin est plus fort que dans le cas des hommes. La bonne stratégie est alors de cibler les femmes dans les actions de microcrédit pour accroître leur revenu, également pour les pousser à s'organiser en groupe et ainsi développer leur conscience collective, leur solidarité et leur revendication en termes de pouvoir économique, social et politique.

Mais il y a aussi une hypothèse cachée derrière cette discrimination positive des institutions de microfinance. Rahman (1999)<sup>22</sup> estime que « privilégier la clientèle féminine est stratégique pour la santé financière des organismes de microcrédit car, les taux de remboursement des emprunteurs féminins se révèlent nettement supérieurs à ceux des emprunteurs masculins. » Elles se révèlent plus disciplinées face aux attentes des banques et plus sensibles à la pression sociale. Elles participent mieux aux réunions des groupes solidaires.

Pour Mayoux (1999)<sup>23</sup> « le ciblage de la clientèle féminine par les IMF est au confluent de trois paradigmes qui se sont développés tout au long des années 1990 », le paradigme de la lutte contre la pauvreté qui considère que le microcrédit est un rouage essentiel, le paradigme de la viabilité financière, qui affirme que les institutions les plus efficaces socialement sont également les moins dépendantes des subventions et enfin le paradigme féministe du renforcement du pouvoir des femmes comme condition préalable du développement. Parce qu'elles sont souvent parmi les plus pauvres et que leurs dépenses profitent au bien-être du ménage, parce qu'elles sont des débitrices « sérieuses » et enfin parce qu'elles sont victimes de discriminations économiques, sociales et politiques, on les retrouve logiquement au cœur des stratégies de développement durable et équitable dont les programmes de microfinance sont des maillons importants.

Des études pionnières sur les expériences en Asie du Sud tendent à conforter l'hypothèse selon laquelle le microcrédit est un moyen efficace pour renforcer le rôle des femmes dans les sociétés en développement, surtout lorsque des traditions séculaires marginalisent les femmes

---

<sup>22</sup> Rahman, A. (1999), « *Microcredit Incentive for Equitable and Sustainable Development: who pays?* », *World Development*, Vol.27, n°1, pp.64-82.

<sup>23</sup> Mayoux, L. (1999), « *Questioning virtuous spirals: micro-finance and women's empowerment in Africa* », *Journal of International Development*, vol.11, pp.957-984.

dans les relations économiques et sociales. L'accès au crédit exercerait un rôle positif et significatif sur un certain nombre d'indicateurs cherchant à appréhender la participation et sociale des femmes : mobilité, sécurité économique, capacité à prendre des décisions pour le ménage, à effectuer des achats d'importance variable, à gérer de façon autonome des actifs, à s'impliquer dans des débats publics.

La critique du rôle spécifique positif des femmes par rapport aux hommes dans la gestion économique des ménages tourne autour de trois thèmes. Tout d'abord, la responsabilité familiale des femmes les conduit à privilégier les dépenses de consommation, ce qui limite d'autant leur capacité d'investir et donc d'assurer une hausse durable des revenus familiaux. Deuxièmement, certaines expériences font état d'un effet d'éviction de la contribution féminine sur la contribution masculine à l'entretien du ménage. Enfin, il s'avère que les femmes répliquent elles-mêmes certaines mesures discriminatoires, comme privilégier le financement des études des garçons.

Les programmes de microfinance ont été historiquement orientés vers les zones rurales avec les banques de développement agricole. Il s'agissait alors de pallier la déficience des banques commerciales en zone rurale par la mise en place de structures généralement étatiques. Dans ces conditions, les institutions les plus importantes, concernent principalement les zones rurales : exemple de la fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECECAM) et Kafo Jiginew, en Afrique de l'Ouest. Ces institutions ne sont pas redondantes avec les crédits de campagne qui concernent surtout l'agriculture exportatrice.

À partir des années 80, les différents programmes d'ajustement structurel et les mouvements migratoires internes ont généré des phénomènes de pauvreté endémique en zone urbaine et accéléré l'informalisation d'une partie de l'activité. Dès lors, le problème des services bancaires aux pauvres et aux entrepreneurs informels s'est généralisé. Le microcrédit est ainsi surtout destiné aux plus pauvres. Le Groupe Consultatif d'Assistance aux plus Pauvres (CGAP<sup>24</sup>) définit le marché cible des institutions de microfinance à l'aide du ratio *solde moyen des crédits/PNB par habitant* (CGAP, 2001). Si ce ratio est inférieur à 20%, alors la cible est une clientèle très pauvre ; pour un ratio supérieur à 150%, la cible est une clientèle aisée. Pour les vingt plus grandes institutions africaines, on dénombre ainsi, selon ce critère, 7 institutions focalisées sur les personnes ayant un très bas revenu et aucune ayant des

---

<sup>24</sup> Consultative group to assist the poorest

personnes à revenu élevé dans sa clientèle. On notera en outre qu'il n'y a pas de différence entre les institutions anglophones et francophones selon ce critère<sup>25</sup>.

La dernière cible est la microentreprise. L'enquête menée au sein des pays de l'UEOMA (voir la section 3 précédente) montre que la quasi-totalité des microentrepreneurs démarrent leur activité grâce à leur épargne personnelle complétée par des dons et prêts de leur entourage (65% à 95% des cas). Le secteur informel repose essentiellement sur un autofinancement des activités mais pourtant une majorité des microentrepreneurs est membre d'une association d'épargne et de crédit et ne semble pas y faire appel pour ce besoin. Une fois l'activité lancée, le problème dominant semble être la trésorerie, car ces microentrepreneurs font très souvent crédit à leurs clients et utilisent leurs fournisseurs pour obtenir des liquidités à court terme. La demande de crédit auprès d'une banque, d'une organisation non gouvernementale (ONG) ou d'un prêteur d'argent demeure assez marginale et généralement la motivation est de financer le renouvellement du stock d'inputs.

## **II.2.2 L'épargne en Afrique subsaharienne**

L'épargne en Afrique subsaharienne a été dans les années 1980 inférieure à celle des pays d'Asie du sud et des nouveaux pays industrialisés (Corée du Sud, Chine, Singapour, Taiwan). Ce n'est plus le cas dans les années récentes<sup>26</sup>. On a attribué ce décalage à des problèmes de mesure et à des comportements économiques. La première catégorie d'arguments considère que la baisse du taux d'épargne est le fait du secteur public et qu'il n'y a pas eu de substitution par l'épargne privée. En Asie, aucune mesure n'a été prise pour augmenter l'épargne publique et l'épargne privée est à la source du taux d'épargne global (voir Srinivasan (1994)). Ce n'est pas le cas en Afrique subsaharienne. Le second type d'arguments discute la mesure du taux d'épargne. Celui-ci est évalué à l'aide de la comptabilité nationale. Or celle-ci mesure l'épargne à partir des données des institutions financières formelles. Cette mesure partielle a suscité une critique. Certes la quasi totalité de l'épargne des pays africains provient des ménages comme le souligne Deaton (1989)<sup>27</sup>. Mais une part de cette épargne est détenue sous

---

<sup>25</sup> Voir Microfinance Information exchange (2005) et le tableau 12 de la partie III.

<sup>26</sup> En 2005, pour la zone UEMOA, le rapport investissement/PIB était de 16,8% et le taux d'épargne de l'économie de 11,3% correspondant à un déficit des transactions courantes de 5,5%. Dans la zone CEMAC, le taux d'investissement était de 26,9% du PIB et le taux d'épargne de 26,3% tandis que le solde des transactions courantes était négatif pour 0,6% du PIB (source comptes nationaux 2005 des deux zones pages.40 et 52).

<sup>27</sup> Deaton (1989) : « Malgré le fait que les données des comptes nationaux ne soient pas assez explicites, il est évident que l'épargne domestique et nationale soient dominées par l'épargne des ménages et ceci dans la plupart des pays ».

forme informelle (voir Servet et Dupuy (1994)<sup>28</sup>. Ainsi la baisse du taux d'épargne peut-être attribuée à la baisse de l'épargne formelle et la hausse de l'épargne informelle qui n'est pas mesurée (voir Deaton 1997)<sup>29</sup>.

Pour éclairer ce débat, il est nécessaire de préciser ce qu'on entend par épargne. Les ménages, qu'ils travaillent dans le secteur formel ou informel, détiennent leur épargne accumulée sous forme d'actifs financiers, de logements, de terres, de bétail et de biens stockés, comme les grains. De ce fait ils détiennent une épargne formelle sous forme d'actifs financiers et de stocks de capital valorisés dans le secteur formel. C'est l'épargne formelle usuelle qui est évaluée en comptabilité nationale à l'aide des comptes des agents financiers, de l'investissement en logement et des stocks des entreprises individuelles du secteur formel. Mais il existe aussi une épargne informelle qui devrait être évaluée à partir des biens investis ou achetés et non vendus dans le secteur informel, du bétail, des logements et des terres achetées de manière informelle et non comptabilisés. Cela amène à deux conclusions économiques. D'une part si on réévalue l'épargne informelle, il faut aussi réévaluer la production des ménages et leur revenu, il faut réévaluer leur investissement sous forme d'actifs informels. De ce fait en terme de comptabilité nationale globale, l'effet serait neutre. La hausse de l'épargne serait égale à la hausse de la production, des revenus et de l'investissement. D'autre part, cela accroîtrait la sous-financiarisation de l'économie. Ainsi un des objets de la microfinance ne serait pas d'accroître l'épargne mais de mobiliser cette épargne et les revenus correspondants, qui existent déjà, mais qui n'ont pas de valeur marchande sur les marchés formels. Cette épargne pourrait servir de double levier, d'abord permettre à des institutions de faire du crédit par un effet multiplicateur afin d'éviter de faire du crédit sans ressources et d'autre part servir de cautionnement pour rassurer les fournisseurs de crédit.

Ainsi la distinction entre l'épargne formelle et l'épargne informelle en Afrique doit être révisée. L'épargne informelle n'est pas l'épargne du secteur informel, mais une partie de cette épargne. En effet si un ménage détient des billets, ceux-ci sont comptabilisés dans l'épargne formelle. S'il dépose ses ressources auprès d'une institution financière informelle, ces dernières sont de l'épargne formelle puisque inclus dans les masses monétaires, même s'il

---

<sup>28</sup> « Déterminer l'épargne en Afrique noire en se servant des données des institutions financières formelles, c'est passer à côté d'une partie de la réalité financière de ces pays » Servet et Dupuy (1994).

<sup>29</sup> Deaton (1997) souligne que « l'apparition d'une désépargne peut-être expliqué par une sous-estimation du revenu des ménages. »

s'agit d'institutions de crédit rotatif par exemple. En revanche la richesse totale est souvent détenue sous forme d'actifs réels, non liquides et qui n'ont même pas de prix de marché. La sous financiarisation, qui est mesurée par exemple par les ratios M2/PIB ou M3/PIB est patente mais ne doit pas être confondue avec la taille du secteur informel. Nous allons insister sur ce point par la suite en étudiant la structure de l'épargne et les motifs de cette structure à travers l'exemple du Ghana. Une enquête menée par IPC (1988)<sup>30</sup> dans le milieu rural du Nord du Ghana montre que 20 pour cent des actifs des ménages sont des actifs financiers et parmi ces 20 pour cent, 12 pour cent représentent une richesse informelle et 8 pour cent une richesse formelle. Dans une étude plus récente, Aryeetey et Udry (1999)<sup>31</sup> trouvent que dans le Sud du Ghana, seuls 19 pour cent des fermiers disposent des actifs financiers dans les institutions formelles, ce qui représente 4 pour cent dans le total de leurs actifs en ne tenant pas compte de la valeur de la terre. Les mêmes auteurs (Nissanke et Aryeetey (1998)) prétendent que « Malgré des réformes entreprises dans le secteur bancaire, le nombre des épargnants et le montant des dépôts n'a pas varié de façon significative »<sup>32</sup>. Leurs résultats sont en contradiction avec les résultats des comptes nationaux des zones francs pour lesquelles la croissance globale des crédits en microfinance officielle a été de 25 % en zone UEMOA et de 36,3% en zone CEMAC sur les deux années 2003 à 2005. On voit là les limites d'une approche partielle par sondage et non dynamique.

En revanche l'approche par enquête est incontournable pour étudier la structure de patrimoine des ménages car on ne dispose pas encore dans les pays africains de comptes de patrimoine.

Un rapide aperçu sur les données disponibles indique que les actifs détenus par les ménages dans le secteur formel sont relativement peu important dans le portefeuille des ménages. Par exemple au Ghana les données compilées par Aryeetey et Udry (1999) montrent que seulement 5 pour cent des ménages urbains possèdent des actifs financiers alors que la moitié de leur portefeuille est constitué des actifs utilisés dans les petites entreprises non agricoles (voir tableau 2). Dans le milieu rural, les actifs financiers sont très insignifiants. La richesse est composée en majorité de terres agricoles et de bétail. Par comparaison, Wolff (1998)<sup>33</sup> note que plus de 40 pour cent des ménages américains placent une partie de leur épargne sous

---

<sup>30</sup> IPC (Gmbh) (1988), « *Rural Finance in Ghana* », A Research Study on behalf of Bank of Ghana, Frankfurt.

<sup>31</sup> Aryeetey, E. & Udry, C. (1999), « *rural Household Asset Choice in Ghana* », Manuscript: ISSER and Yale.

<sup>32</sup> Nissanke M. et Aryeetey E. (1998): « Financial integration and development liberalization and reform in sub-Saharan Africa », ODI et Routledge, London.

<sup>33</sup> Wolff, E. (1998), « *Recent Trends in the Size Distribution of Household Wealth* », Journal of Economic Perspectives, 12(3), 131-150.

forme de titres et d'actions. Ces enquêtes sont confirmées par les comptes nationaux comme par exemple ceux du Ghana ci-dessous.

**Tableau 2 : Les différents types d'actifs détenus par les ménages au Ghana en %.**

Types d'actifs	Milieu urbain	Milieu rural
Bétail	0,11	0,30
Maison	0,13	0,20
Fermes agricoles	0,09	0,31
Terrains	0,15	0,07
Actifs d'entreprises non Agricoles	0,47	0,16
Epargne financière nette	0,05	-0,04
Dont : prêt net	0,25	0,10
Dont : épargne brute	0,30	0,06

Source: Ghana statistical service, 1993, données en flux, comptes nationaux.

Cette structure de l'épargne assez typique montre que l'investissement porte surtout sur l'agriculture et le bâtiment et qu'il est presque en totalité autofinancé.

Plusieurs explications ont été données pour expliquer la sous financiarisation du patrimoine. La première est l'absence de réseaux ruraux de collecte ou les coûts de collecte tandis que les taux d'intérêt versés à l'épargne sont trop faibles. En zone UEMOA, le taux maximal des prêts de la banque centrale était de 4,5% alors que la masse monétaire M2 n'était pas rémunérée et que les taux réglementés applicables à l'épargne sur livret était de 3,5%. Ainsi l'épargne liquide non placée sur les marchés financiers est moins rémunérée que le taux d'intérêt certain en monnaie du pays qui est un taux minimum d'emprunt. Comme dans les zones rurales les réseaux sont peu développés, les coûts de placement et de paiement à l'aide de ces placements sont élevés. Il en résulte que les livrets d'épargne peuvent être dominés par les billets ou d'autres actifs physiques pour les transactions. En outre ils peuvent aussi être dominés comme réserve de valeur par les actifs physiques comme les grains ou les troupeaux si les coûts de stockage ne sont pas élevés. Evidemment l'argument est d'autant plus fort que l'inflation est élevée puisqu'alors les grains ou le bétail ne perdent pas de leur valeur et qu'il s'ajoute à l'argumentation précédente la fuite devant la monnaie. Selon ces arguments, la financiarisation devrait être plus élevée dans les zones CFA ayant un taux d'inflation stable et faible. Le motif principal de la structure des actifs est le rendement. La prédominance des actifs non financiers dans le portefeuille des ménages en Afrique subsaharienne s'explique en partie par le faible niveau des rendements des actifs financiers. Cela nous amène à discuter du rôle du taux d'intérêt et de la façon dont il est perçu dans les économies africaines. En général il n'existe pas de corrélation entre le taux d'intérêt et l'épargne en Afrique subsaharienne

parce que le taux d'intérêt réel est peu élevé. Nissanke et Aryeetey (1998)<sup>34</sup> soulignent que malgré la libéralisation financière entreprise ces dernières années, le taux réel des dépôts n'a pas augmenté de façon significative. Ainsi c'est l'incapacité des institutions formelles à se rapprocher des épargnants pour abaisser les coûts qu'ils supportent pour effectuer leurs placements et la politique de sous rémunération de l'épargne qui serait à l'origine de la structure de patrimoine des ménages fortement orientée vers les actifs physiques. Dans le tableau 3 nous comparons le taux de rendement sur le capital physique investit dans la production manufacturière dans 5 pays africains estimé par Bigsten (1998)<sup>35</sup> et le taux d'intérêt réel en 1996<sup>36</sup>.

**Tableau 3: Taux de rendement sur le capital physique et les actifs financiers (en %)**

Pays	Taux de rendement réel sur le capital physique	Taux d'intérêt réel sur les dépôts	Taux d'intérêt réel du crédit	Taux d'inflation
Cameroun	19	1,5	18,1	3,9
Ghana	32	-12,1	-5,2	46,6
Kenya	22	8,8	25,0	8,8
Zambie	10	-4,2	7,5	46,3
Zimbabwe	35	0,2	12,8	21,4

Source : Comptabilité nationale et Bigsten (1998) pour le capital physique

Dans tous les pays quelque soit le niveau d'inflation, le rendement réel du capital physique est bien supérieur au rendement des dépôts surtout dans les pays ayant une forte inflation. Le coût réel du crédit est très élevé en comparaison, d'autant plus que le rendement du capital est calculé en brut. La rémunération des dépôts est faible. Ainsi les ménages sont peu incités à placer leur épargne sous forme monétaire et l'autofinancement est la forme privilégiée de financement de l'investissement.

<sup>34</sup> Nissanke, M. and Aryeetey, E. (1998), *Financial Integration and development, Liberalization and reform in Sub-Saharan Africa*, ODI and Routledge, London.

<sup>35</sup> Bigsten, A.P., Collier, S., Dercon, M., Fafchamps & al. (1998), « *Rates of Return on physical and Human Capital in Africa's Manufacturing Sector* », Mimeo, Centre for Study of African Economies, University of Oxford, Oxford.

<sup>36</sup> Il est difficile de mesurer la rentabilité d'un terrain sans qu'il soit mis en vente (Binswanger et Mc Intire, 1987), la rentabilité sur les autres actifs non financiers est plus facile à déterminer.

### **II.2.3 Les caractéristiques des institutions financières informelles typiques**

L'inadaptation des institutions et des produits du secteur formel aux besoins financiers d'une partie non négligeable de la population a entraîné l'émergence d'un secteur financier informel plus dynamique et vers lequel se tourne l'immense majorité de la population. La part croissante des institutions financières informelles est due dans une large mesure à quatre caractéristiques essentielles qui sont :

- Les institutions ne sont pas assujetties aux réglementations sur les taux d'intérêt, aux directives d'encadrement du crédit ou à l'obligation de maintenir des ratios de liquidité spécifiques.
- Leurs coûts en ce qui concerne les opérations de prêt et d'acceptation de dépôts tendent à être plus bas que ceux des institutions financières modernes du secteur formel.
- Elles répondent également à des besoins financiers qui ne sont pas satisfaits de façon convenable par les institutions modernes : proximité de l'épargnant et du demandeur de crédit.
- Ces institutions adoptent des règles et règlements, directement issus de la culture et des mœurs du pays.

Il existe une grande variété de liens entre les prêteurs, les emprunteurs et les déposants dans le secteur financier informel, qui vont des montages financiers à l'intermédiation financière (voir tableau 4).

**Tableau 4 : Liens entre les institutions financières informelles et leurs clients**

<b>Types de liens</b>	<b>Institutions financières informelles</b>	<b>Clients</b>
1. Montages financiers non professionnels	Parents, amis, voisins et autres prêteurs non professionnels	Petits fermiers, petits entrepreneurs et ménages
2. Montages financiers professionnels		
(i) basés sur la terre	Propriétaires prêteurs	Locataires
(ii) basés sur les produits	Boutiquiers marchands-prêteurs	Petits agriculteurs Ménages
(iii) basés sur les espèces	-prêteurs à plein temps -prêteurs sur gages	Idem Idem
3. Formules d'épargne	Clubs d'épargne, schéma d'assurance (« idirs », société d'aide/ funérailles-décès)	Petits agriculteurs et ménages Idem
4. Formules mixtes d'épargne et de crédit	Associations (rotatives) d'épargne et de crédits AREC	Petits agriculteurs Petits entrepreneurs Ménages
5. Intermédiation financière	Banquiers traditionnels	Petits entrepreneurs Ménages

Source : Holst (1985)<sup>37</sup>

Les montages financiers entre parents, amis et voisins sont assez courants et profondément enracinés dans les traditions en Afrique subsaharienne. Il en va de même des montages financiers professionnels entre emprunteur et prêteur sur gages, qu'ils soient propriétaires fonciers, marchands, boutiquiers ou autres. L'AREC est une association rotative d'épargne et

<sup>37</sup> Holst (1985), « *Le rôle des institutions financières informelles dans la mobilisation de l'épargne* », in Epargne et Développement, Economica.

de crédit très répandue. Dans les AREC, les membres épargnent jusqu'à ce qu'ils reçoivent les fonds puis remboursent ensuite par des versements réguliers c'est non seulement le crédit qui tourne mais aussi le solde d'épargne. Elles s'appuient souvent sur d'autres associations regroupant des familles étendues, des clubs ethniques ou des congrégations. Certaines sont liées à d'autres activités financières informelles comme les clubs d'épargne et les fonds sont destinés à des prêts de groupe. Elles rassemblent souvent des individus qui ont une occupation commune. Elles sont aussi établies par des marchands en vue d'obtenir le fonds de roulement nécessaire.

Il existe d'autres types d'institutions financières moins importantes comme les « idirs » en Ethiopie. L'idir est une forme d'institution financière informelle qui propose un contrat d'assurance pour des situations d'urgence comme accidents ou décès. Des sommes régulières sont en général déposées dans un compte bancaire. Les fonds disponibles sont utilisés pour des prêts aussi bien aux membres qu'aux non-membres. L'idir à la différence d'une tontine joue un rôle semblable à celui d'une compagnie d'assurance.

Enfin il y a les clubs d'épargne, un club d'épargne est en général fondé par des personnes qui ont un lien commun et se connaissent entre elles. Ils sont très développés dans certains pays comme le Zimbabwe (la FAO, collabore avec le gouvernement pour le développement des clubs d'épargne). Des études faites par la Whitsun foundation (1980)<sup>38</sup>, montre que dans ce pays, à la fin de l'année 1983, le nombre total de clubs se montait à 5 500 avec 140 000 membres contre 300 clubs et 12 000 membres dix ans plus tôt (cf. exemple sur le SHDF dans la partie III). Les sommes reçues sont déposées dans une banque par le comité de direction du club. Les retraits de fonds d'un membre sont généralement soumis à une semaine de préavis et sont effectués contre la signature du comité de direction. En plus des activités d'épargne et de dépôts groupés, le club sert d'autres objectifs comme les achats groupés de facteurs de production agricoles (semences, engrais, insecticides) et de biens ménagers qui permettent aux membres d'acheter aux prix de gros. De plus, les petits agriculteurs peuvent souhaiter rester dans les clubs d'épargne parce que leurs membres coopèrent dans la commercialisation des produits agricoles. Eventuellement, l'appartenance à un club d'épargne permet de participer à des manifestations agricoles organisées par des entreprises ou des services spécialisés.

---

<sup>38</sup> Whitsun Foundation (1980), *Peasant Credit Sector Plan for Zimbabwe*, préparé par Peter Thomas & Associates with the Whitsun Foundation Directorate, Harare, Février.

En ce qui concerne la taille, plusieurs études ont été faites, par exemple la Banque mondiale constate que les prêteurs informels contrôlent une large part du marché dans les pays en développement en particulier dans les zones rurales. Ces quelques exemples suivants illustrent l'importance du crédit informel dans certains pays et régions d'Afrique subsaharienne.

Dans les deux Etats de Kwara et du Nigeria de l'Ouest, un échantillon montrait que les amis et parents procurent 60 pour cent, les prêteurs 35 pour cent et les institutions financières modernes seulement 5 pour cent des crédits aux agriculteurs.

Au Soudan, sur un échantillon d'exploitants agricoles en 1974, on montrait qu'environ 20 pour cent du crédit était fourni par les boutiquiers, 30 pour cent par le Sudan Gezira Board, 25 pour cent par des prêteurs et 15 pour cent par des amis et parents (Miller 1977)<sup>39</sup>. Selon une étude menée par Schrieder et Cuevas (1994)<sup>40</sup>, 70% des camerounais participent à des associations informelles d'épargne et de crédit.

En 1988, il y avait 11 millions d'habitants au Cameroun dont une population active estimée à environ 3,5 millions (source, Ministère de l'Agriculture, 1984). Les auteurs estiment que le montant total du crédit consenti par les groupes informels de ce pays représente environ 1,2 milliards de dollars américains (« 490 dollars » fois un taux de participation de « 0,7 » fois « 3,5 millions » d'actifs).

Ce montant équivaut à 36 pour cent de toutes les demandes faites dans le secteur privé par les banques commerciales et par la Banque de Développement du Cameroun en mars 1988. Cela signifie que ces groupes financiers informels satisfont à 27 pour cent de toutes les demandes de prêts du Cameroun.

Bechtel (1988)<sup>41</sup>, avait estimé que dans ce même pays, plus de 50 pour cent de tous les prêts à court et moyen terme étaient distribués par les groupes d'épargne et de prêts informels. Il estime que le montant total moyen d'épargne volontaire informelle pour toutes les personnes étaient de « 777 dollars », les mêmes hypothèses (participation à des groupes informels et population active) impliquent que l'épargne nationale totale passant entre les mains des institutions financières informelles est de 1,9 milliards de dollars, c'est-à-dire un montant 1,2

---

<sup>39</sup> Miller, L.F. (1977), *Agricultural Credit and Finance in Africa*, New York, Août.

<sup>40</sup> Schrieder et Cuevas, (1994) « Groupes financiers informels au Cameroun », In *Finance Informelle dans les Pays en Développement*, sous la direction de Adams & Fitchett, Presses Universitaires de Lyon.

<sup>41</sup> Bechtel, H. (1988), « Institutional and Operational Problems and Constraints in External Finance of Informal Savings and Credit Rings », article non publié préparé pour la GTZ, Eschborn, Germany.

fois plus grand que l'ensemble des dépôts à vue, à terme et d'épargne) dans les banques commerciales et à la Banque de Développement du Cameroun en Mars 1988. Cette analyse montre que l'épargne informelle volontaire représente environ 54 pour cent de l'épargne financière totale au Cameroun.

L'adhésion à ces associations est aussi remarquable : dans la zone des Grassfields du Cameroun, plus des trois quarts des villageois Babanki appartiennent à une association.

A Addis Abeba, en Ethiopie, la participation est estimée à 60 pour cent de la population urbaine et peut aller jusqu'à 90 pour cent en ce qui concerne les artisans.

Les enquêtes usuelles sur le crédit ne couvrent pas explicitement les associations d'épargne et de crédit dans les zones rurales. Leur importance est probablement beaucoup plus élevée que ne le révèlent les chiffres ci-dessus. De plus Bouman (1977)<sup>42</sup> estime que « l'investissement financé à travers la participation à de telles associations peut-être considéré comme le résultat de l'effort d'épargne de l'investisseur et donc d'échapper aux enquêtes sur le crédit ».

Les institutions financières informelles se distinguent des institutions formelles par : la capacité de réponse aux besoins des épargnants et des emprunteurs, une plus grande efficacité économique, l'utilisation du pouvoir du marché dans la fixation des taux d'intérêt et une meilleure affectation des ressources.

#### **a) La capacité de réponse aux besoins des consommateurs**

Une localisation pratique, un minimum de formalités administratives, des règles et des procédures facilement compréhensibles caractérisent les institutions financières informelles.

Les besoins des épargnants comprennent la liquidité et la sécurité des dépôts en même temps qu'un rendement adéquat en termes réels alors que les besoins des emprunteurs sont par exemple, la disponibilité du crédit à n'importe quelle époque de l'année, un échéancier flexible des remboursements qui puisse aller du court au long terme, ainsi que des systèmes souples de garantie sur les prêts.

Le système informel satisfait bien l'exigence de proximité des consommateurs car les clients n'ont pas à se rendre dans un endroit éloigné pour solliciter un prêt, en recevoir le versement ou faire un dépôt.

---

<sup>42</sup> Bouman, F.J.A. (1977), « Indigenous savings and credit societies in the third world: A message », *Savings and Development* 1: 181-218.

Dans les pays d'Afrique subsaharienne, ce sont les associations d'épargne et de crédit qui jouent le mieux ces rôles, elles réagissent en fonction du nombre de participants, du montant des contributions individuelles et de l'ordre de distribution des fonds.

Quelques associations vont jusqu'à dédommager les participants pour l'impact négatif de l'inflation sur la valeur réelle de leur épargne (Von pischke et Rouse, 1983)<sup>43</sup>.

Ces associations sont aussi très souples en ce qui concerne la durée des prêts ou la période d'épargne qui dépend du nombre de participants et de la durée des échéances de remboursement.

Les membres décident eux-mêmes de ces paramètres, ils déterminent aussi la durée de la période d'épargne et de crédit compte tenu de leurs préférences d'actifs et de la structure de leur cash-flow.

Le libre choix de la durée de vie de l'association permet à l'épargnant de déterminer la liquidité de son épargne. De plus, la sécurité de son épargne apparaît largement assurée. Les contributions sont données au trésorier qui remet les sommes accumulées au membre désigné par rotation ou loterie.

Ceci est fait immédiatement et sous le contrôle des membres. La plupart des enquêtes faites sur le terrain montrent que la probabilité de défaillance du membre qui reçoit le fonds est assez faible. En participant à une association d'épargne et de crédit pour une durée particulière et une contribution spécifique, les épargnants optent pour un calendrier de remboursement qui convient à leur structure individuelle de cash-flow.

Les AREC (association rotative d'épargne et de crédit) ne répondent pas seulement aux besoins purement économiques, elles répondent aussi à certains besoins sociaux des épargnants et des emprunteurs tels que la solidarité dans la communauté et les interactions dans le groupe.

En Afrique subsaharienne, les migrations des zones rurales aux zones urbaines font que les gens perdent contact avec leur communauté d'origine. Il s'ensuit qu'ils essaient de trouver un substitut à la vie communautaire perdue afin d'obtenir une identification sociale que la nouvelle communauté est incapable de leur donner sur le moment.

---

<sup>43</sup> Von Pischke, J.D. & Rouse, J. (1983), « *Selected Successful Experiences in Agricultural Credit and Rural Finance in Africa* », Savings and Development, n°1, Milan.

## **b) L'efficacité économique**

L'efficacité économique des institutions financières informelles se traduit par des coûts d'intermédiation relativement bas. Les coûts d'intermédiation comprennent les coûts relatifs au risque de défaut sur les prêts et les coûts administratifs.

Certains auteurs pensent que généralement les institutions financières informelles peuvent servir les petits clients avec des coûts d'intermédiation moindres que ceux des institutions formelles. Pour un nombre de raisons, les emprunteurs accordent une faible priorité au remboursement de prêts reçus des institutions financières formelles. Ils peuvent par exemple considérer ces prêts comme des largesses dispensées par l'Etat (Donald 1976)<sup>44</sup>.

Il semble indéniable que l'efficacité coûts des associations d'épargne et de crédit est plus grande que celle des institutions financières formelles. Les associations ont développé nombre de mécanismes pour limiter le risque de défaut. Le défaut survient quand un membre arrête de contribuer avant ou après avoir reçu le fond. Le défaut est une chose rare à priori.

Les associations sont sélectives dans l'admission de nouveaux membres et portent leur attention sur la capacité d'épargne aussi bien que sur la réputation tant morale que financière du postulant, les membres sont recrutés d'habitude au sein d'une petite communauté ce qui limite le risque de défaut.

Les participants sont souvent mis devant leurs responsabilités parce qu'ils réalisent qu'ils utilisent chacun l'épargne des autres et que la pression sociale en cas de défaut de paiement est forte. Les associations d'épargne et de crédit ont mis au point une grande variété de méthodes ingénieuses pour minimiser le risque de défaut.

Pour limiter le risque qu'un membre arrête ses contributions après avoir reçu le fonds, les personnes avec une réputation douteuse peuvent être placées vers la fin du cycle.

Pour aider les membres qui ne sont pas en état de verser leurs contributions, avant ou après avoir reçu le fonds, certaines associations sont couplées avec un fonds d'urgence auprès duquel les membres peuvent emprunter pour effectuer leur part à temps.

Les associations d'épargne et de crédit minimisent les coûts de gestion. Elles n'exigent pas de locaux car les réunions peuvent se tenir dans la maison de l'organisateur ou de l'un de ses membres. Holst (1985)<sup>45</sup> estime « qu'en ce qui concerne les coûts totaux, il est également important de souligner que les associations d'épargne et de crédit ne laissent jamais l'argent

---

<sup>44</sup> Donald, G. (1976), *Credit for Small Farmers in Developing Countries*, Boulder (Colorado).

<sup>45</sup> Holst (1985), « *Le rôle des institutions financières informelles dans la mobilisation de l'épargne* », in *Epargne et Développement*, Economica.

inactif puisque la collecte des contributions et le décaissement du fonds interviennent simultanément.»

Par contre les institutions formelles de dépôts, telles que les banques doivent toujours maintenir des réserves pour répondre à la demande des déposants.

De plus il y a le gain de temps du crédit car on peut investir tout de suite au lieu d'attendre son tour comme dans les AREC.

### **c) Utilisation de la loi du marché pour déterminer les taux d'intérêt**

En Afrique subsaharienne ce sont les prêteurs sur gages qui retirent de large bénéfice sur les prêts qu'ils accordent, ce qui n'est pas le cas dans les AREC.

Les études sur la fixation monopolistique des prix sur les marchés informels du crédit utilisent généralement le taux d'intérêt nominal comme référence.

Le taux d'intérêt réellement payé par l'emprunteur (taux effectif) tend à être plus élevé que les données disponibles sur les taux nominaux à cause de certaines pratiques de prêts informels.

Une première pratique consiste à faire porter le taux d'intérêt sur le montant initialement prêté plutôt que sur le solde non remboursé.

Une seconde pratique consiste à prêter de l'argent contre la garantie de récoltes sur pied et à demander le remboursement en nature à un prix beaucoup plus bas que celui qui risque de prévaloir au moment de la récolte.

Une dernière pratique plus fréquente consiste à surévaluer le prix des biens fournis lorsque les prêts sont effectués en nature, par exemple pour l'achat d'engrais, de semences ou de charrues.

En somme les taux effectifs peuvent être plus élevés que les taux nominaux. Donald (1976) a rassemblé les résultats de deux études détaillées sur les taux d'intérêt nominaux dans le secteur informel préparés par Wai (1957)<sup>46</sup> à la fin des années 1950 et par la Banque mondiale au début des années 1970.

L'enquête de Wai distingue deux types de taux : les taux habituels (taux dans plus de la moitié des cas étudiés) et les taux occasionnels (représentant 10 à 20 pour cent des prêts).

La plupart des résultats donnent des fourchettes, c'est pour cela que les valeurs moyennes des taux habituels ont été calculées. L'étude de la Banque mondiale indique un seul taux d'intérêt nominal représentatif pour chaque pays.

---

<sup>46</sup> Wai, U.T. (1957), « *Interest Rates Outside the Organised Money Markets in Underdeveloped Countries* », IMF Staff Papers, vol.6, n°1.

Chez Wai le taux d'intérêt médian est de 40 pour cent (taux d'intérêt habituels) alors que dans l'étude de la Banque mondiale, la valeur médiane pour les taux d'intérêt nominaux est de 50 pour cent et de 40 pour cent pour les taux d'intérêt réels.

Pour Donald un chiffre rond de 40 pour cent est probablement la valeur la plus représentative des taux d'intérêt annuels demandés par les prêteurs sur gages dans les échantillons de Wai et de la Banque mondiale.

Pour les prêteurs, les taux de prêts devraient couvrir les coûts d'intermédiation (coûts liés au risque de défaut plus coûts de gestion) aussi bien que les coûts d'opportunité du capital.

Ces derniers représentent le coût de l'utilisation de sa propre épargne financière (et de fonds empruntés) pour effectuer des prêts plutôt que pour d'autres usages, tels l'extension de sa propre activité ou le dépôt dans une banque d'épargne.

Les coûts d'opportunité du capital sont aussi appelés « profits normaux » et l'on prétend que dans un environnement compétitif les taux d'intérêt nominaux ne sont censés couvrir que les coûts d'intermédiation et les profits normaux (Leite, 1982)<sup>47</sup>.

Les institutions financières formelles sont sujettes à des réglementations sur les taux d'intérêt qui maintiennent à la fois les taux débiteurs et créditeurs à des niveaux relativement bas.

#### **d) Affectation des ressources**

Les premières études sur l'utilisation de l'épargne dans le secteur informel remonte aux travaux faites sur les AREC au Nigeria par Osuntogun et Adeyemo (1981)<sup>48</sup> qui couvre un échantillon d'environ 60 groupes et 200 membres appartenant à environ 30 communautés rurales de différents Etats du Nigeria.

Les membres de l'échantillon ont dépensé environ la moitié des fonds reçus pour des objectifs hors de l'agriculture, principalement le financement de l'éducation de leurs enfants, du commerce et de la construction des maisons.

Environ un tiers des fonds était utilisé pour l'exploitation agricole, surtout pour recruter des travailleurs, acheter des engrais et des pesticides.

Seulement un sixième était consacré à l'habillement, au paiement de dot et de cérémonies diverses. Osuntogun et Adeyemo (1981), suggèrent aussi que les membres d'association d'épargne et de crédit dans d'autres pays du continent font aussi un usage productif de leur épargne. Ces deux auteurs précédents soulignent que dans les grandes villes et centres urbains

---

<sup>47</sup> Leite, S.P. (1982), « *Interest Policies in West Africa* », IMF Staff Papers, Vol.29, n°1, Mars.

<sup>48</sup> Osuntogun, A. & Adeyemo, R. (1981), « *Mobilization of Rural Savings and Credit Extension by Pre-Cooperative Organisations in South Western Nigeria* », Savings and Development, n°4, Milan.

de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Mali, les fonds étaient utilisés pour financer le fonds de roulement des marchands et commerçants.

En RDC (ex-Zaïre), les marchands utilisent les fonds reçus pour acheter des véhicules destinés au transport des marchandises (Osuntogun et Adeyemo 1981).

En Ethiopie, l'utilisation des fonds va du financement de petites entreprises, de maisons, de voitures et de troupeaux, au financement de l'éducation et d'activités sociales (Begashaw 1978)<sup>49</sup>. L'utilisation efficace des fonds en générant des revenus accrus garantit le remboursement des prêts. Les gains sont en général obtenus au bout d'un cycle de production si bien que la nature court terme du crédit informel est particulièrement adaptée.

En plus de ses utilisations saisonnières, le crédit informel est essentiel pour certaines dépenses qui peuvent être considérés comme un investissement en capital humain. On constate que des utilisations économiquement improductives existent mais elles ne sont pas prédominantes.

Il est aussi vrai que d'habitude les institutions informelles prêtent des montants faibles à court terme et laissent insatisfaite la demande de crédits pour des investissements fixes à long terme. Ceci ne répond selon Holst (1985) pas qu'à un problème de rentabilité mais plutôt de spécialisation volontaire dans un certain type de crédit pour lequel les institutions informelles, en particulier en terme d'efficacité-coûts ont un avantage comparatif.

Bouman (1977) affirme que « certains groupes ethniques peuvent utiliser les fonds obtenus par des associations urbaines d'épargne et de crédit pour investir dans des projets de développement autocentrés dans leurs villages d'origine, mais la limitation géographique des activités des institutions informelles expliquent que les fonds ne seront pas toujours utilisés de la manière la plus souhaitable pour l'économie.

Les insuffisances constatées dans le secteur informel à savoir l'incapacité de satisfaire les besoins de petits épargnants sur une large échelle, l'incapacité de fournir l'équivalent d'un réseau dense d'institutions financières formelles offrant un large éventail d'instruments d'épargne, l'incapacité de financer des investissements fixes à long terme doit pousser les décideurs politiques à prendre des mesures pour enrayer ces insuffisances.

---

<sup>49</sup> Begashaw, G. (1978), « *The Economic Role of Traditional Savings and Credit Institutions in Ethiopia* », *Savings and Development*, 1: 181-220.

## II.2.4 Choix des politiques

L'histoire économique des pays en développement prouve cependant que les institutions formelles progressent plus rapidement que les institutions informelles, et les absorbent progressivement (Nisbet 1973)<sup>50</sup>.

Les politiques gouvernementales doivent viser à améliorer à la fois l'efficacité des institutions financières formelles et informelles en cherchant à renforcer leur rôle dans le processus d'épargne et d'investissement et par-là de la croissance.

En vue de réduire les malversations et le risque de faillite dans les institutions financières informelles, des gouvernements s'efforceront de réglementer ces institutions.

On a par exemple la loi PARMEC/UEMOA : cette loi s'applique aux institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit exerçant leurs activités sur le territoire du pays où est promulguée la loi, à leurs unions, fédérations ou confédérations. Il existe par ailleurs des « groupements d'épargne et de crédit » à caractère coopératif ou mutualiste qui, sans remplir les conditions exigées pour être reconnus comme des institutions de base, effectuent des activités d'épargne et/ou de crédit en s'inspirant des règles d'action mutualistes ou coopératives. Ces groupements sont exclus du champ d'application de la loi en tant que tel sans être interdits d'activités (par exemple les tontines). Enfin les banques et établissements financiers de ces pays sont régis par la réglementation bancaire spécifiquement conçue pour eux et ne sont absolument pas concernés par cette loi.

Cette loi présente plusieurs avantages comme l'exonération fiscale des mutuelles d'épargne et de crédit, en effet, en vertu de l'article 30 de la loi, « les institutions sont exonérées de tout impôt direct ou indirect, taxe ou droit afférents à leurs opérations de collecte de l'épargne et de distribution du crédit ». Un autre avantage est l'absence de capital requis, en effet, le capital requis pour être agréé comme banque est de un milliard de francs CFA, pour la création d'un établissement financier, les sommes exigées s'élèvent à 300 millions en Côte d'Ivoire, 200 millions au Sénégal et 100 millions de FCFA dans les autres pays de l'UEMOA alors que les institutions mutualistes ne sont pas astreintes à ces normes. Un excès de réglementation peut apparaître comme un frein au développement des institutions de microfinance, ce qui ne semble pas le cas au vu de leur nombre (652 institutions en 2005).

---

<sup>50</sup> Nisbet, C.T. (1973), « *Informal Lenders as Suppliers of Development Credits to Small Farmers in Developing Countries: Attractive or Deceptive Alternative* », A.I.D., Spring Review of Small Farmer Credit, Vol.XV, Washington D.C., Juin.

L'efficacité des institutions financières informelles en Afrique subsaharienne pourrait être accrue si on les exposait aussi à un plus haut niveau de concurrence avec les institutions formelles. Les institutions formelles pour rivaliser avec les institutions informelles doivent être à même de répondre aux besoins des clients en accroissant leur efficacité économique en termes de coûts d'intermédiation. Les banques dans les pays en développement ont longtemps apprécié l'atmosphère facile d'une réglementation des taux d'intérêt et une concurrence limitée qui maintenait des profits appréciables malgré les inefficacités.

Mais à partir des années 1990 les taux d'intérêt ont été déréglementés dans un grand nombre de pays et la concurrence entre banques s'est accrue d'une façon marquée.

Des coûts plus élevés des ressources à la suite de la déréglementation des taux d'intérêt ou simplement une concurrence plus forte sur les dépôts avec en plus la menace de concurrence des institutions non bancaires ont réduit substantiellement les marges sur les taux d'intérêt, les banques sont devenues plus conscientes des coûts en vue d'éviter que les coûts d'intermédiation n'absorbent progressivement une part de plus en plus grande de leurs profits. En définitive l'exposition des institutions financières informelles à un degré de concurrence plus élevé avec les institutions formelles les conduira à être plus performantes.

Le système financier informel satisfait des besoins importants et légitimes d'une population assez pauvre. Toute tentative visant à introduire, les formes de finance plus formelles devraient profiter des activités informelles existantes.

Les ménages se tournent vers la finance informelle car ils veulent des services de dépôts et d'épargne, des termes courts, des lignes de crédit ouvertes et des prêts qui ne sont pas liés à des garanties.

Comment peut-on passer alors de la finance informelle à la finance formelle ou comment réduit-on la finance formelle pour dupliquer les vertus de la finance informelle ?

Quelques expériences ont déjà eu lieu dans un petit nombre de pays, par exemple au Nigeria, au début des années 1970 des expériences avec des AREC ont été tentées (Osuntogun et Adeyemo 1981).

Les expériences les plus remarquables sont celles pratiquées en Indonésie (Seibel et Uben Parhusip, 1994)<sup>51</sup> et au Japon (Yoichi Izumida, 1994)<sup>52</sup>. En Indonésie, les groupes d'aide

---

<sup>51</sup> Seibel, H.D. & Parahusipu, U. (1994), « *Liens entre la finance formelle et la finance informelle- Exemple indonésien* », in D.ADAMS et D.FITCHETT, Presses universitaires de Lyon, pp.283-292.

<sup>52</sup> Izumida, Y. (1994), « *Le kou au Japon: un précurseur de la finance moderne* », in Finance Informelle dans les Pays en Développement, in D.ADAMS et D.FITCHETT, Presses universitaires de Lyon.

mutuelle (GAM) jouent un rôle essentiel en mobilisant des montants considérables d'épargne et en octroyant un grand nombre de prêt à leurs membres.

Ces groupes vont de petites associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC), de plusieurs types de groupes d'épargne et de crédit, à des organisations volontaires privées (OPV) semi-formelles. Trois méthodes ont été suggérées pour lier les GAM au système financier formel :

- La première est une approche descendante

Elle consiste à créer un environnement qui encourage les intermédiaires financiers formels à se tourner vers les GAM et à organiser des systèmes financiers avec eux.

- La deuxième est une approche montante

L'objectif dans ce cas est d'aider les GAM à devenir des intermédiaires financiers formels ou semi-formels.

- La troisième approche est de développer des liens entre les GAM et les intermédiaires financiers.

C'est la troisième approche qui a été retenue et des programmes ont été conçus et financés par la GTZ<sup>53</sup> pour créer le lien entre GAM et le secteur formel.

Ces programmes reposent sur les principes de base suivants :

- Ils ne travaillent qu'avec et par le biais d'institutions financières informelles et formelles déjà existantes.
- Ils encouragent surtout la mobilisation de dépôts
- Ils utilisent les taux d'intérêt du marché, que ce soit pour les prêts ou pour les dépôts
- Les prêts sont liés aux dépôts : les individus et les groupes ne peuvent emprunter que s'ils ont l'autodiscipline nécessaire à l'épargne sous forme de dépôts.
- Les prêts consentis à des groupes d'épargne sont garantis par des dépôts de groupe et par des garanties de remboursement apportées par le groupe
- Toutes les institutions participantes adoptent des politiques qui assurent leur durabilité. Les revenus des programmes doivent couvrir les coûts réels du programme, à long terme.
- Les institutions de prêt doivent absorber les risques de recouvrement des prêts et couvrir ces coûts avec leurs propres revenus.

---

<sup>53</sup> GTZ (Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit)

Ce programme a permis l'apparition de plusieurs innovations financières dans la fourniture de services financiers, aux taux du marché et selon les conditions acceptables par les ménages. L'une d'entre elles est un programme de prêts régional réussi et bien implanté, qui prête aux petites entreprises (Seibel, 1989)<sup>54</sup>.

On note aussi une prolifération des bureaux de prêts sur gages de l'Etat indonésien dont la part de marché diminue aujourd'hui, au profit des banques commerciales, un marché financier informel hautement diversifié qu'on peut trouver dans n'importe quel coin ou recoin du pays. Ce marché s'occupe de dépôts et prêts informels, de transactions financières entre individus ou groupes (transactions qui ont lieu autant dans les régions urbaines que rurales, aussi bien entre pauvres qu'entre personnes aisées).

La Bank Rakyat Indonesia (BRI) a développé une paire de mécanismes financiers appelés KUPEDES (programme de petits prêts) et SIMPEDES (programme d'effort de mobilisation de dépôts). En décembre 1990, le programme KUPEDES distribuait 725 millions de dollars en petits prêts à environ 1,9 millions d'emprunteurs, avec un taux de défaillance à long terme de 2,64 pour cent seulement. SIMPEDES et d'autres programmes d'épargne mobilisaient des fonds auprès de 5,28 millions d'épargnants villageois, pour un montant égal à 124,3 pour cent des prêts en cours du KUPEDES.

Il faut noter que la BRI, qui avait perdu 60 pour cent du total des fonds prêtés au nom du gouvernement, dans le cadre de la BIMAS, avant 1983, est maintenant une banque commerciale rurale très rentable (Seibel, 1989).

L'innovation la plus récente est la création (par des OPV et des GAM) de petites banques rurales, et surtout la pratique de la collecte quotidienne d'épargne qui est l'une des innovations les plus intéressantes de la mobilisation des ressources domestiques et est de plus en plus répandue dans les petites banques indonésiennes dans le cadre de la nouvelle loi de libéralisation d'octobre 1988 (Seibel, 1989).

Quant à la Banque Centrale Indonésienne, elle a créé à partir de 1988 un programme pilote qui relierait les GAM au système financier formel.

L'objectif principal était de créer des programmes liens qui maintiendraient des coûts de transaction bas pour les individus, les groupes et les intermédiaires financiers.

Etant donné la diversité des GAM, la Banque Centrale les a plutôt encouragé à définir leurs propres procédures de prêt, cela signifiait qu'ils peuvent recevoir des prêts venant directement

---

<sup>54</sup> Seibel, H.D. (1989), « *Linking Formal and Informal Financial Institutions in Africa and Asia* », Proceedings of the International Conference on Microenterprises in Developing Countries, IT Publications, London.

des banques ou passant par l'intermédiaire d'une OPV semi-formelle de soutien des groupes d'aide mutuelle(GAM). Les banques avaient le droit d'utiliser des prêts de la Banque Centrale, aux taux d'intérêt du marché, pour financer une partie des prêts qu'elles consentaient à ces groupes.

Les groupes d'aide mutuelle ne prêtaient alors qu'aux chefs de microentreprises et ceux-ci étaient les emprunteurs finaux, soit individuellement, soit en groupe.

Un trait caractéristique du projet était que l'accès des groupes et des individus aux fonds de la Banque Centrale dépendaient en grande partie des montants de dépôts qu'ils accumulaient. Ces dépôts servaient de garantie partielle pour les prêts, permettaient aux emprunteurs d'établir de bonnes relations d'affaires avec les prêteurs avant de réclamer un prêt et, inculquaient également une discipline financière.

Bien que le rapport « dépôts / prêts » soit variable, un rapport d'une unité déposée pour cinq unités empruntées était la règle généralement utilisée dans le projet. Une autre caractéristique importante du projet était que les prêts de la Banque Centrale avaient des taux d'intérêt à peu près égaux aux taux que rapportaient les dépôts bancaires fixes de trois mois, et les taux d'intérêt du marché étaient utilisés pour les dépôts et prêts des participants. Les décisions concernant les taux d'intérêt des prêts et des dépôts dépendaient surtout du participant au niveau local et non pas du projet. Les banques devaient donc offrir des avantages pour encourager la mobilisation des dépôts, les épargnants ayant des motivations supplémentaires (en plus de l'accès à des prêts) pour faire des dépôts et les participants étaient encouragés à emprunter judicieusement. Les marges qui en résultaient permettaient au programme d'être financièrement indépendant.

Les emprunteurs finaux payaient un taux d'intérêt nettement plus bas que ce qu'ils auraient payé s'ils avaient emprunté à des prêteurs. Les organisations privées volontaires (OPV) et les banques réalisaient des marges suffisantes sur leurs prêts pour vouloir participer au projet ; la Banque Centrale faisait payer un taux d'intérêt suffisamment élevé pour ne pas décourager la mobilisation des dépôts par les banques.

Au total, 26 banques ont participé au programme : 12 banques privées et 14 agences bancaires contrôlées par le gouvernement. De plus, 16 OPV ont participé à la formation, au conseil des groupes ou au traitement des prêts, 49 pour cent du volume prêté aux GAM a été prêté directement par les banques, le reste des fonds étant passé par les OPV avant d'atteindre les GAM. Jusqu'au milieu de l'année 1990, la Banque Centrale était la seule source extérieure de fonds prêtés. Une nouvelle loi du début 1990 a exigé que toutes les banques domestiques prêtent au minimum 20 pour cent de leur portefeuille à de petites entreprises et à des

microentreprises. Cela a encouragé plusieurs grandes banques gouvernementales à offrir des lignes de crédit dans le cadre du projet.

On peut envisager dupliquer ce type de programme dans les pays d'Afrique subsaharienne, mais son succès dépendra de quatre facteurs essentiels :

- Une croissance économique continue dans les pays

Les membres du secteur informel auront davantage d'opportunités d'investissements attrayants et voudront donc emprunter ; ils auront de plus grandes facilités de dépôts et seront mieux à même de rembourser leurs prêts si l'économie globale est en expansion.

- Il faut que les institutions aient le droit de prêter aux taux du marché et d'offrir des taux intéressants sur les dépôts.

Des taux d'intérêt relativement élevés sur les fonds empruntés à la Banque Centrale montreront aux banques qu'elles doivent continuer à encourager les dépôts volontaires. Dans le cas où le gouvernement déciderait à nouveau d'adopter des politiques de crédit bon marché, les banques ne pourraient pas stimuler l'épargne, les revenus des prêteurs ne suffiraient pas à couvrir leurs coûts et les risques courus lors de l'octroi de petits prêts, et les banques n'auraient aucune raison d'encourager les dépôts volontaires à cause des fonds bon marché offerts par la Banque Centrale.

- Le troisième facteur concerne la cohésion interne et la solidarité dans les groupes d'aides mutuels.

La multitude de groupes informels existant sont dus au fait qu'en tant que groupes, ils sont capables d'acquérir des marchandises et /ou de réduire leurs coûts de transaction, objectifs que les individus, seuls, ne peuvent atteindre. Un groupe créé autour d'un système d'irrigation, par exemple, peut permettre d'entretenir efficacement le système et de rationner l'eau, chose qu'un individu seul ne peut accomplir.

De la même façon, une AREC peut offrir une certaine assurance à ses membres, sous forme de réserves de crédit à n'utiliser qu'en cas d'urgence, alors que d'autres AREC peuvent offrir à leurs membres des systèmes d'épargne contractuels qui encouragent l'épargne.

Là encore, il s'agit de bénéfices que des individus seuls ne peuvent pas réaliser.

- Le quatrième facteur est l'accompagnement de la politique économique.

Dans l'exemple indonésien, le gouvernement et la Banque Centrale ont accepté de soutenir le programme parce qu'il promettait, d'une part de servir un groupe cible coûteux pour le

gouvernement qui avait eu, jusque là, du mal à le servir, et d'autre part, d'utiliser relativement peu de fonds gouvernementaux. Les banques et les organisations privées volontaires ont accepté de participer parce qu'elles s'attendaient à réaliser un revenu supplémentaire et aussi une augmentation du volume de leur clientèle. Les membres des groupes d'aide mutuelle (GAM) ont accepté de participer parce que le programme leur offrait un accès à des prêts formels et des taux de rendement intéressants sur leurs dépôts.

Seibel et Parhusip (1994) suggèrent que « les résultats initiaux prometteurs du projet liens indonésien suggèrent que d'autres pays doivent peut-être envisager cette méthode pour augmenter l'accès des pauvres aux services financiers formels. Il ne faut cependant pas oublier qu'une très bonne connaissance des GAM et des services qu'ils offrent est nécessaire avant de démarrer de tels programmes. »

La plupart des écrits concernant la finance informelle ne parlent que des systèmes informels dans les pays en voie de développement, des études ont montré que des activités durables de finance informelles peuvent servir de fondation à un développement financier moderne, ce qui a été le cas du Japon.

Dans ce pays les associations informelles d'épargne et de prêt appelés les « kous » ont joué un rôle important dans le développement financier du pays.

Selon Izumida (1994), le kou serait apparu au XII<sup>e</sup> ou XIII<sup>e</sup> siècle et leur fonctionnement ressemble aux AREC d'aujourd'hui. L'importance des kous a été telle que vers la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et le début de notre siècle, les chercheurs et politiciens se sont déjà intéressés à la contribution que les kous pourraient apporter au développement et se sont demandé quelles étaient les relations des kous avec les systèmes financiers modernes. Ils ont trouvé que les kous possédaient trois principaux points forts :

- L'accès était facile pour les agriculteurs parce que les kous étaient de petite taille et situés à proximité du domicile des membres avec pour résultat : les coûts de transaction étaient très bas pour les membres et le taux de défaillance très faible.
- Les kous facilitaient l'épargne, de plus le système avait un rôle éducatif important, enseignant à ses adhérents comment économiser en reliant l'épargne et ses emprunts. Les kous apprenaient à leurs membres que dépôts et prêts sont étroitement liés et il faut donc faire preuve d'autodiscipline pour pouvoir emprunter.
- Les taux d'intérêt dans les kous étaient généralement plus élevés que ceux que faisaient payer les prêteurs institutionnels, mais ils étaient inférieurs à ceux de nombreuses sources

informelles de prêts. Ils étaient soit plafonnés, soit les enchères sur la caisse devaient avoir une valeur maximale.

Comment alors les kous ont contribué au développement financier japonais actuel ?

- D'abord dans les régions urbaines, les kous ont contribué à la naissance des « compagnies-mujins » qui sont devenues des institutions financières modernes.

Les compagnies-mujins étaient nées des systèmes dans lesquels une personne ou un commerçant gérait, sur la base d'une commission, plusieurs associations à la fois. Dans le processus de transformation de ces organisations informelles en organisations formelles, le principal problème était de déterminer la solvabilité des membres et d'établir une certaine façon de mesurer la confiance mutuelle dans les groupes. C'est pour cela qu'on trouvait des personnalités importantes qui permettaient d'améliorer la crédibilité de l'association.

En réalité de nombreux commerçants sont devenus des organisateurs « de compagnies – mujins » et ont, en effet garanti le paiement des membres du kou qui, autrement, auraient eu peu ou pas de contact avec les autres membres.

D'après l'enquête sur les mujins effectué en 1915, la première « compagnie-mujin » a été créée à Tokyo en 1901, avec un capital de 10 000 yens, en 1912, cette compagnie avait grandi : elle avait ouvert 27 agences et son capital atteignait un million de yens. Encouragés par le succès de cette compagnie, de nombreuses institutions similaires se sont rapidement créées. Leur nombre atteignait 1151 en 1913.

Leur popularité était due à plusieurs raisons :

- À cette époque (ce qui est le cas en Afrique subsaharienne de nos jours), les gens ordinaires et les petites entreprises n'avaient pas un accès suffisant à la finance formelle.
- Deuxièmement, les compagnies-mujins offraient à leurs clients des avantages que les kous n'offraient pas car dans les mujins d'autres membres peuvent recevoir des prêts de la compagnie même si quelques membres ont failli.
- Troisièmement, l'efficacité d'allocation des mujins a augmenté parce qu'elles pouvaient augmenter la taille des transactions.

Ces compagnies s'occupaient d'épargne et de prêts mutuels échelonnés et organisaient un certain nombre de comptes en un groupe. La rotation des prêts était déterminée par tirage au sort, par vente aux enchères ou un mélange des deux.

Leurs affaires n'étaient pas fondées sur la confiance mutuelle des participants mais sur la réputation de la compagnie. Une compagnie-mujin pouvait gérer de multiples associations.

Pour limiter les risques d'abus, les compagnies mujins ont été institutionnalisées en 1915 par le Mujin-Business Act. Les compagnies ont donc été réglementées et sont devenues des organismes du système financier formel. Les mujins existent toujours sous le nom des mujin mutual loans and savings banks mais se sont transformées en SogoGinkos après la « loi Sogo Ginko » en 1951. Elles appartiennent à la catégorie d'institutions financières servant les petites entreprises.

- Dans le milieu rural, les kous ont contribué à la création de coopératives agricoles performantes et d'associations financières rurales.

Face au constat de l'exclusion des locataires et petits agriculteurs du système financier formel, le National Diet (parlement) a adopté l'Industrialisation Association Law en 1900 qui conduisit à la création d'association rurale de crédit.

Ces associations fonctionnaient à partir du même esprit traditionnel d'aide mutuelle, trouvé dans les Kous traditionnels. Etant donné que la plupart des paysans participaient aux kous, ils savaient déjà que la discipline est une condition nécessaire à toute intermédiation financière réussie, et la structure formelle des coopératives leur a simplement donné l'occasion d'exercer cette discipline dans un cadre institutionnel plus large. Les résultats ont été exceptionnels entre 1905 et 1925 le nombre de coopératives de crédit japonais est passé de 600 environ, à plus de 12 000.

La plupart des agriculteurs japonais ont adhéré à ces associations et les activités de prêts et de dépôts ont constitué la fondation économique de ces associations.

La Banque Norinchukin, une banque de coopératives agricoles est devenue l'une des plus grandes banques du monde. La principale caractéristique de l'expérience des kous japonais est la façon dont ils ont influencé les institutions financières formelles qui en sont dérivées, les rendant capables de fournir des services au grand public.

« Les services financiers offerts par les associations de crédit et par les compagnies mujins étaient une continuation logique des kous, bâtie sur leurs forces, et les Japonais les ont considérés comme des institutions indigènes et non pas comme des institutions étrangères. » (Izumida, 1994).

Les gouvernements et les institutions financières formelles devraient peut-être observer plus soigneusement le système existant de finance informelle et créer des conditions favorables au bon fonctionnement de l'épargne et de l'emprunt.

Si nous partons du postulat que l'épargne intérieure n'est pas négligeable en Afrique subsaharienne, il faut donc déterminer quelles sont les mesures à prendre pour qu'elle puisse avoir un impact sur la croissance et le développement.

### **II.2.5 Lien entre système de crédit et croissance**

Sous prétexte que les ménages en Afrique subsaharienne ne disposent pas de ressources suffisantes pour épargner, la plupart de ces pays ont eu recours à l'endettement extérieur pour financer leurs projets d'investissement.

Un des effets pervers de l'endettement extérieur est qu'il les a largement dispensés de procéder à une politique systématique de mobilisation de l'épargne nationale. Il est en effet plus facile pour un gouvernement de solliciter un prêt auprès d'une banque étrangère plutôt que de collecter la même somme auprès des épargnants locaux.

Mais de nos jours la crise financière internationale se traduit pour ces pays d'une part, par un rationnement des ressources externes, d'autre part, par un renchérissement très important de leur coût.

Il faut donc absolument mobiliser les ressources internes dans le long terme et pour cela, il faudra mettre en place une nouvelle politique d'épargne et procéder à des réformes structurelles profondes du système financier au sens large car on s'aperçoit que les réseaux financiers sont inadaptés, que les taux d'intérêt intérieurs (créditeurs ou débiteurs) sont fixés indépendamment de l'offre et de la demande de crédit, que la politique monétaire expansionniste et inflationniste constitue une taxe trop lourde sur les encaisses, que les marchés financiers sont inexistantes ou marginaux, que le rationnement du crédit aboutit à la pratique des enveloppes sectorielles source de nombreux effets pervers sur l'affectation des ressources et le choix des projets. Une politique monétaire restrictive favorisera la croissance du secteur informel alors qu'une politique monétaire expansionniste favorisera la croissance du secteur traditionnel (voir les modèles de première génération de la partie I).

Même si l'épargne est la condition de l'accumulation du capital, ce n'est pas le seul facteur de croissance car certaines dépenses de consommation améliorent la qualité du facteur humain et participent ainsi au développement (comme les dépenses d'éducation et de santé).

La mobilisation de l'épargne intérieure doit faire partie d'une politique globale de développement. Les ressources ainsi collectées doivent servir à une politique d'investissement et d'équipement adéquat, l'endettement extérieur ne doit pas être proscrit mais maîtrisé.

Il existe comme on l'a déjà dit précédemment une épargne intérieure plus abondante qu'on ne le pense généralement. Il est probable également que l'épargne des entreprises (notamment de petite et moyenne dimension) est sous-estimée.

Il faudra désormais tenir aussi compte de l'épargne des émigrés qui est maintenant très importante. Pour Kessler et Ulmo (1985)<sup>55</sup> : « Dans les pays d'Afrique subsaharienne l'épargne reste à l'état virtuel en raison d'implantations de guichets mal adaptés, de produits financiers ne correspondant pas toujours aux besoins des ménages, de rendements insuffisants des placements. En outre, l'épargne des nationaux expatriés n'est que rarement l'objet d'un démarchage, d'un transfert et d'un recyclage ».

Il est possible de la mobiliser à condition d'adopter des mesures adéquates. Il faudra donc :

- Augmenter le volume de l'épargne des ménages en élevant d'une part le taux d'épargne des ménages et d'autre part en réduisant le nombre de zéro épargnant.
- Agir sur la structure en augmentant la part de l'épargne financière au détriment de l'épargne physique.
- Améliorer l'allocation de l'épargne entre les divers secteurs de l'économie en faisant en sorte que l'ensemble des flux financiers participe plus étroitement au développement économique et social.
- Maîtriser la répartition régionale de l'épargne en définissant un degré optimal de décentralisation des ressources financières en arbitrant entre le souhait d'une utilisation locale de l'épargne collectée localement et la nécessité d'opérer des transferts interrégionaux.

Les institutions de microfinance qui sont très performantes dans la collecte de l'épargne peuvent alors intervenir et jouer un rôle essentiel dans le processus de développement

---

<sup>55</sup> Kessler, D. & Ullmo, P.A. (1985), *Epargne et développement*, Economica

## II.3 Rôle de la Microfinance dans le contexte Africain

La microfinance ne peut influencer le développement qu'à travers trois aspects, le premier consiste à développer de nouveaux produits financiers adaptés aux exclus du système bancaire traditionnel, le second consiste à rechercher de nouvelles sources de financement et enfin le troisième aspect consiste à faire un choix entre les montages institutionnels adéquats pour la microfinance.

### 1) Les nouveaux produits

La question est de savoir si les institutions de microfinance devaient se limiter à leurs activités financières au sens strict (épargne et crédit) ou si elles devaient chercher à fournir d'autres services dont les microentrepreneurs sont exclus.

Les minimalistes préféreraient se limiter à la première solution tandis que les maximalistes, par contre, plaident pour un développement intégral incluant d'autres services comme la formation, l'appui à la commercialisation, la fourniture de biens de production.

Ces deux options peuvent être envisagées, la première se justifie en présence d'économies d'échelles (ce qui est généralement le cas de la microfinance, la croissance du portefeuille devant permettre l'amortissement des coûts fixes), tandis que la deuxième peut être également défendue en cas de présence d'économie de champ (ce qui est moins systématique que ce qui est souvent affirmé mais peut exister dans les cas où les complémentarités permettent une répartition des coûts fixes sur plusieurs lignes de services).

Dans la pratique, la vision minimaliste semble l'emporter, mais de nos jours plusieurs institutions de microfinance ont développé de nouveaux produits financiers adaptés à leurs clients. Par exemple il existe depuis quelques années un intérêt croissant pour l'inclusion des produits d'assurance dans le secteur de la microfinance, mais pour Brown (2002)<sup>56</sup> « l'introduction des produits d'assurance dans la microfinance comporte un certain risque aussi bien pour les organisations de microfinance que pour leurs clients. »

Les institutions de microfinance sont alors confrontées à deux questions principales : est-il préférable pour une organisation de s'impliquer elle-même dans ce segment ou est-il plus sage de favoriser une externalisation des services d'assurance? et en cas d'implication directe, quels sont les produits à envisager?

---

<sup>56</sup> Brown, W. (2002), « *Microinsurance: The risks, perils and opportunities* », Small Enterprise Development, vol.12.

Churchill (2004)<sup>57</sup> recommande de limiter l'assurance aux produits plus ou moins liés directement au cycle de crédit.

Il est aussi à noter que traditionnellement, la microfinance s'est surtout développé au travers de crédits de fonds roulement de court terme et dans une moindre mesure de petits crédits d'investissements, tandis que l'épargne s'est développée grâce à des produits assez simples et facilement accessibles tels que les carnets de dépôts.

Ces produits en fait étaient les plus faciles à mettre sur le marché, car ils génèrent rapidement des revenus (qui permettront d'assurer le remboursement) tout en ne supposant pas une gestion d'actif passif trop complexe.

Cependant certaines institutions s'impliquent dans des produits plus complexes : prêt à la consommation, prêt à l'habitat, micro-assurance.

Certaines institutions s'impliquent dans des politiques de développement plus élargies.

Dans quelles mesures les institutions de microfinance parviendront-elles à faire face à ces besoins plus complexes mais nécessaires ?

## **2) La recherche de nouvelles sources de financement**

En matière de financement, la priorité est accordée à l'épargne via des systèmes coopératifs d'épargne crédit en Afrique subsaharienne.

Et de même les institutions actives en microfinance qui connaissent un réel succès se retrouvent assez souvent face à des problèmes de financement.

En effet, les sources traditionnelles (subventions, capital de départ) ne parviennent généralement pas à suivre la croissance des portefeuilles de crédits et les sources alternatives a priori envisageables (augmentation de capital, financement bancaire local, mise en place et développement des programmes d'épargne) posent des problèmes.

C'est pour cela que depuis quelques années, nous assistons à l'émergence de fonds de placement spécialisés en microfinance, qui sont de plus en plus nombreux et ayant une capitalisation de plus en plus importante.

Les plus connus sur le plan international sont : Blue Orchard Finance, LA-CIF, SIDI, Profund, Triodos-Doen ou ACCION Investments.

---

<sup>57</sup> Churchill, C.F. (2004), « *La micro assurance est-elle une priorité pour les pauvres? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques* », in Guérin and Servet.

Selon Goodman (2003)<sup>58</sup> une étude commandée par l'ONG luxembourgeoise ADA (elle-même à la tête du fonds luxembourgeois LUXMINT) en a dénombré vingt-neuf.

Ces fonds ne représentent pour le moment qu'une part minime de l'ensemble des sources de financement des organisations de microfinance à cause de l'absence de normalisation des informations financières fournies, l'absence d'instruments financiers standardisés (pour prêter aux institutions) et enfin du manque de liquidité du marché pour ces produits.

Nous supposons que l'apparition et le développement des agences de notation spécialisé va renforcer le rôle de ces différents fonds.

Quels sont alors les formes institutionnelles adaptées au secteur de la microfinance ?

### **3) Les nouvelles formes institutionnelles**

Il existe plusieurs acteurs qui interviennent dans le domaine de la microfinance, jusqu'à présent, le débat a surtout consisté à souligner les avantages et les inconvénients des différentes formules en fonction de contextes géographique et culturel d'une part, économique et juridique d'autre part.

Il y a certains auteurs qui défendent l'importance des ONG, d'autres celles des coopératives et autres organisations fondées sur la participation active des membres ; d'autres enfin, prônent une logique de commercialisation qui s'exprime soit par la transformation d'ONG en institutions financières régulées, soit par le recours à des institutions bancaires à logiques commerciales (exemple de Teba bank, cf. partie III).

À l'avenir, nous pouvons nous attendre à des formes d'organisations plus hybrides liées à des opérations de fusions/acquisitions entre partenaires de nature juridique différente ou la mise en place de co-entreprises entre acteurs issus de la microfinance et d'autres qui y sont étrangers comme, par exemple, certaines institutions bancaires classiques.

Finalement ce qui importe dans le domaine de la microfinance, c'est l'extension de l'accessibilité des crédits aux microentrepreneurs.

Il existe un important secteur informel dont la production est basée sur les actifs qui ne sont pas monétisés. Les ménages n'arrivent pas à financiariser leurs actifs à cause de l'imperfection du secteur financier traditionnel malgré les réformes entreprises ces dernières années. L'essentiel des activités entreprises par les microentrepreneurs sont autofinancés, ces

---

<sup>58</sup> Goodman, P. (2003), « *Fonds d'investissement internationaux : Mobilisation des investisseurs vers la micro finance* », Luxembourg, ADA.

derniers sont exclus du système bancaire, cette exclusion s'explique par l'impossibilité des emprunteurs potentiels à fournir les garanties nécessaires.

Il s'avère que les ménages disposent d'une épargne non financière importante car l'épargne financière est peu rémunérée ainsi ils ne trouvent pas rentables de mettre leurs épargnes dans les institutions financières traditionnelles. Cette situation explique l'émergence et le développement des institutions de microfinance. Les institutions de microfinance ont réussi à contourner les contraintes des banques traditionnelles en proposant des prêts sans aucune garantie même si certaines institutions exigent la constitution d'une épargne préalable. Elles proposent aussi des schémas de remboursement réguliers adaptés aux différents prêts, des taux d'intérêt moins élevés que celui des usuriers. Par rapport aux banques traditionnelles, les institutions de microfinance offrent une localisation pratique, un minimum de formalités administratives, des règles et de procédures facilement compréhensibles.

Dans les institutions de microfinance, la probabilité de défaillance est faible et leurs coûts d'intermédiation sont relativement bas. Mais ces institutions ne prêtent que des montants faibles à court terme ce qui ne permet pas des investissements fixes à long terme.

Nous montrons avec les exemples de la partie III que non seulement les institutions de microfinance en Afrique subsaharienne ne se limitent pas aux activités financières au sens strict (épargne et crédit) mais fournissent d'autres services financiers comme le transfert d'argent, l'assurance et la formation en gestion de crédit.

Ces institutions de microfinance prennent différentes formes, il existe des organisations non gouvernementales, des coopératives d'épargne et de crédit et des banques de microfinance.

**TROISIEME PARTIE :  
EXPERIENCES CONCRETES  
D'INSTITUTIONS DE MICROFINANCE  
EN AFRIQUE : UNE COMPARAISON  
DES INSTITUTIONS FRANCOPHONES  
ET ANGLOPHONES**

« Le monde ne connaîtra au XXIe siècle ni stabilité ni prospérité, tant que les problèmes de l’Afrique ne seront pas résolus.»

Yoshiro Mori, Ancien premier Japonais

Les institutions de microfinance en Afrique subsaharienne sont nombreuses et diverses, elles ont pour objectifs principaux de fournir des services financiers aux populations non desservies par les banques traditionnelles, ces services financiers sont essentiellement du crédit, de l'épargne, dès fois de l'assurance et le transfert de fonds. Il existe plusieurs sortes d'institutions, on distingue les organisations non gouvernementales, les coopératives d'épargne et de crédit et des banques de microfinance.

Dans cette partie nous étudierons six des plus importantes institutions de microfinance africaines à travers les critères standards d'analyse de performance financière d'une institution financière. Les critères les plus couramment utilisés sont :

- 1) La portée, qui mesure tous les efforts visant à étendre les services financiers aux populations non bancarisées, elle est déterminée essentiellement par le nombre d'emprunteurs, le nombre d'épargnants, l'encours brut de prêt de l'institution.
- 2) La structure financière quant à elle détermine les diverses sources de fonds dont disposent les institutions en les comparant aux actifs détenus.
- 3) La performance financière, est déterminée par le rendement de l'actif et est calculée par le ratio résultat opérationnel net après impôt sur le total moyen de l'actif. L'institution est rentable si ce ratio est positif signifiant que le résultat opérationnel dépasse le total des charges.
- 4) Le quatrième indicateur est l'efficacité, il représente le coût moyen par emprunteur des institutions de microfinance.
- 5) La productivité, elle est mesurée principalement en nombre d'emprunteur par effectif du personnel.
- 6) Le dernier indicateur est la qualité du portefeuille, elle est mesurée en termes de portefeuille à risque de plus de 30 jours. Ce dernier est déterminé par le ratio crédits en souffrance de plus de 30 jours sur la totalité des crédits de l'institution, les crédits étant les microcrédits.

Ce sont ces critères qui ont été essentiellement retenus par l'ONG MIX (Microfinance Information eXchange) sur son étude sur la portée et les performances des institutions de microfinance en Afrique subsaharienne (2005), étude que nous rappelons dans le chapitre 1 de cette partie afin d'en faire une comparaison spécifique avec les institutions de notre étude (chapitre 2). Nous présentons (chapitre 3) une analyse comparative des institutions étudiées avec l'institution pionnière qui est la Grameen Bank.

### III.1 LES CARACTERISTIQUES GENERALES DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE.

Dans l'étude<sup>59</sup> menée sur 163 institutions africaines par Lafourcade, Isern, Mwangi, Brown (2005)<sup>60</sup>, il apparaît que : « Les institutions de microfinance (IMF) d'Afrique subsaharienne regroupent un éventail géographiquement dispersé d'institutions diverses qui offrent des services financiers à des clients à faible revenu : organisations non gouvernementales (ONG), institutions financières non bancaires, coopératives, banques rurales, caisses d'épargne postales, ainsi qu'un nombre croissant de banques commerciales. Les IMF africaines sont globalement dynamiques et en pleine croissance. À la différence de la tendance observée dans les autres régions, plus de 70% des IMF africaines offrent de l'épargne comme service financier de base et l'utilise comme source importante de fonds pour les prêts. Les IMF africaines font état de niveaux plus faibles de rentabilité (mesurée par le rendement de l'actif) que les IMF d'autres régions du globe. Les IMF africaines sont les plus productives au monde, de part le nombre d'emprunteurs et d'épargnants par effectif du personnel. Les IMF africaines attestent également de niveaux élevés de qualité du portefeuille, avec une moyenne de 4,0% de portefeuille à risque de plus de 30 jours. Globalement, les IMF africaines sont des acteurs essentiels du secteur financier et sont maintenant bien positionnées pour croître et atteindre les millions de clients potentiels qui n'ont toujours pas accès aux services financiers formels ». Pour une analyse plus approfondie, les IMF ont été classées par type et par région (tableau 5).

**Tableau 5 : Nombre d'IMF par type et par région**

Type d'IMF	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Océan Indien	Afrique Australe	Afrique de l'Ouest	Total
Coopératives	10	4	8	2	32	56
Réglémentées	3	23	1	18	26	71
Non réglémentées	5	15	0	8	8	36
Total	18	42	9	28	66	163

Source : MIX, Microfinance Information eXchange(2005)

<sup>59</sup> Etude confiée par le CGAP (Consultative Group to Assist the poorest) au MIX (Microfinance Information eXchange) en vue de recenser les performances financières et de portée des IMF d'Afrique subsaharienne, 2005.

<sup>60</sup> Lafourcade, A.L., Isern, J., Mwangi, P. & Brown, P. (2005), « Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique », MIX, Washington DC ([www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)).

Les différents types d'institutions de microfinance (IMF) sont les suivants :

**Les Réglementées** : Banques, intermédiaires financiers non bancaires, ONG réglementées

**Les Coopératives**<sup>61</sup> : Coopératives financières et caisses populaires

**Les Non réglementées** : ONG, Intermédiaires financiers non bancaires, projets IMF et autres.

Les IMF africaines ont été examinées à travers les paramètres de performance standard d'une institution financière à savoir : étendue et degré de portée, structure financière, performance financière, efficience et productivité, et qualité du portefeuille.

### III.1.1 PORTEE

La portée se définit comme des efforts visant à étendre les services de microfinance aux populations non desservies par les institutions financières ; elle peut être mesurée de deux manières en termes d'**étendue** (nombre de clients servis et volume des services : total de l'épargne en dépôt et encours total du portefeuille) ou en termes de **degré** (niveau socio-économique de la clientèle servie par les IMF).

#### a) Etendue de portée

Les 163 IMF étudiées ont offert leurs services à près de trois fois plus d'épargnants volontaires (6,3 millions) que d'emprunteurs (2,4 millions).

Plus de 70% des IMF mobilisent des dépôts volontaires, démontrant ainsi l'« exception africaine ». A la différence des IMF des autres régions du monde, les IMF africaines ont traditionnellement mis l'accent sur les services d'épargne.

La portée varie suivant les régions (tableau 6).

---

<sup>61</sup> Les coopératives sont réglementées dans de nombreux pays africains (exemple des pays de l'UEMOA), du fait qu'elles sont prédominantes parmi les IMF dans de nombreuses régions d'Afrique, elles ont été suivies séparément d'autres types d'IMF.

**Tableau 6: Indicateurs de volume et de portée pour les IMF africaines, par région**

Indicateur	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Océan Indien	Afrique Australe	Afrique de l'Ouest	Total
<b>VOLUME</b>						
Total de l'actif en millions (US\$)	45	484	36	255	489	1 312
Encours brut de prêts en millions (US\$)	24	191	17	211	297	742
Total de l'épargne en millions (US\$)	25	281	15	127	264	713
<b>PORTEE</b>						
Nombre d'emprunteurs en milliers	60	1 090	37	494	730	2 412
Nombre d'épargnants en milliers	116	3 314	146	578	2 166	6 323
Population totale en milliers	85	162	17	97	226	589

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

N.B. Les indicateurs financiers sont définis en annexe.

La région de l'Afrique de l'Est domine les résultats de portée avec 52% de tous les épargnants et 45% de tous les emprunteurs en Afrique, bien le plus grand nombre d'institutions se trouve en Afrique de l'Ouest. Cette prédominance s'explique par la présence de deux grandes institutions en Ethiopie (Amhara Credit and Savings Institution ACSI et Dedebit Credit and Savings Institution DECSI) et de la plus grande institution d'épargne au Kenya (Kenya Post Office Savings Bank KPOSB).

En Afrique de l'Ouest figure non seulement un petit nombre d'acteurs importants mais aussi de nombreuses petites institutions.

Les IMF d'Afrique Australe ne représentent que 17% des IMF de l'étude mais les résultats sont fortement influencés par Teba Bank en Afrique du Sud qui gère un encours brut de prêts représentant 24% du solde des microprêts d'Afrique et 83% de ceux d'Afrique Australe.

Il faut souligner aussi que les chiffres de portée varient également selon le type d'IMF (tableau 7).

**Tableau 7 : Récapitulatif des indicateurs financiers de volume et de portée pour les IMF africaines, par type d'IMF.**

Indicateur	Coopératives	Réglementés	Non Réglementées	Total
<b>VOLUME</b>				
Nombre d'institutions	56	71	36	163
Total de l'actif en millions (US\$)	430	809	73	1 312
Encours brut de prêts en millions (US\$)	239	452	51	742
Total de l'épargne en millions	275	425	14	713
<b>PORTEE</b>				
Nombre d'emprunteurs en milliers	477	1 660	275	2 413
Nombre d'épargnants en milliers	2 115	3 976	231	6 324

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

Les IMF non réglementées tendent à être beaucoup plus petites que les institutions réglementées et les coopératives. En effet, les IMF non réglementées représentent 22% de toutes les IMF de l'étude mais ne constituent que 11% des emprunteurs et 4% des épargnants volontaires. Proportionnellement plus petites que leurs pairs, les IMF non réglementées atteignent un moindre nombre d'épargnants du fait des réglementations existant dans de nombreux pays qui interdisent ou limitent la mobilisation de l'épargne par des institutions non réglementées.

En ce qui concerne la taille des institutions, les 20 plus grandes IMF africaines, mesurées par leur nombre d'emprunteurs<sup>62</sup>, représentent plus de 71% de toute la portée de l'étude (tableau 8).

**Tableau 8 : Vingt plus grandes IMF par nombre d'emprunteurs**

NOM	PAYS	Nombre d'emprunteurs en milliers
ACSI	Ethiopie	289
DECSI	Ethiopie	226
MFRC	Malawi	180
TEBA	Afrique du Sud	158
CRG	Guinée	110
Kafo Jigniew	Mali	94
FECECAM	Bénin	83
OMO	Ethiopie	71
EBS	Kenya	65
OCSSC	Ethiopie	62
MUSCO	Malawi	56
K-Rep	Kenya	45
CERUDED	Ouganda	42
Sinapi Aba Trust	Ghana	38
WAGES	Togo	37
FINCA	Ouganda	36
PADME	Bénin	31
FUCEC	Togo	28
UMU	Ouganda	28
CMS	Sénégal	28

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

Remarque : L'Ethiopie est le siège des deux plus grandes IMF en Afrique (ACSI<sup>63</sup> et DECSI).

Le tableau 9 classe par contre les IMF par taille de portefeuille (la taille de portefeuille est mesurée par le total de l'encours bruts de prêts de chaque institution) .

<sup>62</sup> Le nombre d'emprunteurs représente le nombre d'emprunteurs actifs ayant un prêt en cours

<sup>63</sup> Voir la section 3 de la partie III sur l'étude sur ACSI(Amhara Credit and Savings Institution)

**Tableau 9 : Vingt plus grandes IMF africaines par total de l'encours brut de prêts.**

<b>NOM</b>	<b>PAYS</b>	<b>ENCOURS BRUTS DE PRETS (US\$ millions)</b>
TEBA	Afrique du Sud	176
FECECAM	Bénin	43
CERUDED	Ouganda	35
PAPME	Bénin	29
PADME	Bénin	27
FENACOOPEC	Cote d'Ivoire	27
ACSI	Ethiopie	25
DECSI	Ethiopie	25
ACEP	Sénégal	24
EBS	Kenya	22
FUCEC	Togo	22
CMS	Sénégal	22
Kafo Jigniew	Mali	21
K-Rep	Kenya	21
PAMECAS	Sénégal	15
Nyesigiso	Mali	12
FINCORP	Swaziland	10
FINADEV	Bénin	10
ACB	Tanzanie	10
MFRC	Malawi	9

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005).

Les 20 plus grandes IMF englobent près de 80% de la totalité du portefeuille de toutes les IMF de l'étude.

Teba Bank en Afrique du Sud gère un portefeuille de prêts de 176 millions d'US\$, soit près du quart du total de toutes les prêts des IMF africaines.

Le classement par nombre d'épargnants<sup>64</sup> nous donne plutôt le tableau 10.

<sup>64</sup> Le nombre d'épargnants est le nombre d'épargnants avec livret de banque et compte de dépôts à terme.

**Tableau 10 : Vingt plus grandes IMF africaines par nombre d'épargnants**

NOM	PAYS	Nombre d'épargnants (milliers)
KPSOB	Kenya	2,025
FECECAM	Bénin	502
TEBA	Afrique du Sud	492
FENACOOPEC	Cote d'Ivoire	416
CERUDEB	Ouganda	398
EBS	Kenya	252
DECSI	Ethiopie	184
CMS	Sénégal	178
FUCEC	Togo	156
Kafo Jigniew	Mali	149
PAMECAS	Sénégal	132
NYESIGISO	Mali	127
ACSI	Ethiopie	111
UWFT	Ouganda	82
First Allied S&L	Ghana	60
UNICECAM	Madagascar	58
MUSCCO	Malawi	56
Kondo Jigima	Mali	50
CMF	Ouganda	50
UMU	Ouganda	48

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

Le nombre total d'emprunteurs et d'épargnants au sein de ces IMF a presque doublé entre 2001 et 2003, toutefois il s'avère que la croissance varie en fonction du type d'IMF : les IMF réglementées ont augmenté le plus en terme de nombre d'emprunteurs et d'épargnants. Sur une base annualisée, le nombre d'emprunteurs et d'épargnants a augmenté respectivement de 51% et 66% pour les IMF réglementées, alors que par comparaison, la croissance a été respectivement de 22% et 30% pour les IMF non réglementées et de 13% et 18% pour les coopératives.

## b) Degré de Portée

On rappelle que le degré de portée est le niveau socio-économique de la clientèle servie par les IMF qui sont généralement les femmes et/ou les populations à très faible revenu.

### - Les femmes

Les femmes représentent 61% des emprunteurs des IMF africaines. À titre de comparaison, les femmes représentent en moyenne 86% des emprunteurs des IMF d'Asie du Sud, 80% des IMF du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MOAN), 76% des IMF d'Asie de l'Est et du Pacifique, 60% des IMF d'Amérique latine et des Caraïbes (ALC) et 58% des IMF d'Europe de l'Est et d'Asie centrale.

Et de plus, ce sont les IMF non réglementées qui offrent leurs services au plus fort pourcentage de femmes emprunteurs. Les femmes représentent juste un peu plus de 50% des emprunteurs des coopératives africaines, 63% des emprunteurs des IMF réglementées et 69% des emprunteurs des IMF non réglementées.

### - Clients ayant un faible solde moyen de prêt et d'épargne.

Dans les IMF étudiées, la moyenne pondérée du solde moyen de prêt par emprunteur est de 307 US\$, à titre de comparaison, ces prêts sont légèrement plus élevés que ceux offerts par les IMF des régions MOAN, Asie de l'Est et Pacifique, et Asie du Sud mais nettement plus petits que ceux offerts dans les régions d'Europe de l'Est et d'Amérique latine et Caraïbes (tableau 11).

**Tableau 11 : Soldes moyens prêts et épargne (pondérés respectivement par emprunteurs et épargnants) dans les régions du monde.**

<b>Indicateur</b>	<b>Afrique</b>	<b>Asie de l'Est &amp; Pacifique</b>	<b>Europe de l'Est &amp; Asie Centrale</b>	<b>ALC</b>	<b>MOAN</b>	<b>Asie du Sud</b>
Solde moyen de prêt par emprunteur (US\$)	307	155	914	848	225	70
Solde moyen d'épargne par épargnant (US\$)	137	100	351	1 040	nd	19

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

MOAN = Moyen-Orient et Afrique du Nord, ALC = Amérique latine et Caraïbe

Les IMF africaines gèrent un solde moyen d'épargne de 137 US\$ par client, soit un montant beaucoup plus faible que les IMF des autres régions, exception faite de l'Asie du Sud (19 US\$) et du MOAN (où les IMF n'offrent pas de service d'épargne).

Les soldes moyens des prêts sont relativement plus élevés en Afrique car le revenu par habitant est plus faible comme l'atteste le tableau 12 :

**Tableau 12 : Soldes moyens de prêt et d'épargne (pondérés respectivement par emprunteurs et épargnants), par région.**

Indicateur	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Océan Indien	Afrique Australe	Afrique de l'Ouest	Moyenne
Solde moyen de prêt (US\$)	400	175	468	427	406	307
Solde moyen de prêt/PNB par habitant	67,8%	105,8%	161,4%	38,9%	96,4%	89,2%
Solde moyen d'épargne (US\$)	214	123	104	220	121	112
Solde moyen d'épargne/PNB par habitant	34,2%	57,6%	35,7%	9,7%	27,0%	28,2%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

N.B. Les chiffres des IMF de l'Afrique de l'Est (pondérés par épargnants) n'incluent pas les données de KPOSB (Kenya Post Office Savings Bank) en raison de sa taille et de l'effet de distorsion (tableau 12).

Les IMF d'Afrique de l'Est ont le plus faible solde moyen de prêts de toutes les régions d'Afrique, en termes absolus.

L'Afrique Australe semble atteindre les clients à plus faible revenu si l'on compare les soldes moyens d'épargne et de prêt au PNB par habitant.

Les soldes de prêts<sup>65</sup> varient aussi selon le type d'IMF comme l'atteste le tableau 13.

<sup>65</sup> Le solde moyen de prêt par emprunteur est déterminé par le ratio Encours brut de prêts/nombre d'emprunteurs, le solde moyen de prêt par épargnant est égal au ratio Epargne/nombre d'épargnants

**Tableau 13 : Soldes moyens de prêt et d'épargne (pondérés respectivement par emprunteurs et épargnants), par type d'IMF.**

<b>Indicateur</b>	<b>Coopératives</b>	<b>Réglementées</b>	<b>Non réglementées</b>	<b>Moyenne</b>
Solde moyen de prêt (US\$)	498	272	186	307
Solde moyen de prêt/PNB par habitant	120,6%	86,2%	52,9%	89,2%
Solde moyen d'épargne (US\$)	130	154	59	112
Solde moyen d'épargne/PNB par habitant	28,4%	42,6%	17,7%	28,2%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

N.B. Les chiffres des IMF réglementées (pondérés par épargnants) n'incluent pas les données de KPOSB ( Kenya Post Office Savings Bank) en raison de sa taille et de l'effet distorsion.

En termes absolus, les coopératives ont les soldes moyens de prêts les plus élevés, près du double de ceux gérés par les IMF réglementés car les coopératives et les caisses populaires se concentrent traditionnellement sur l'épargne et ont en moyenne un nombre limité d'emprunteurs (souvent des travailleurs salariés) avec des prêts relativement élevés.

Globalement, les IMF non réglementées gèrent des soldes moyens plus faibles de prêt et d'épargne que d'autres types d'IMF, tant en termes absolus qu'en termes relatifs car ils financent souvent des projets d'aide sociale et ciblent des clients vulnérables tels que les femmes et les populations à très faible revenu.

Il est intéressant de savoir si les IMF devenant plus larges et plus rentables offrent leurs services aux plus démunis, figure au tableau 14, les soldes moyens de prêts des emprunteurs uniquement pour les plus grandes IMF rentables.

**Tableau 14: Vingt plus grandes IMF africaines rentables (>3 000 emprunteurs et ROA >0) qui gèrent le plus petit solde moyen de prêt.**

Nom	Pays	Solde moyen de prêt (% du PNB par habitant)	Solde moyen de prêt (US\$)
ASSOPIL	Bénin	8,5%	37
Bessfa RB	Ghana	10,8%	35
SEAP	Nigeria	13,9%	44
KSF	Ghana	15,9%	51
REMECU	Sénégal	19,3%	106
LAPO	Nigeria	19,5%	62
WAGES	Togo	20,2%	63
FINCA-TZA	Tanzanie	23,3%	67
Sinapi Aba Trust	Ghana	23,4%	75
Miselini	Mali	31,0%	90
FINCA-UGA	Ouganda	31,6%	76
MUSCO	Malawi	40,7%	69
TEBA	Afrique du Sud	42,5%	1 117
Ahantaman RB	Ghana	47,6%	152
Buusa Gonofa	Ethiopie	47,7%	43
Lower Pra RB	Ghana	50,0%	160
UWFT	Ouganda	76,1%	183
Kafo Jiginew	Mali	76,5%	222
Eshet	Ethiopie	78,6%	71
Faulu-UGA	Ouganda	81,1%	195

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

Ces institutions ont des soldes extrêmement bas (en pourcentage de PNB par habitant, pour compenser les différents niveaux de revenu selon les pays) et demeurent cependant rentables. Parmi les 20 IMF plus grandes et rentables qui atteignent des clients à faible revenu, l'Association pour la Promotion des Initiatives Locales (ASSOPIL, Bénin), Bessfa Rural Bank (Ghana) et Self-Reliance Economic Advancement Programme (SEAP, Nigéria) gèrent les plus petits soldes moyens de prêts par emprunteur.

### III.1.2 STRUCTURE FINANCIERE

Les IMF financent leurs activités grâce à des fonds de diverses sources, dettes (dépôts de clients et emprunts auprès des banques et d'autres institutions financières) et capitaux propres. L'étude faite par la Microfinance Information eXchange (2005) montre que les IMF de par le monde (exception faite de la région ALC) dépendent en grande partie des subventions et des bénéfiques pour financer leurs activités alors que les IMF africaines financent 25% de leurs actifs par leurs fonds propres. Les IMF africaines mobilisent les dépôts comme principale source de passif (72%), nettement que les IMF des autres régions du monde et les emprunts ne représentent qu'une petite partie de leur financement.

La structure financière ne varie pas sensiblement par région au sein de l'Afrique mais elle varie plutôt selon le type d'IMF (tableau 15).

**Tableau 15 : Structure financière par type d'IMF**

<b>Indicateur</b>	<b>Coopératives</b>	<b>Réglémentées</b>	<b>Non réglémentées</b>	<b>Moyenne</b>
Ratio fonds propres/actif (pondérés par actif)	24,0%	25,0%	53,0%	26,0%
Ratio épargne/passif (pondérés par passif)	78,9%	69,4%	37,7%	71,6%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

Les IMF non réglémentées sont les plus dépendantes des fonds propres pour leur financement. Les ONG et les IMF non-réglémentées peinent souvent à attirer des financements auprès de banques ou d'autres investisseurs potentiels à cause de leur statut juridique souvent indéterminé quant à la structure de propriété ; de plus, ces institutions ont souvent un faible levier financier car elles ne sont pas en mesure de mobiliser l'épargne.

Les coopératives ont également des difficultés pour attirer des prises de participation au capital compte tenu du fait de leur structure et des restrictions en matière d'adhérents, d'achat d'actions et de droits de vote ; toutefois, il s'avère que certaines coopératives ayant créé une holding bancaire ou une autre structure juridique de société ont su mobiliser des financements sur fonds propres de la part d'investisseurs.

Il n'est donc pas surprenant de constater que les dépôts forment un plus gros pourcentage du total du passif (près de 79%) pour les coopératives que pour les IMF réglémentées et non réglémentées.

D'autres études menées par le CGAP (Consultative Group to Assist The Poorest) en 2004 révèlent encore d'autres différences en matière de structures de financement entre l'Afrique et les autres régions. En 2003, les investisseurs étrangers dans le domaine de la microfinance ont investi 62 millions d'US\$ en dette, capitaux propres et garanties dans 104 IMF et coopératives africaines. Les IMF africaines représentent 21% des bénéficiaires d'investissements étrangers (104 des 505 IMF mondiales) mais seulement 6% du montant total en dollars investi par les institutions financières internationales et les fonds d'investissement privés (62 millions d'US\$ sur 1,1 milliard d'US\$). À titre de comparaison, les IMF et les coopératives des régions ALC, et Europe de l'Est et Asie centrale ont reçu respectivement 7 et 10 fois plus d'investissements étrangers que les IMF africaines.

### **III.1.3 PERFORMANCE FINANCIERE**

Les IMF obtiennent des produits financiers sur les prêts et autres services financiers sous formes d'intérêts, de pénalités et de commissions. Les produits financiers comprennent également le revenu d'autres actifs financiers, tels que le revenu d'investissement. Les activités financières d'une IMF génèrent également diverses charges, depuis les charges d'exploitation et le coût des emprunts jusqu'au provisionnement pour pertes potentielles sur les prêts en défaut de paiement. Les institutions rentables obtiennent un résultat net positif (c'est-à-dire que le résultat opérationnel dépasse le total des charges).

Sur les 163 IMF analysées par la MIX (2005), 77 (47%) ont eu un rendement positif en 2003. Si l'on compare ce chiffre aux autres régions du monde, les IMF africaines ont le plus faible rendement moyen de l'actif soit 2%.

La faible rentabilité par rapport aux autres régions du monde peut s'expliquer par des produits financiers bien moindres qui ne couvrent pas les charges d'exploitation élevées dans la région. Partout en Afrique, les piètres infrastructures (communication et routes), la faible densité de population combinée à des marchés essentiellement ruraux et les coûts de main d'œuvre élevés contribuent aux charges d'exploitation.

La rentabilité varie à travers les différentes régions comme l'indique le tableau 16.

**Tableau 16 : Rendement de l'actif (ROA)<sup>66</sup> et Autosuffisance opérationnelle (OSS)<sup>67</sup> (pondéré par actif), par région.**

Indicateur	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Océan Indien	Afrique Australe	Afrique de l'Ouest	Moyenne
ROA	-0,6%	3,4%	-3,3%	-9,7%	1,7%	1,6%
OSS	107,3%	131,9%	96,6%	90,3%	118,0%	122,0%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

NB : Les chiffres des IMF d'Afrique du Sud (pondérés par actif) n'incluent pas les données de Teba Bank, en raison de sa taille et de l'effet distorsion.

À partir du tableau, on constate que les IMF d'Afrique de l'Est sont les plus rentables et celles de l'Afrique de l'Ouest génèrent également des rendements positifs tandis que les IMF des régions d'Afrique Centrale et de l'Océan Indien génèrent des rendements négatifs.

La faible rentabilité des IMF d'Afrique Australe provient de la performance médiocre tant des petites que des grandes IMF. Toutefois, si l'on inclut Teba Bank dans l'analyse et que l'indicateur est pondéré par le total de l'actif, alors le rendement de l'actif et l'autosuffisance opérationnelle des IMF d'Afrique australe augmente très nettement à 1,9 et 117%.

En ce qui concerne les charges et les produits, l'analyse des 163 IMF montre que les IMF des régions de l'Océan Indien et d'Afrique Australe génèrent des produits financiers plus élevés que les autres régions d'Afrique (respectivement 28 et 24% de l'actif), elles font également état des charges d'exploitation moyennes les plus élevées que les autres régions africaines.

Les produits financiers des IMF sont les plus faibles en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale (respectivement 18 et 16% de l'actif).

Les IMF de certains pays sont confrontées à des limites de taux d'intérêt, comme la loi sur l'usure de l'union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) qui plafonne les taux d'intérêt des IMF et des coopératives à 27% et ceux des banques à 18%. En outre, les faibles produits financiers d'Afrique Centrale peuvent s'expliquer par la distribution des actifs : en moyenne, seuls 54% du total de l'actif sont consacrés à l'encours brut de prêts.

<sup>66</sup> ROA (rendement de l'actif) = Résultat opérationnel net, après impôts/total moyen de l'actif

<sup>67</sup> OSS (Auto-suffisance opérationnelle) = Produits financiers/(charges financières + charge nette de provision pour prêts irrécouvrables + charges d'exploitation)

La rentabilité varie également selon le type d'IMF (tableau 17).

**Tableau 17 : Indicateurs de rentabilité (pondérés par actif), par type d'IMF**

<b>Indicateur</b>	<b>Coopératives</b>	<b>Réglementées</b>	<b>Non réglementées</b>	<b>Moyenne</b>
ROA	0,4%	2,6%	1,9%	1,6%
OSS	109%	131%	117%	122%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange (2005)

NB: Les chiffres des IMF réglementées (pondérés par actif) n'incluent pas les données de Teba Bank, en raison de sa taille et de l'effet distorsion.

Les IMF réglementées font état du rendement de l'actif moyen le plus élevé et les coopératives le plus faible.

Le détail des charges et produits révèle également que les IMF africaines non réglementées génèrent les produits financiers les plus élevés, leurs charges totales sont également les plus élevées par rapport aux autres types d'IMF ; leurs charges d'exploitation représentent 25% de l'actif.

Les coopératives, en revanche, font état du plus faible ratio de produits financiers sur total de l'actif, mais juste assez pour couvrir le total des charges. La distribution des actifs varie par type d'IMF, ce qui affecte naturellement la rentabilité. L'encours brut de prêts représente plus de 70% de l'actif pour les IMF non réglementées alors qu'il est de 55% pour les coopératives et de 45% pour les IMF réglementées.

### **III.1.4 EFFICIENCE ET PRODUCTIVITE**

#### **a) Efficience**

Une institution est efficiente si elle minimise les coûts de prestation des services. L'efficience se calcule de plusieurs manières, les indicateurs les plus utilisés sont les coûts par emprunteur et les coûts par épargnant.

Le coût moyen par emprunteur des IMF africaines étudiées est de 72 US\$, ce qui est plus élevé que les IMF des autres régions du monde.

Alors que les coûts par épargnant sont parmi les plus faibles à seulement 8% du PNB par habitant.

Le tableau 18 illustre les coûts par emprunteurs<sup>68</sup> et par épargnants<sup>69</sup> dans les différentes régions.

**Tableau 18 : Coût par emprunteur et coût par épargnant (pondéré par portée et encours brut de prêts) par région.**

Indicateur	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Océan Indien	Afrique Australe	Afrique de l'Ouest	Moyenne
Coût par emprunteur (US\$)	84	58	240	83	77	72
Coût par emprunteur/ PNB par habitant	17%	24%	83%	14%	19%	21%
Coût par épargnant (US\$)	29	27	50	56	21	29
Coût par épargnant/PNB par habitant	6%	13%	17%	7%	5%	8,1%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

N.B. les chiffres des IMF d'Afrique de l'Est (pondérés par épargnant) n'incluent pas les données de KPOSB en raison de sa taille et de l'effet de distorsion.

Le coût par emprunteur et le coût par épargnant varient aussi selon le type d'IMF (tableau 19).

**Tableau 19 : Coût par emprunteur et coût par épargnant (pondéré par portée et encours brut de prêts) par type d'IMF**

Indicateur	Coopératives	Réglémentées	Non réglémentées	Moyenne
Coût par emprunteur (US\$)	105	62	66	72
Coût par emprunteur/ PNB par habitant	27%	18%	26%	21%
Coût par épargnant (US\$)	21	36	45	29
Coût par épargnant/PNB par habitant	5%	11%	13%	8,1%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

N.B. Les chiffres des IMF réglémentées (pondérés par épargnants) n'incluent pas les données de KPOSB en raison de sa taille et de l'effet de distorsion.

<sup>68</sup> Coût par emprunteur = Charges d'exploitation/nombre moyen d'emprunteurs

<sup>69</sup> Coût par épargnant = Charges d'exploitation/nombre moyen d'épargnants

Parmi les types d'IMF, les coopératives apparaissent comme les moins efficaces au service de leurs emprunteurs ; mais il ne leur coûte que le cinquième lorsque l'on considère le coût par épargnant volontaire. Les IMF réglementées parviennent à une meilleure efficacité en minimisant tant les coûts par emprunteur que les coûts par épargnant.

## **b) Productivité**

Elle est souvent mesurée en termes d'emprunteur par effectif du personnel, elle combine l'étendue de la portée et l'efficacité.

Les IMF productives maximisent leurs services avec un niveau minimum de ressources, tant en matière de personnel que de fonds. Etant donné que les IMF africaines atteignent beaucoup plus d'épargnants que d'emprunteurs, l'étude présente également des mesures de productivité en termes d'épargnants.

Toutefois, la productivité est difficile à comparer au niveau des produits.

D'un côté, le service apporté à un client pour un prêt peut être plus coûteux et plus exigeant en main d'œuvre que le service apporté à un épargnant, car cela implique une série d'entrevues et de visites sur place avant que le crédit ne puisse être accordé.

D'un autre côté, la collecte des dépôts comporte des charges telles que les caissiers, la sécurité et la gestion de trésorerie.

L'étude prouve que les IMF africaines sont parmi les plus productives du monde en termes d'emprunteurs (143) et d'épargnants (213) par effectif du personnel si on les compare aux moyennes mondiales (139 emprunteurs et 149 épargnants).

Quelle est la raison d'une telle productivité des IMF africaines par rapport aux autres IMF de par le monde ?

Selon le *Microbanking Bulletin* (11)<sup>70</sup>, 85% des IMF africaines de cette étude offrent des prêts de groupe par le biais de groupes solidaires ou de caisses villageoises.

Ces méthodologies de crédit impliquent une économie d'échelle grâce aux opérations de groupe et un nombre plus important de clients par membre du personnel.

Les informations de tendance indiquent qu'entre 2001 et 2003 la productivité s'est accrue : le personnel a atteint 29% plus d'emprunteurs et 24% plus d'épargnants en 2003 qu'en 2001.

Comme indiqué dans le tableau 20, la productivité varie selon les régions.

---

<sup>70</sup> *Microbanking Bulletin* (2005), *The Scope of funding Microfinance*, n°11, August.

**Tableau 20 : Emprunteurs et épargnants par effectif du personnel des IMF africaines, par région.**

Indicateur	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Océan Indien	Afrique Australe	Afrique de l'Ouest	Moyenne
Emprunteurs par effectif du personnel	85	132	29	150	177	143
Epargnants par effectifs du personnel	168	204	154	72	300	213

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005.

Les IMF d'Afrique de l'Ouest sont les plus productives en termes d'emprunteurs par effectif du personnel (177) et d'épargnants par effectif du personnel (300).

Les 20 IMF africaines les plus productives par nombre d'emprunteurs sont les suivantes :

**Tableau 21: Vingt IMF africaines les plus productives, par emprunteurs/effectif du personnel.**

NOM	PAYS	Emprunteurs/Effectif du personnel
ASSOPIL	Bénin	1120
WAGES	Togo	895
MRFC	Malawi	581
KSF	Ghana	543
CRG	Guinée	518
Kafo Jigniew	Mali	494
REMECU	Sénégal	483
Miselini	Mali	494
Bessfa RB	Ghana	411
MTA	Ghana	397
IAMD	Bénin	396
CCCP	Mozambique	394
DECSI	Ethiopie	336
MECZOP	Sénégal	316
MUSCO	Malawi	285
PADME	Bénin	276
MUDEC	Côte d'Ivoire	270

FINADEV	Bénin	267
TEBA	Afrique du Sud	261
VF	Bénin	256

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

Par contre les vingt IMF africaines les plus productives, par épargnants sont les suivantes (tableau 22).

**Tableau 22 : Vingt IMF africaines les plus productives, par épargnants/effectif du personnel.**

NOM	PAYS	Epargnants/Effectif du personnel
KPOSB	Kenya	1 627
ASSOPIL	Bénin	1 335
MUDEC	Côte d'Ivoire	1 036
FENACOOPEC	Côte d'Ivoire	892
EBS	Kenya	827
TEBA	Afrique du Sud	815
FECECAM	Bénin	793
Kafo Jigniew	Mali	781
CMS	Sénégal	716
REMECU	Sénégal	694
PAMECAS	Sénégal	688
Akuapem RB	Ghana	637
Kondo Jigima	Mali	621
CERUDED	Ouganda	621
MIFED	Cameroun	581
GEC Grand Dakar	Sénégal	576
MBT	Zambie	568
Lower Pra RB	Ghana	546
CMF	Ouganda	517
Ahantaman RB	Ghana	485

Source: MIX, Microfinance Information eXchange, 2005.

Par type d'IMF, les emprunteurs et les épargnants sont indiqués dans le tableau 23.

**Tableau 23: Emprunteurs et épargnants par effectif du personnel, par type d'IMF**

Indicateur	Coopératives	Réglémentées	Non réglémentées	Moyenne
Emprunteurs par effectif du personnel	99	177	141	143
Epargnants par effectif du personnel	307	202	95	213

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

Les coopératives centrées sur l'épargne sont les plus productives en termes de nombre d'épargnants par effectif du personnel mais elles assurent le service d'un moindre nombre de clients de prêts par effectif du personnel que d'autres types d'IMF. Les IMF réglémentées sont globalement les plus productives, leur personnel assurant le service d'un plus grand nombre d'emprunteurs et d'épargnants.

### III.1.5 Qualité du portefeuille

Le portefeuille de prêt est l'actif le plus important d'une IMF. La qualité du portefeuille reflète le risque de défaut de paiement sur les prêts et détermine les produits futurs et donc la capacité d'une institution à accroître sa portée et à être au service de ses clients existants.

Pour cette étude, la qualité du portefeuille est mesurée en tant que portefeuille à risque de plus de 30 jours (PAR >30 jours)<sup>71</sup>.

Les IMF de par le monde continuent à faire état d'un PAR>30 jours bas, avec une moyenne mondiale de 5,2%.

Les IMF africaines maintiennent une qualité relativement élevée du portefeuille, avec un PAR>30 jours moyen de 4,0% et gèrent mieux leur portefeuille que leurs homologues d'Asie du Sud (5,1%), d'ALC (5,6%) et d'Asie de l'Est (5,9%).

Lorsque les IMF sont confrontées à une médiocre qualité du portefeuille, elles peuvent radier les prêts de leurs comptes ou refinancer les prêts en étendant la durée, en modifiant l'échéancier ou les deux.

Etant donné que les informations sur les radiations de prêts et sur le recours au refinancement et au rééchelonnement sont limitées, il est difficile d'analyser de façon détaillée la qualité du portefeuille mais on peut toutefois connaître la variation du portefeuille à travers les différentes régions (tableau 24).

<sup>71</sup> PAR >30 jours = Solde moyen des prêts ayant plus de 30 jours d'arriérés/encours brut de prêts

**Tableau 24 : Portefeuille à risque (pondéré par encours brut de prêts) par région**

Indicateur	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Océan Indien	Afrique Australe	Afrique de l'Ouest	Moyenne
Moyenne du PAR > 30 j	4,1%	4,8%	11,6%	3,9%	3,2%	4,0%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

N.B. Le chiffre d'Afrique Australe n'inclut pas Teba Bank en raison de sa taille et de l'effet distorsion.

Les IMF d'Afrique de l'Ouest ont le plus faible PAR > 30 jours (3,2%) ; si l'on inclut Teba Bank dans la moyenne pondérée d'Afrique Australe, le PAR > 30 jours pour les IMF de la région australe tombe à 0,6%.

Par type d'IMF, la PAR > 30 jours varie sensiblement (tableau 25).

**Tableau 25 : Portefeuille à risque (pondéré par encours brut de prêts) par type d'IMF**

Indicateur	Coopératives	Réglémentées	Non réglémentées	Moyenne
Moyenne du PAR > 30j	3,9%	4,3%	3,4%	4,0%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

Les IMF réglémentées (sans Teba Bank) affichent la plus faible qualité de portefeuille avec un PAR > 30 jours de 4,3%, tandis que les IMF non réglémentées font état de la meilleure qualité de portefeuille avec un PAR > 30 jours de 3,4% lorsqu'il est pondéré par l'encours brut de prêts.

Les IMF africaines font ainsi preuve de dynamisme et affichent une bonne performance par rapport à leurs homologues d'autres régions du monde.

Les IMF africaines sont en tête au plan mondial en matière de mobilisation de l'épargne, tant en ce qui concerne le nombre de clients servis que le volume absolu de l'épargne en dépôt.

Un nombre croissant des institutions de microfinance sont rentables notamment les institutions réglémentées et coopératives.

Un grand nombre de modèles institutionnels prospèrent en Afrique et cette diversité permet d'offrir de bons choix de services aux clients.

Néanmoins, il y a encore de nombreux défis à relever, par exemple un grand nombre d'IMF travaillent en zone rurale, où la faible densité de la population et une infrastructure insuffisante entraînent des charges d'exploitation élevées.

Les institutions non réglementées atteignent de clients plus pauvres mais elles présentent des coûts plus élevés et un volume d'opérations plus faible.

Les coopératives sont en tête en termes de mobilisation de l'épargne, même si, en moyenne, elles ne prêtent pas autant que d'autres types d'IMF et compte tenu de leurs frais de fonctionnement plus faibles, elles sont en bonne position pour améliorer leur performance financière et rester compétitives.

L'étude précédente montre que les institutions de microfinance sont devenues des institutions indispensables sur le marché financier dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, le chapitre suivant nous permet d'étudier en détail les activités de quelques-unes d'entre elles. Il s'agit de la FUCEC-Togo, de la FECECAM-Bénin et de KAFO-Jiginew du Mali dans la zone francophone, de SHDF-Zimbabwe, d'ACSI-Ethiopie et de Teba Bank d'Afrique du sud dans la zone anglophone.

## **III.2 LES EXPERIENCES EN ZONE FRANCOPHONE**

### **III.2.1 La FUCEC-TOGO**

#### **a) Origine**

La fédération (ou faitière) des Unions Coopératives d'Épargne et de Crédit du Togo (FUCEC-Togo) tire son origine de la première expérience de Coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) au Togo réalisé en 1969 par James Winter, un missionnaire américain, dans un village du Sud-Ouest du pays, en zone de culture du café et du cacao.

Ce dernier était parti du constat de l'inorganisation des paysans dans la gestion de leurs revenus.

Son expérience a été relayée un an après par certains pionniers qui ont créé et animé le Comité National de Développement des Unions Coopératives d'Épargne et de Crédit (CONAUDEC). Sous l'impulsion de ce comité, un réseau s'est développé et, grâce au partenariat avec le « Global Project Office » des Etats-Unis (Précisément de l'USAID), il donna naissance à la FUCEC-Togo en 1983.

Selon le journal Le Togolais (du 10/10/2002)<sup>72</sup>, cette fédération partage avec la caisse d'épargne du Togo (établissement de droit public) 80% de la clientèle nationale.

La FUCEC-Togo reste le réseau de coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) le plus important et le plus ancien dans le secteur de la microfinance du pays.

La FUCEC œuvre pour le développement, la promotion économique et sociale, et permet aux personnes disposant de faibles revenus d'avoir accès à des crédits à des taux faibles et à des conditions plus souples que celles offertes dans les banques.

Elle est le résultat d'un partenariat ONG, populations et bailleurs de fonds.

#### **b) Organisation Structurelle**

La FUCEC est un réseau coopératif d'épargne et de crédit, à couverture nationale, organisé en deux étages.

À un premier niveau, il y a les COOPEC ou institutions de base.

Au deuxième niveau, se trouve la structure faitière (FUCEC-Togo).

---

<sup>72</sup> Le Togolais du 10/10/2002.

Chacune des structures a d'une part des organes élus en assemblée générale qui sont responsables de sa bonne gouvernance et d'autre part des employés recrutés pour la gestion quotidienne de l'institution.

Une coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) est une association libre et volontaire de personnes unies par un lien déterminé (professionnel, résidentiel ou autres), qui décident de mettre en commun leurs économies (épargnes) et de se donner du crédit à partir de celles-ci. Elle est donc basée essentiellement sur la mobilisation des ressources propres de ses sociétaires et l'organisation du crédit à partir des dites ressources.

Quant à la FUCEC-Togo, elle est la structure qui fédère les COOPEC.

### **c) Mission**

La mission de la FUCEC est de contribuer au mieux-être économique et social des personnes et des communautés par l'initiation des coopératives d'épargne et de crédit :

- En développant un réseau coopératif intégré de services financiers sécuritaires et rentables sur une base permanente.
- En éduquant les membres et en formant les dirigeants et les employés à l'éthique de l'entreprise coopérative à la bonne gestion.
- En assurant la représentation sur le plan national et international de l'ensemble du réseau.

Au-delà de sa mission traditionnelle d'épargne et de crédit, la FUCEC a des programmes s'inscrivant dans la lutte contre la pauvreté en milieu rural et semi-urbain, surtout chez les femmes démunies.

### **d) Objectifs**

Les principaux objectifs de la FUCEC sont :

- L'assainissement du portefeuille de crédit
- Le redimensionnement du réseau et le renforcement des bases financières
- La professionnalisation des activités notamment de la gestion du crédit
- Le renforcement des capacités du personnel et des élus.

D'après une étude faite par La SAFECO (Société d'Audit, de Finance – Fiscalité d'Expertise Comptable et Organisation des Entreprises), nous pouvons résumer les objectifs d'une COOPEC de la façon suivante (tableau 30) :

**Tableau 30 : Objectifs d'une COOPEC**

<b>Objectifs</b>	<b>Nombre d'individus</b>	<b>Pourcentage</b>
Epargner et obtenir des crédits à bon marché	5	35,7%
Assurer la sécurité des dépôts et éduquer les membres	3	21,43%
Collecte et octroi des prêts	2	14,3%
Constituer une source de revenus à tous les membres	1	7,14%
Venir en aide aux membres en difficulté	1	7,14%
Réunir toutes les personnes ayant des moyens limités dans la communauté	1	7,14%
Rendre la vie facile et agréable à tous ses membres	1	7,14%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Source : SAFECO, document interne, 2001.

#### **e) Environnement économique et financier**

En décembre 1999, le capital social du réseau bancaire était de 20 milliards de FCFA, tandis que les crédits à l'économie étaient de 146 milliards.

En termes d'encours de crédits, deux systèmes financiers décentralisés émergent du lot, la FUCEC-Togo (77,97%) et WAGES (6%).

La FUCEC occupe également la première place en nombre de membres (75,28%) et en termes de dépôts (89,60%).

La FUCEC est de loin l'institution de microfinance la plus importante du pays.

#### **f) Les produits offerts par la FUCEC**

Le principal produit offert par la FUCEC est :

- Le Crédit Epargne avec Education (CEE)

La FUCEC a développé le CEE depuis 1996 en collaboration avec Freedom From Hunger.

Ce produit s'adressant aux femmes rurales démunies qui se sont regroupés en Groupes d'Intérêt Economiques et Sociaux (GIES), en vue de bénéficier de crédits solidaires.

Contrairement à la méthodologie traditionnelle, c'est le crédit qui doit générer l'épargne, l'épargne ne précède donc plus le crédit. L'octroi de ces crédits est généralement précédé d'une formation en nutrition et en lutte contre les maladies infantiles.

Ce crédit de par ces conditions (taille faible des prêts, périodicité de remboursement, obligation de suivre les séances d'éducation) auto sélectionne les plus démunis.

Ainsi les groupements sont constitués de façon homogène éliminant le problème de sélection adverse conformément au modèle de Ghatak développé dans notre première partie.

Et de même les membres des groupements sont issus de la même localité ce qui réduit considérablement le problème d'aléa moral.

En dehors du programme de Crédit avec Education (CEE), la FUCEC a développé une série de programmes par le biais desquels, elle essaie de toucher les plus pauvres en milieu rural.

Il y a entre autres :

- Le SYSCOPF (système de collecte de fonds sur place)
- Le PODV (Projet d'organisation et de développement villageois)
- Le SOGVES (Soutien aux groupements villageois à l'Est de la région de la savane).

#### **d) Impact socio-économique du programme CEE**

Selon le réseau, l'impact socio-économique du programme est remarquable dans les zones ciblées étant donné qu'il contribue à l'amélioration des conditions de vie des populations rurales.

En effet le programme a permis aux femmes de constituer des épargnes conséquentes à partir des revenus générés par les activités financées par les prêts reçus. Il a en outre permis :

- d'assurer une meilleure alimentation ;
- de contribuer à la scolarisation des enfants ;
- d'assurer une meilleure santé à la famille notamment des enfants ;
- de favoriser une meilleure insertion des femmes dans la vie sociale ;
- de renforcer la cohésion et l'harmonie du couple ;
- de développer une confiance en soi auprès des femmes ;
- de contribuer à la réduction de l'exode rural.

Selon le réseau, le programme a permis de sortir de la misère, 8 181 femmes du milieu rural des zones ciblées contre 9 106 prévues (90%) et leur a en plus fait acquérir des compétences en gestion et des pratiques sanitaires utiles pour l'encadrement de leurs enfants.

Ces résultats positifs amènent la FUCEC à étendre le programme dans les localités relevant des ressorts territoriaux des COOPEC non encore bénéficiaires.

### e) Domaines d'interventions

L'un des principaux domaines d'intervention de la FUCEC est la mobilisation de l'épargne car c'est la condition clé de l'accès au crédit au motif que les fonds prêtés doivent d'abord être épargnés.

Nous avons déjà montré que l'épargne intérieure conditionne de façon déterminante l'essor de développement d'un pays. La FUCEC a fait de l'épargne préalable la condition d'accès au crédit mais a développé une autre expertise aujourd'hui basée sur une approche alternative pour lutter contre la pauvreté en faisant du crédit un sillon devant conduire à l'épargne. Ce produit appelé communément « Crédit Epargne avec Education » est exclusivement destiné aux femmes.

À titre d'exemple :

En 1973, l'épargne mobilisée s'élève à 1.106.218 F CFA pour 159 750 F CFA de crédit avec 17 COOPEC.

En 1984 le nombre de COOPEC passera à 84 avec 320 millions d'épargne pour 265 millions de prêts consentis.

Au 30 septembre 1998, l'épargne mobilisée s'élève à 10,247 milliards de F CFA contre 7,5 milliards de prêts en cours avec 142 COOPEC.

Fin 1999, l'épargne constituée est de 11,081 milliards de F CFA.

Fin 2000, elle est de 12 milliards et plus de 13 milliards en 2001.

La capacité de mobilisation de l'épargne, le niveau important de crédits accordés, les nombreux programmes développés sont autant d'atouts pour la FUCEC-Togo en termes de lutte contre la pauvreté en milieu rural et urbain.

En termes consolidés, au 31 décembre 2003 la FUCEC-Togo compte 71 COOPEC de base et une Caisse Centrale. Les épargnes mobilisées se chiffrent à la même date à un peu plus de 16 milliards de F CFA pour un encours des crédits et prêts aux institutions de 11,339 milliards de F CFA. L'effectif total du réseau s'élève à 156 167 membres dont :

- 85 786 hommes
- 57 027 femmes
- 13 354 personnes morales

L'épargne ne constitue pas le seul domaine d'intervention, le réseau participe aussi à la sécurité des dépôts, à la lutte contre la pauvreté, à l'octroi du crédit rural et enfin à l'éducation et à la formation coopérative.

### **i) Les réalisations**

Le crédit à destination des secteurs informels et à la microentreprise s'organise autour de trois circuits fondamentaux :

- Le premier est présenté par l'activité classique dans les COOPEC.

Les membres des COOPEC épargnent dans leur institution et ont la possibilité de demander un crédit qui peut atteindre le double ou le triple du dépôt. Diverses formes de garanties allant de la simple pression sociale aux quasi-sûretés en passant par les cautions membres ou non-membres peuvent être sollicitées. Dans ce cas le taux du crédit est fonction du niveau d'évolution de la COOPEC, il est souvent entre 14 et 20% dégressif. Avec ses 140 000 membres, les COOPEC représentent incontestablement la première structure de crédit décentralisé au TOGO.

Le tableau 31 illustre l'évolution des prêts accordés par La faïtière de 1997 à 2000.

**Tableau 31 : Montant des prêts accordés en millions (F CFA)**

	Prêts accordés au 31/12/1997	Prêts accordés au 31/12/1998	Prêts accordés au 31/12/1999	Prêts accordés au 31/12/2000
Petit commerce	1 811	1 901	684	723
Petites entreprises	106	100	80	53
Autres petites Affaires, artisanat	153	66	43	17
Total	2 071	1 069	807	793

Source : FUCEC-Togo, 2004

### **j) Les difficultés rencontrées.**

Les principales difficultés rencontrées dans le cadre du financement des activités de la petite entreprise, de l'artisanat et du commerce sont :

- L'incapacité des acteurs à évaluer correctement les besoins de financement.
- Il y aussi la question de garanties car la caution membre demandée dans les COOPEC est inappropriée à ce type de crédit.
- Le problème de la collecte des ressources

La collecte est à court terme, il lui est donc difficile de réaliser des concours à moyen et long terme, ce qui constitue cependant une demande importante notamment dans certains types de petites et moyennes entreprises.

**k) Les principaux indicateurs de progrès.**

Ces indicateurs sont résumés dans le tableau 32.

**Tableau 32 : Indicateurs de progrès des COOPEC.**

<b>PARAMETRES</b>	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nombre de COOPEC	152	152	152	152	125	71
Nombre de membres en milliers	100	107	119	132	154	156
<b>Dont femmes en milliers</b>	25	28	32	37	54	57
<i>Dont personnes morales en milliers</i>	7	9	11	12	13	13
<i>Progression du nombre de membres en % de l'année précédente</i>	16,12%	6,86%	11,09%	10,54%	16,84%	1,05%
Dépôts des membres en millions de FCFA	10 247	11 081	11 991	12 756	14 356	16058
<i>Progression des dépôts des membres en % de l'année précédente</i>	9,46%	8,14%	8,21%	6,38%	12,54%	11,8%
Dépôts moyen en milliers FCFA	101	102	100	96	92	102
<i>Progression des dépôts des membres en % de l'année précédente</i>	-5,75%	1,20%	-2,59%	- 3,76%	-3,68%	10,7%
(dépôts caisse centrale/dépôts des membres)%	35,69%	37,85%	34,40%	41,96%	38,90%	39,9%
Crédits en cours en millions de FCFA	8 777	7 937	7 472	7 611	9 723	11 339
<i>Progression des crédits en cours en % de l'année précédente</i>	20,91%	-3,40%	-5,86%	1,86%	27,75%	16,6%
Provisions pour créances en souffrance en millions de FCFA	561	706	907	383	480	969
<i>Progression des provisions pour créances en souffrance en % de l'année précédente</i>	281,6%	25,8%	28,5%	-57,8%	25,3%	101,%
Nombre de crédits accordés	12 772	9 910	10 365	11 309	16 556	21870
<i>Progression du nombre de crédits accordés en % de l'année précédente</i>	-17,93%	-22,4%	4,59%	9,11%	46,40%	32,1%
Montant des crédits accordés en millions de FCFA	5 459	2 867	4 665	5 763	6 515	10 568
<i>Progression du montant des crédits accordés en % de l'année précédente</i>	2,34%	47,48%	62,71%	23,54%	13,05%	62,2%
Crédit moyen accordé en milliers de FCFA	427	289	450	509	393	483

Parts sociales des membres en millions de FCFA	283	343	413	482	561	632
<i>Progression des parts sociales en % de l'année précédente</i>	24,67%	21,20%	20,41%	16,71%	16,39%	12,6%
Total des Actifs en millions de FCFA	13 174	13 739	14 835	15 587	16 072	17 493
<i>Progression des Actifs en % de l'année précédente</i>	17,49%	4,29%	7,98%	5,07%	3,11%	8,84%

Source : FUCEC-Togo, Rapport d'Activités, 2003

De 1999 à 2001, le nombre de COOPEC est resté stable à 152, il n'y a pas eu ouverture de nouvelles COOPEC, selon l'institution « cela est dû à l'option clairement prise par le réseau de liquider les COOPEC non compétitives et de fusionner celles qui ont une trop faible surface financière. »

En 2002, le nombre est ainsi passé à 125 COOPEC suite aux opérations de liquidation.

Sur 2003, le programme s'est poursuivi avec la liquidation de cinquante une (51) COOPEC. 78 COOPEC ont été liquidés sur 2002 et 2003 et trois se sont transformées en mutuelles d'entraide.

Le réseau FUCEC-Togo regroupe dès lors (71) COOPEC au 31/12/2003.

En ce qui concerne les dépôts, de 11,081 milliards en fin 1999, ils passent à 11,991 milliards en fin 2000, à 12,756 milliards en fin 2001 et à 14,356 milliards à fin 2002 et à 16,058 milliards en 2003.

Près de 9,5% d'augmentation des dépôts d'une année sur l'autre (1999 à 2003), malgré la liquidation de plus de la moitié des COOPEC du réseau sur les exercices 2002 et 2003.

Les crédits accordés ont enregistré une hausse relative de 62,21% en fin décembre 2003 par rapport à fin décembre 2002 passant de 6,515 milliards à 10,568 milliards.

Cette hausse relative des crédits résulte de deux facteurs :

La reprise des crédits ordinaires dans les COOPEC communautaires restructurées et les crédits mis en place dans le cadre des nouveaux produits financiers développés dans le réseau.

Les COOPEC financent les besoins de leurs membres, lesquels portent généralement sur :

- Le commerce
- La construction et les aménagements de maisons
- Les transports et les communications
- Les dépenses sociales (frais scolaires, santé, et autres
- L'agriculture et l'élevage.

### 1) Les opérations d'épargne (COOPEC et Caisse Centrale)

Ces opérations sont consignées dans le tableau 33 ci-dessous.

**Tableau 33 : L'épargne au niveau des COOPEC et de la Caisse Centrale.**

Rubriques	31/12/2003	31/12/2002	%
<b>Montant total des dépôts en millions dont :</b>	18 070	15 921	13%
Dépôts à vue	13 972	12 392	13%
Autres dépôts	72	155	-54%
Dépôts à terme	2 012	1 686	19%
- à 2 mois renouvelable	0	0	
- à plus de 2mois renouvelable	2 012	1 686	19%
<b>Nombre de déposants en milliers dont :</b>	156	132	18%
Hommes	85	82	4%
Femmes	57	37	53%
Personnes morales	13	12	5%
<b>Montant moyen des dépôts en milliers</b>	102	107	-4%
<b>Taux d'intérêt créditeurs</b>	[0- 5%]	[0- 5%]	
<b>Placements auprès des banques et autres en millions</b>	7 525	2 938	28%
Banques	2 241	1 970	14%
- dépôts à vue	950	1 124	-15%
- dépôts à terme	1 290	846	53%
Autres (CCP et autres institutions de marché)	1 521	967	57%
- dépôts à vue CCP	209	9	2134%
- placements CCP	0	0	
- placements obligataires et actions	1 311	958	37%
<b>Dépôts par type de membre en millions</b>	Caisse Centrale	COOPEC	
Montant total des dépôts dont :	6 409	15 752	
Dépôts hommes		9 475	
Dépôts femmes		4 579	
Dépôts personnes morales	6 216	1 385	
Créances rattachées	193	311	

Source : FUCEC-Togo, Rapport d'activités, 2003

De 2002 à 2003, le montant total des dépôts a progressé de 13% et de même le nombre d'épargnants a augmenté de 18% en particulier le nombre de femmes épargnantes a progressé de 54% traduisant la confiance qu'elles accordent à l'institution.

### m) Les opérations de crédit

Les crédits offerts par le réseau sont résumés dans le tableau (34) ci-après.

**Tableau 34 : Les opérations de crédit de la FUCEC-Togo**

<b>RUBRIQUES</b>	<b>31/12/2003</b>	<b>31/12/2002</b>	<b>%</b>
Nombre de crédits accordés au cours de l'année	21 870	10 571	107%
Montant de crédits accordés au cours de l'année en millions	10 568	4 983	112%
Nombre de crédits en cours de l'année	30 720	14 165	117%
Montant de crédits en cours au cours de l'année en millions	11 662	10 136	15%
Durée moyenne d'un crédit	18 mois	18 mois	
<b>Montant total des crédits en souffrance en millions dont :</b>	610	1 328	-54%
Sur ressources affectées	0	0	
Sur ressources ordinaires	610	1 328	-54%
<b>Taux de remboursement</b>	94,76%	86,90%	9%
<b>Sur ressources affectées</b>	0	0	
<b>Sur ressources ordinaires</b>	94,76%	86,90%	9%
<b>Structure du portefeuille de crédits en %</b>	100%	100%	0%
<i>Court terme &lt; 12 mois</i>	64,09%	33,53%	91%
<i>Moyen terme &gt; 12 mois &lt; 36 mois</i>	25,26%	56,39%	-55%
<i>Long terme &gt; 36 mois</i>	10,65%	10,08%	6%
<b>Taux de recouvrement</b>	<b>N/D</b>	<b>N/D</b>	
<b>Encours de crédits par type de membre</b>	<b>Caissecentrale</b>	<b>COOPEC</b>	
Montant total des crédits en cours en millions dont :	3 707	9 689	
Hommes		6 179	
Femmes		2 765	
<b>Personnes morales</b>	3 707	744	
<b>Taux d'intérêt débiteurs</b>	<b>31/12/03</b>	<b>31/12/02</b>	
COOPE C de base	[12,5 – 24%]	[12,5– 24%]	
Caisse Centrale	[9 – 15%]	[9 – 15%]	
<b>Taux de transformation</b>	<b>57,8%</b>	<b>61,5%</b>	
Sur épargne	57,8%	61,5%	
Sur ressources affectées	0,0%	0,0%	

<b>Structure du portefeuille en valeur en 2003 (millions)</b>	<b>Caisse Centrale</b>	<b>COOPEC</b>	
Court terme	1 510	1 817	
Moyen terme	1 193	6 440	
Long terme	3 707	9 723	
<b>Débloquages de crédit par secteur en 2003 COOPEC de base(millions)</b>	<b>Caisse Centrale</b>	<b>COOPEC</b>	
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche		176	
Industrie		73	
Bâtiments et travaux publics		2 780	
Commerce y compris restaurants et hôtels		5 584	
Transports et communication		775	
Autres *	1 774	1 178	
Total	1 774	10 569	

Source : FUCEC-Togo, Rapport d'activités, 2003

\* Pour la Caisse Centrale, ce montant prend en compte 1 289 296 475 FCFA (1 965 390 euros) de refinancement fait aux COOPEC de base.

NB: Les montants sont en F CFA<sup>73</sup>

Entre 2002 et 2003 le nombre de crédits accordés a progressé de 107%, alors que les crédits en cours à ces mêmes dates sont respectivement de 11,7 milliards (2003) et 10,136 milliards (2002) soit une variation à la hausse de 15%.

Par ailleurs, l'analyse de l'encours fait ressortir des crédits en souffrance se chiffrant à un peu plus de 610 millions de F CFA soit un portefeuille à risque de 5,24% contre 5% de norme de qualité.

---

<sup>73</sup> Un euro = 655,96 FCFA

**n) Analyse des informations financières.**

**- Les indicateurs de portée**

Ces indicateurs sont réunis dans le tableau 35 ci-dessous :

**Tableau 35 : Volume et degré de portée de la FUCEC-Togo**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Nombre de personnel	533	512	525	408
Emprunteurs en milliers	26	24,9	24,8	30,72
Femmes (%)	36,30%	37,70%	37,40%	28,50%
Solde moyen de prêt par emprunteur (US\$)	1531	1127	1161	706
Solde moyen de prêt par emprunteur (en % du PNB/habitant)	437,52%	322,00%	374,51%	261,64%
Epargnants en milliers	212,9	186,3	173,3	156,1
Solde moyen de prêt par épargnant	240	175	225	169
Solde moyen de prêt par épargnant (en % du PNB/habitant)	68,64%	50,02%	72,45%	62,42%
Encours brut de prêt en millions (US\$)	39,8	28,02	28,84	21,7
Total de l'actif en millions (US\$)	60,29	44,7	46,47	33,48
Total des fonds propres en millions(US\$)	4 ,46	2,37	1 ,78	0,75
Total de l'épargne en millions (US\$)	51,15	32,6	38,9	26,3

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

En moyenne les femmes représentent 61% des emprunteurs des IMF africaines en 2003, à la FUCEC, elles sont sous représentées (28,50%) même s'il y a une amélioration en 2006 (36,30%) .

Le solde moyen de prêt est de 706 US\$ en 2003, ce montant atteint 1531 US\$ en 2006 alors que la moyenne africaine n'est que 307 US\$ en 2003. Au vu de ces chiffres, nous pouvons affirmer que les clients à faible revenu ne constituent pas la cible prioritaire de l'institution.

#### - La structure financière

Les indicateurs de la structure financière sont réunis dans le tableau 36.

**Tableau 36 : Structure financière de la FUCEC**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Ratio capital/actif	7,40%	5,31%	3,85%	2,26%	6,72%	6,14%
Ratio épargne/passif	1251,34%	1783,11%	2498,76%	4 321%	1 388,55%	1529,72%
Dépôts/prêts	128,52%	116,39%	134,94%	121,28%	131,81%	131,63%
Dépôts/actif total	84,83%	72,94%	83,76%	78,60%	88,57%	88,83%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Les IMF africaines, en moyenne financent 25% de leurs actifs par leurs fonds propres en 2003, la FUCEC-Togo est loin d'atteindre ce taux car en 2006 elle n'y consacre que 7,40% de ses actifs. Le ratio épargne/passif est égal à 4321,20% en 2003 avec une nette diminution en 2006 (1251,34%), il en ressort que les dépôts de l'institution ne suffisent pas comme principale source de passif, elle fait aussi d'importants emprunts.

#### - La performance financière

Les indicateurs de performance financière (tableau 37) sont le rendement de l'actif (ROA), le rendement sur les fonds propres (ROE), l'autosuffisance opérationnelle (OSS).

**Tableau 37 : Performance financière de la FUCEC**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003	2002	2001
ROA	3,36%	0,63%	2,5%	- 2,55%	2,66%	nd
ROE	51,57%	13,74	78,75%	-60,86%	41,20%	nd
OSS	127,04%	105,47%	121,41%	82,64%	127,36%	72,58%

Source: MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

À partir de 2004 le rendement de l'actif (ROA) est devenu positif, ce qui indique que l'institution est devenu rentable après une année 2003 difficile (-2,55%).

- **L'efficacité**

Les indicateurs d'efficacité sont réunis dans le tableau 38.

**Tableau 38 : L'efficacité de la FUCEC**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
Charges d'exploitation/ Encours brut de prêt(%)	14,57%	12,39%	15,82%	12,73%	11,06%
Coût par emprunteur (US\$)	194,3	141,7	143,9	104,9	111,5

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le coût par emprunteur est élevé 104,9 US\$ en 2003 et dépasse largement le coût moyen qui est de 72 US\$ à la même période. Cette tendance n'est pas prête à s'inverser puisque ce coût atteint 194,3 US\$ en 2006. La FUCEC n'est pas aussi efficace que ses homologues africains.

- **La productivité**

Elle est représentée par le tableau 39.

**Tableau 39 : Productivité de la FUCEC-Togo**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
Emprunteurs/effectif du Personnel	49	49	47	75	40
Epargnants/effectif du Personnel	399	364	330	383	374

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le nombre d'emprunteurs par effectif du personnel en 2003 est de 75, inférieur à la moyenne africaine 143 au cours de cette période, alors que le nombre d'épargnants par effectif du personnel est de 383 (2003) dépassant également la moyenne de 213 (2003) en Afrique. L'institution est donc plus productive en termes d'épargnants par effectif du personnel qu'en termes d'emprunteurs par effectif du personnel, ce même constat est fait sur la période 2004-2006.

- **Qualité du portefeuille**

La qualité du portefeuille est indiquée dans le tableau 40.

**Tableau 40 : Qualité du portefeuille de la FUCEC**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
PAR > 30 jours	6,36%	8,63%	9,52%	5,38%	9,70%
Ratio de provision pour Pertes (%)	1,66%	1,41%	1,77%	8,54%	4,44%
Ratio de couverture de risque	26,12%	16,39%	18,59%	158,64%	45,77%
Ratio sur pertes et Profits	0,38%	1,45%	nd	2,59%	0,0%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le portefeuille à risque de plus de 30 jours est élevé dépassant les 5%, ceci s'explique par le fait que l'institution dispose d'une bonne portion de créances irrécouvrables.

L'épargne recueillie par les tontines et par les COOPEC finance toutes sortes de dépenses. Les raisons principales et secondaires évoquées par les enquêtes prouvent qu'une partie importante des fonds recueillis est affectée à des investissements productifs.

Dans les tontines mutuelles, 68,97% des membres affectent leur épargne à la réalisation de projets, au capital de commerce et à l'achat de biens d'équipement.

Plus de 71,22% des membres des tontines commerciales utilisent leurs fonds pour le capital de commerce et l'épargne.

La tontine financière profite aux participants pour l'achat de terrain et de biens d'équipement, capital de commerce et construction pour 71,22%.

Il apparaît que les COOPEC dirigent en majorité leurs ressources vers les activités agricoles, le commerce, la construction d'habitat et les frais de scolarité des enfants.

En somme, il s'avère que les fonds recueillis par les institutions de microfinance du Togo en particulier la FUCEC-Togo aident à combler les besoins en fonds de roulement pour les entrepreneurs individuels et de même les dépenses de consommation courante en biens durables.

Le second exemple d'IMF que nous étudierons est la FECECAM-Bénin, la plus importante institution de microfinance du Bénin.

### **III.2.2 FECECAM- BENIN**

#### **a) Origine**

Le réseau de la FECECAM-Bénin est né des cendres de l'ancien système béninois de crédit agricole institutionnalisé par ordonnance n° 76-30 du 11 juin 1976 et comprenant :

Au sommet de la pyramide (niveau national) la CNCA (Caisse Nationale de Crédit Agricole), une banque d'Etat créée en 1975 pour le financement de l'agriculture.

Au niveau intermédiaire des départements, les CRCAM (Caisses Régionales de Crédit Agricole Mutuel) qui étaient des associations coopératives à vocation bancaire de droit privé à personnel et à capital variable, avec pour associés les personnes morales ou privées intervenant dans le milieu rural, en l'occurrence les CLCAM (Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel), les groupements villageois et les coopératives, les sociétés d'Etat à caractère rural, les sociétés diverses d'intérêt agricole.

À la base, les CLCAM qui avaient aussi le même statut juridique que les CRCAM et dont les associés étaient les personnes physiques opérant en milieu rural ; agriculteurs, éleveurs, pêcheurs, artisans ruraux et exploitants forestiers appartenant ou non à des organisations socioprofessionnelles.

En novembre 1987, la CNCA a été dissoute, à la suite du constat d'une faillite globale du système. Cependant, cette dissolution n'a pas entraîné la liquidation du réseau CLCAM/CRCAM. Celui-ci qui comprenait alors 6 caisses et 99 caisses locales a été maintenu jusqu'à l'avènement en 1989 du projet de réhabilitation, fruit de nombreux rapports d'audit et de missions d'experts qui ont, entre 1986-1988, esquissé les conditions du redéploiement.

La fédération sera créée en juillet 1993 et bénéficiera de la part des bailleurs de fonds d'un appui financier important qui sans nul doute a contribué à son rapide développement et à l'accroissement de sa part du marché de la microfinance.

#### **b) Organisation du réseau**

La FECECAM-Bénin a une structure pyramidale à trois niveaux auxquels est venu s'ajouter en 1997 un quatrième niveau de proximité.

À la base, la Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel (CLCAM). Située comme par le passé au niveau des communes et des sous-préfectures, la CLCAM est une institution coopérative de base d'épargne et de crédit (dont sont membres les personnes physiques et/ou morales dotées de la personnalité morale), sans but lucratif et à capital variable, fondé sur les principes

d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne et de consentir des crédits uniquement à ses membres. Pour être membre d'une CLCAM il faut résider dans l'une des localités de son ressort, libérer sa part sociale et être accepté par les anciens membres ou sociétaires. Le sociétaire des CLCAM est constitué des agricultures, des pêcheurs, des éleveurs, des artisans, des petits commerçants et autres agents économiques, à l'exception des salariés qui peuvent être usagers des CLCAM en déposant leur épargne, mais qui ne peuvent se faire consentir de crédit.

Au niveau intermédiaire, les Unions Régionales des CLCAM. Située au niveau des départements, l'URCLCAM est aussi une structure coopérative dont les membres, contrairement aux anciennes CRCAM, sont exclusivement les CLCAM implantées dans la région de son ressort. Elle est chargée de coordonner les activités des CLCAM de sa zone géographique dans le respect de l'autonomie financière de ces unités. Elle a essentiellement pour mission de représenter les CLCAM au niveau régional, de gérer leurs excédents de trésorerie, de leur apporter un appui technique.

Au sommet, la Fédération des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECECAM). Cette structure faitière du réseau a été créée en 1993 pour remplacer l'unité centrale du projet de réhabilitation des CLCAM. Mise en place sous forme d'une entité coopérative fédérative dont les membres sont les URCLAM, la FECECAM a pour mission de définir la politique du réseau, de promouvoir et d'appuyer les activités des CLCAM.

En 1997 est venu s'ajouter une quatrième composante de proximité : les Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit (CVEC) qui constituent une préfiguration des CLCAM effectuant des opérations de collecte de l'épargne et de distribution de crédit dans les zones les plus reculées sous le parrainage d'une CLCAM.

Cette organisation du réseau de la FECECAM-Bénin reposant sur les caisses locales et villageoises d'épargne et de crédit en nombre croissant lui assure, comparativement aux organismes bancaires traditionnels, une implantation géographique et locale plus forte.

### **c) Mission**

La principale mission consiste à améliorer les conditions de vie des sociétaires tout en visant la rentabilité des caisses et la pérennité de l'ensemble du réseau, telle est la mission que s'est fixée la FECECAM-Bénin.

Les caisses du réseau, au nombre de 101 en 2004, sont réparties sur l'ensemble du territoire national en 7 régions. L'implantation du réseau demeure rurale. Mais les caisses rurales ne représentent en 2004 que 70% du total des caisses contre 90% en 1994. Ces dernières années,

la montée en puissance des caisses urbaines a eu un impact sur les activités. On attribue aux caisses urbaines 40% des opérations d'épargne et crédit.

L'implantation des caisses en milieu urbain a d'abord été une réponse du réseau aux sollicitations de clients potentiels des zones urbaines avant de se révéler comme une option pourvoyeuse de fonds qui ont été recyclés en milieu rural où le crédit est plus sécurisé.

C'est la seule COOPEC en milieu urbain, si l'on tient compte des mutuelles sous forme tontinières, elle a su mobiliser l'épargne des catégories des populations exclues des banques commerciales.

#### **d) Sociétariat, clientèle et services.**

L'évolution des principaux indicateurs du réseau (sociétariat, épargne et crédit) au cours des cinq premières années de la fédération a été d' :

- une moyenne annuelle de 39% pour le sociétariat
- une moyenne annuelle de 32% pour les dépôts
- une moyenne annuelle de 55% pour les prêts

Au cours de la même période, le rythme de création des caisses a été accéléré : 93 en 1998 contre 51 en 1993, sans compter l'apparition des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit (CVEC) placées sous le parrainage des CLCAM (au nombre de 34 en 1998), avec possibilité d'évolution vers des CLCAM.

La catégorie des agriculteurs, éleveurs et pêcheurs représentent 50% des sociétaires contre 40% pour les commerçants, 5% pour les artisans et 5% pour les groupements. Grâce à l'introduction du Tout Petit Crédit aux Femmes (TPCF), le sociétariat féminin représente maintenant 40% du sociétariat total contre 10% en 1993.

- La clientèle de la FECECAM est constituée par les catégories de populations capables de disposer d'une épargne préalable sur une période de 3 à 6 mois et représentant entre 10 à 20% du crédit octroyé.

L'agriculture et le commerce représentent plus de 80% des prêts octroyés. Ces prêts qui sont concentrés en milieu rural couvrent une gamme d'activités : achat d'intrants, transformation, commercialisation de produits agricoles, maraîchages, et équipement.

### e) Les résultats atteints par FECECAM

Les gains de performance attendus en 2001 se résumaient comme suit (tableau 41) :

**Tableau 41 : Les résultats atteints par FECECAM entre 1996-2001**

1996	2001
62 caisses locales	107 caisses locales
7 caisses villageoises	144 caisses villageoises
166 000 sociétaires	515 000 sociétaires
13,31 milliards FCFA de dépôts	43 milliards FCFA de dépôts
9 milliards FCFA de crédits dont 15% à moyen terme	36,5 milliards FCFA de crédits dont 15% à moyen terme
44 445 emprunteurs	274 658 emprunteurs
312 agents permanents	581 agents permanents

Source : Adéchoubou, 2004.

Remarque : 1 Euro = 655,96 FCFA.

Au 31 décembre 2001, les résultats atteints par le réseau sont :

- 96 caisses locales et 60 caisses villageoises, 330 362 sociétaires
- 22,6 milliards FCFA de dépôts et 7,3 milliards de crédits en cours dont 4 milliards en retard (94% de plus de 3 mois).

Quelques années plus tard, on note une amélioration des résultats, ce qui dénote de l'évolution de l'institution au fil des années. En effet au 31 décembre 2003, la FECECAM a les caractéristiques suivantes :

- 7 unions régionales, 101 caisses locales et 58 caisses villageoises d'épargne et de crédit (CVEC), 420 770 membres, 1 400 élus, 650 employés
- 32,5 milliards de dépôts et nombre de comptes : 510 247
- Encours de prêts : 23 milliards francs CFA et nombre de prêts : 75 000
- Crédits en souffrance : 2,04 milliards francs CFA (8,9% de l'encours)
- Impayés de plus d'un an : 4,4 milliards francs CFA.

### f) Les produits financiers offerts par le réseau.

#### - L'épargne

La collecte de l'épargne se fait à travers plusieurs produits qu'offrent les CLCAM (Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel) :

Les Comptes d'Épargne sur Livret (CSL) : Ils portent intérêt, en 2003-2004 3% sur les soldes minima trimestriels. Représentant plus de 90% des dépôts collectés, ces comptes qu'on peut ouvrir avec 2 000 FCFA dans les CVEC et 5 000 F CFA dans les CLCAM sont accessibles à toutes les couches de la population. Les Comptes Courants (C/C) : Ouverts aux sociétés et aux administrations, ces comptes enregistrent des opérations de versements et de retraits et ne peuvent être ni débiteurs ni porteurs d'intérêt. Les Comptes des Coopératives : ce sont des comptes de dépôts à vue ouverts aux coopératifs groupements, ces derniers pouvant également se faire ouvrir des comptes sur livrets. Les Comptes de Dépôts Divers à Vue (DDV) : sont ouverts pour enregistrer les mouvements de fonds concernant les prêts accordés aux sociétaires. Les Comptes de Dépôts à terme classiques.

Le DAT patriote : c'est un produit d'épargne à terme proposé par les CLCAM à leur clientèle afin de collecter les ressources locales stables pour le développement du crédit à moyen terme. C'est en fait un dépôt à terme (6, 12, et 24 mois) à distance permettant aussi bien aux citoyens qu'aux ruraux d'épargner au profit de leur localité d'origine ou d'affectation. Le Plan d'Épargne Investissement (PEI) : c'est un produit de collecte de l'épargne dont la finalité est de faciliter l'accès des sociétaires aux biens d'équipement à moindre coût et de permettre à la CLCAM de disposer des ressources stables pour ses opérations de crédit, tout en limitant les risques d'impayés.

Le total des dépôts collectés par la FECECAM a connu une évolution à la hausse passant de 2,5 milliards en 1989 à 20,7 milliards en 2001. En 1999, ces dépôts d'un montant de 18,9 milliards faisant 92,2% des dépôts de l'ensemble des SFD (système financier décentralisé) du pays et ont représenté 8% du total des dépôts de l'ensemble du système financier béninois (système bancaire + SFD) (tableau 42).

**Tableau 42 : Dépôts et crédits du système bancaire et des SFD en 1999 (milliards de FCFA).**

	Dépôts	%	Crédits	%
Systeme bancaire	216,1	91,3	154,6	89,4
SFD	20,5	8,7	18,3	10,6
dont FECECAM	18,9	8,0	14,2	8,2
Total	236,6	100	172,9	100

Source : BCEAO-BIT, 1999, P.24

- **Le crédit**

La FECECAM offre une grande variété de crédits à ses clients :

Les principaux types de crédits sont résumés dans le tableau 43.

**Tableau 43 : Les principaux crédits offerts par FECECAM**

<b>Principes</b>	<b>Modalités d'application</b>
Bénéficiaires	Membres de la CLCAM à l'exception des salariés et des fonctionnaires
Ressources	Crédit à partir de l'épargne collectée et dans une moindre mesure de lignes de crédit externes.
Objet de crédits	Crédits ouverts à l'ensemble des activités économiques : <ul style="list-style-type: none"> <li>- agriculture (intrants, main d'œuvre), commerce, pêche, artisanat.</li> </ul>
Accès au crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- être membre de la CLCAM</li> <li>- avoir libéré entre 2 et 10 parts sociales</li> <li>- avoir une épargne préalable constituée pendant 3 à 6 mois (selon les CLCAM) de 20% du montant du crédit.</li> </ul>
Modalités de crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- taux d'intérêt de 15 à 17%</li> <li>- durée de 3 à 12 mois</li> <li>- plafond de crédit d'un million de FCFA</li> <li>- adaptation des remboursements en fonction de l'objet financé.</li> </ul>
Garanties	L'épargne du sociétaire. Une garantie matérielle peut être également demandée.

Source : FECECAM, 2000

Les autres types de crédits sont :

- Les Tout Petits Crédits aux Femmes (TPCF) : ce sont des prêts de 10 000 à 50 000 francs CFA octroyés pour une durée de trois à neuf mois aux femmes démunies ne pouvant pas remplir les conditions générales d'accès au crédit. D'après les chiffres fournis par la direction de la FECECAM (Le Magazine de l'Entreprise, n° 12 du 5 janvier 2002), 42 456 petits crédits de 15 000 à 40 000 ont été octroyés aux femmes pour un montant de 1,5 milliards FCFA.
- Les Crédits d'Urgence (CU)
- Les Crédits à Court Terme qui sont des prêts d'une durée comprise entre un et douze mois et d'un montant compris entre 50 000 à 1 000 000 FCFA.
- Le Crédit à Court Terme Allongé (CTA) pour le financement des cycles d'exploitation nécessitant plus de 12 mois.
- Le Crédit à Moyen Terme (MT) : jusqu'à trois ans.
- Le Crédit Epargne avec Education (CEE) : c'est un service destiné aux femmes en milieu rural et péri-urbain, en particulier à celles qui ont des enfants en bas âge. En plus du crédit que la femme peut obtenir, elle bénéficie d'une éducation en santé, en nutrition, en planning familial et en gestion de l'entreprise.
- Le Crédit Virage Marché : c'est un produit par lequel la FECECAM se propose de sortir de son marché traditionnel en offrant aux clients fidèles et bons payeurs la possibilité de dépasser le plafond de 1 000 000 de FCFA. Pourront également en bénéficier les salariés des entreprises opérant en milieu rural et cautionnés par ces dernières.

Le tableau 44 résume tous les crédits sains octroyés par le réseau en 2004 et 2003.

**Tableau 44 : Crédits sains en millions de FCFA du réseau FECECAM.**

	Montant 2004	Montant 2003	Variations	
			En Valeur	En %
Tous petits crédits aux femmes	110	347	-237	-68
Crédits individuels à court terme	13 597	15 625	-2 027	-13
Crédits aux groupements à court terme	384	646	- 262	-41
Crédits ré échelonnés	5 761	15	- 10	-64
Crédits épargne éducation	206	245	- 39	-16
Crédits à CT en retard ≤ 3 mois	1 197	689	507	74
Autres crédits à court terme	1 408	648	- 647	-100
Crédits à moyen terme aux individus	1 598	1 161	436	38
Crédits à moyen terme aux groupements	496	437	58	13
Crédits à long terme aux groupements	11	0	11	-
Crédits PEI à moyen terme	0	15	- 15	- 100
Crédits à MT en retard ≤ 3 mois	76	33	43	132
Crédits à LT en retard ≤ 3 mois	36	0	36	-
Autres crédits à moyen terme	28	125	-96	-77
Créances rattachées aux crédits sains	1 169	1 146	23	2
<b>Total</b>	<b>18 921</b>	<b>21 139</b>	<b>-2 217</b>	<b>-10</b>

Source : FECECAM, Audit des Etats Financiers Combinés, 2004

Selon le réseau la variation de -10% constatée sur ce poste est liée à la diminution du solde de l'ensemble des comptes qui le constitue à l'exception des crédits à court, moyen et long termes en retard ≤ 3 mois, des crédits à moyen terme aux individus et aux groupements, des crédits à moyen terme en retard de 3 mois et des créances rattachées aux crédits sains.

Les crédits en souffrance se décomposent quant à eux comme suit :

**Tableau 45 : Les crédits en souffrance en millions de FCFA**

	Montant 2004	Montant 2003	Variations	
			En valeur	En %
Crédits en souffrance de 3 à 6 mois	744	698	46	7
Crédits en souffrance de 6 à 12 mois	379	255	124	49
<b>Total</b>	<b>1 124</b>	<b>953</b>	<b>171</b>	<b>18</b>

Source : FECECAM, Audit des Etats Financiers Combinés, 2004

Cette augmentation de 18% des crédits en souffrance par rapport à l'année 2003 à entraîner selon les responsables du réseau une gestion plus rigoureuse du portefeuille de crédit.

L'importance des crédits en souffrance dans le portefeuille du réseau est la cause principale de ses résultats négatifs comme l'atteste le tableau 46 ci-dessous.

**Tableau 46 : Resultat financier de la FECECAM en millions de FCFA(1999)**

	31/12/1999	31/12/2000
Capital social	1 101	1 174
Résultat net	- 1 621	- 1 610

Source : Mondes en développement, 2002, Tome 30.

Malgré les réformes entreprises par le réseau, le résultat net combiné de l'exercice 2004 est toujours déficitaire et se présente comme suit (tableau 47) :

**Tableau 47 : Résultat net combiné de l'exercice 2004 en millions de FCFA**

	Exercice 2004	Exercice 2003	Variations	
			Valeurs	%
Résultat courant	- 1 673	- 580	- 1 093	133
Résultat exceptionnel	523	922	- 398	- 43
Résultat net	- 1 150	341	- 1 492	-436

Source : FECECAM, Audit des Etats Financiers Combinés, 2004

Nous notons un résultat excédentaire en 2003 de 341 millions de FCFA (521 144 euros). Par contre l'exercice 2004 est déficitaire de 1 150 millions de FCFA soit une baisse de 436%. Le réseau explique ce résultat négatif par l'augmentation des pertes sur créances irrécouvrables et des dotations aux provisions pour créances en souffrance.

#### **g) Analyse des informations financières de la FECECAM**

##### **- Les indicateurs de portée**

Ces indicateurs sont rassemblés dans le tableau 48.

**Tableau 48 : Portée du réseau FECECAM**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003
Nombre de personnel	725	697	758	633
Emprunteurs en milliers	30	73	63	82
Solde moyen de prêt par emprunteur (US \$)	912	426	682	517
Femmes emprunteurs (%)	36,00%	40,00%	31,10%	40%
Solde moyen de prêt /emprunteur (en % du PNB par habitant)	168,85%	83,58%	151,50%	136,14%
Epargnants en milliers	215	180	430	501
Solde moyen de prêt par épargnant (US \$)	94	261	134	108
Solde moyen de prêt par épargnant (en % du PNB par habitant)	17,35%	51,18%	29,84%	28,53%
Encours brut de prêt (US \$) en millions	27,6	31,2	43	42,7
Total de l'actif en millions(US\$)	58,7	61,9	70, 6	67
Total de l'épargne en millions de (US \$)	20,2	47,18	57, 67	54, 39
Total des fonds propres en millions (US \$)	2,16	2,047	1,6	2,18

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le réseau est parmi les plus importants en termes de nombre d'épargnants (430 000 en 2004), malgré une diminution importante en 2006 (215 000).

Le solde moyen des prêts est de 682 US\$ en 2003 et ce solde dépasse les 900 US\$ en 2006, ce qui indique que les services offerts n'atteignent pas que les populations à faible revenu mais aussi dans une grande proportion les populations à revenu moyen.

#### - La structure financière

Les indicateurs de structure financière sont résumés dans le tableau 49.

**Tableau 49 : Structure financière de la FECECAM**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003
Ratio capital/actif	nd	3,34%	2,27%	3,26%
Ratio dettes/fonds Propres	nd	2893,16%	4308,09 %	2964,19%
Dépôts/prêts	73,18%	151,09%	134,10%	127,41%
Dépôts/total des actifs	34,41%	76,99%	81,67%	81,19%
Encours brut de prêt/total des actifs	47,01%	50,95%	60,90%	63,72%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le ratio dettes/fonds propres est très élevé et montre que le réseau est très endetté et finance très peu ses actifs avec ses fonds propres.

#### - La performance financière

Le tableau 50 comprend les indicateurs de performance financière.

**Tableau 50 : Performance financière de la FECECAM**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003
Rendement de l'actif (ROA)	-13,04%	-2,58%	- 4,31%	- 1,88%
Rendement des fonds propres (ROE)	13291,65%	-93,38%	- 156,51%	- 60,18%
Autosuffisance institutionnelle (OSS)	53,19%	85,25%	81,26%	91,57%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Chez FECECAM, le rendement de l'actif est négatif sur la période 2003-2006 et montre à priori que le réseau n'est pas rentable. Le réseau a donc des performances financières moindres par rapport autres IMF africaines.

#### - L'efficacité de la FECECAM

Les indicateurs d'efficacité sont réunis dans le tableau 51.

**Tableau 51 : Efficacité du réseau FECECAM**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003
Charges d'exploitation/encours brut de prêt (%)	32,37%	22,61%	22,10%	21,14%
Coût par emprunteur	184,0	123,1	130,1	89,6

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le coût par emprunteur est assez élevé, il est de 130,1 en 2003 et atteint 184 en 2006. Du point de vue de l'efficacité, le réseau est moins efficace que ses homologues africains.

#### - La productivité

Le tableau 52 réunit les indicateurs de productivité.

**Tableau 52 : Productivité du réseau FECECAM.**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003
Emprunteurs/ effectif du personnel	42	105	83	130
Epargnants/effectif du personnel	298	259	567	793

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le nombre d'emprunteurs par effectif du personnel est inférieur à la moyenne africaine (143 en 2003) quelque soit la période considérée, alors que le nombre d'épargnants par effectif du personnel est de 567 en 2003 contre 213 de moyenne africaine. Malgré une baisse en 2005 et 2006, en termes d'épargnants/effectif du personnel, le réseau FECECAM est très productif.

#### - Qualité du portefeuille

Les indicateurs de la qualité du portefeuille de FECECAM sont regroupés dans le tableau 53.

**Tableau 53 : Qualité du portefeuille du FECECAM**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003
Portefeuille à risque de plus de 30 jours (PAR > 30 jours)	84,24%	22,46%	33,60%	nd
Provision pour pertes sur risques (%)	7,95%	4,92%	9,44%	6,10%
Couverture de risque (%)	9,44%	21,92%	28,10%	nd
Pertes sur profits (%)	18,76%	10,75%	9,96%	2,96%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le portefeuille à risque de plus de 30 jours (PAR > 30 jours) est en moyenne de 4% en Afrique, il est de 33,60% en 2004 et atteint 84,24% en 2006 chez FECECAM.

La qualité du portefeuille du réseau laisse à désirer et montre que l'institution dispose d'un nombre important de prêts irrécouvrables, ce qui explique les difficultés financières de l'institution.

L'une des plus grandes réussites du réseau est sa viabilité sociale, le réseau jouit toujours d'une bonne image parmi sa clientèle, mais au vu du résultat de l'exercice 2004, le réseau FECECAM est toujours déficitaire, ce qui montre que les mesures de redressement ont été insuffisantes, il a donc besoin de se transformer pour devenir rentable et pérenne. Le succès du réseau est donc plus éclatant sur le plan social que sur le plan financier.

L'exemple du réseau FECECAM montre que s'il n'est pas rentable, il constitue néanmoins un acteur financier important au vu de sa clientèle et du nombre de prêts qu'il accorde.

La dernière institution francophone de notre exemple est Kafo-Jiginew, la plus importante institution de microfinance du Mali.

### III.2.3 KAFO-JIGINEW (MALI)

#### a) Origine

Le début des activités de microfinance au Mali remonte au milieu des années 80 avec la création en 1986 en pays Dogon de la première institution (Caisse villageoise d'épargne et de crédit autogéré CVECA) suivie de celle de Kafo Jiginew « la banque des paysans » dans la zone cotonnière du Sud du Mali.

Kafo Jiginew, Union des Caisses Mutuelles d'Épargne et de Crédit du Mali ou « Union des greniers » en langue locale, est devenu ensuite le plus grand réseau de caisses populaires du Mali et son activité dépasse le secteur cotonnier.

Le réseau s'est constitué en 1987 avec l'appui du consortium Européen pour le Crédit Coopératif Malien (CECCM), constitué du Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI), du SOS Faim Belgique, de Deutsche Welthungerhilfe (Allemagne), de Mani Tese (Italie) et de la Fondation du Crédit Coopératif (FCC). Ce groupement d'ONG européennes a soutenu l'union par une assistance technique et des financements.

Kafo a bénéficié d'importantes subventions et de l'assistance technique de nombreux acteurs, les plus anciens sont le CECCM (appui à la formation, au contrôle, à l'informatisation, à l'acquisition d'immobilisations au développement du réseau) et la CMDT (Compagnie Malienne pour le Développement des Textiles).

Kafo a depuis réussi à intéresser de nouveaux bailleurs tels qu'ADA (Appui au Développement Autonome), la SFI (Société Financière Internationale), AFRICARE, la FAO, GTZ (création de caisses), la BEI (participation au financement du crédit intrant), Helvetas Mali (financement des filières agricoles, du programme coton biologique), l'Ambassade des Pays-Bas, l'ONDY, Lux Développement, DID, l'AFD.

Les subventions d'exploitation et d'équipement représentent plus de 1,3 milliards FCFA (1,9 millions d'euros) depuis la création de l'union. Celle-ci se cantonnait initialement aux zones de production du coton (majoritairement autour de Koutiala, où est situé le siège de l'Union, et de Sikasso), le réseau s'est peu à peu implanté dans des zones agricoles plus diversifiées et dans des zones urbaines ou périurbaines du Mali Sud puis de Bamako (la capitale).

Au 30 Septembre 2005, Kafo regroupe 145 points de vente (129 caisses et 16 points de services), pour plus de 202 000 membres (35% des sociétaires du pays), un encours d'épargne de 16,1 millions d'euros (33% de l'encours de l'épargne) et un encours de prêts de 17,9 millions euros (16,9 à fin décembre 2004).

## **b) Mission**

Le réseau offre des services financiers adaptés aux besoins des populations à revenus modestes qui n'ont pas accès aux institutions financières formelles pour le développement de leurs activités d'auto emploi aussi bien en zone rurale qu'urbaine.

## **c) Organisation**

Kafo Jigineu est organisé en trois niveaux : les caisses, les délégations régionales et l'union : Les caisses sont historiquement décisionnaires et gestionnaires pour la collecte de l'épargne et pour l'octroi du crédit (avec néanmoins des limitations pour les montants élevés), mais ont vu leur rôle diminuer en 2004 avec l'instauration de nouvelles règles visant à limiter le risque crédit et le risque de fraude.

Les délégations régionales, au nombre de 4 et regroupent les caisses selon un découpage identique à celui utilisé par la CMDT. Elles sont chargées du contrôle du respect des procédures dans les caisses, de l'analyse des prêts de montant important, de l'appui pour le recouvrement, de la remontée des informations vers le siège et de la gestion de la liquidité des caisses.

L'Union pilote le développement du réseau (ouverture de caisses, informatisation, etc.) et se charge des relations avec les bailleurs. Elle définit les politiques de crédit, les procédures et les normes de performance financière, centralise le recrutement et élabore le plan de formation et collecte l'information.

## **d) Les produits financiers offerts par Kafo**

Kafo propose à ses membres des services d'épargne et de crédit, accessibles dès règlement de la part sociale (5000 F CFA, les femmes peuvent devenir membre en libérant progressivement leur part) ainsi que des services de transferts d'argent.

L'institution a également débuté un programme de mutualité de santé en partenariat avec l'Union Technique de Mutualité (UTM) en phase pilote dans deux régions. L'objectif est de donner aux membres une couverture sanitaire et de prendre en charge leurs frais médicaux à hauteur de 70%. La cotisation est de 5 FCFA/jour.

### **- L'épargne**

Kafo offre deux produits d'épargne qui sont rémunérés à des taux compétitifs par rapport au marché :

Le dépôt à vue (DAV) est rémunéré sur la base du dépôt stable trimestriel à 3% par an avec un dépôt minimum de 3000 FCFA en zone urbaine et 2000 FCFA en zone rurale, le dépôt à terme DAT à un an est rémunéré à 4% annuel avec un dépôt minimum de 25 000 FCFA, un dépôt de garantie non rémunéré est obligatoire pour pouvoir bénéficier de certains produits (de 10% à 30% du montant octroyé).

Le tableau 54 résume les produits d'épargne offerts par Kafo.

**Tableau 54 : L'Epargne offert par Kafo**

EPARGNE	VOLONTAIRE		FORCEE
	Epargne à vue	Epargne à terme	Epargne de garantie
Description	Disponible à tout Moment	Bloquée pour un minimum de 3 mois	Bloquée pendant période de prêt
Montant minimum d'épargne	2000 FCFA en zone urbaine et 1000 FCFA en zone rurale	25 000 FCFA	De 10 à 30% du capital emprunté
Frais de retrait	Néant	Néant	Néant
Frais de tenue de Compte	Néant	Néant	Néant
Frais d'ouverture du Compte	5000 FCFA (capital pour devenir membre)	5000 FCFA (capital pour devenir membre)	5000 FCFA (capital pour devenir membre)
Taux d'intérêt	3% sur l'encours stable trimestriel	4%	Non rémunéré

Source : Planet Rating, décembre 2005

### - Le Crédit

La gamme de produit est large et les conditions offertes très flexibles : les modalités de remboursement (fréquence et durée du crédit) sont déterminées par l'agent du crédit et le client selon ses besoins et le flux de trésorerie de son activité. Les montants octroyés vont de 5000 FCFA (9 euros) à 10 millions FCFA (15 250 euros) pour un prêt moyen au déboursement d'environ 120 000 FCFA (183 euros) :

Le crédit Campagne (CCA, non réservé au financement d'activités agricoles) dont la durée est de 7 à 12 mois au taux dégressif de 24% annuel.

Le crédit Intransit (CIN) destiné à financer les achats d'intrants coton pour les producteurs individuels a été lancé en 2002 et représente une part croissante du portefeuille sur les 3

dernières années (de 6,8% à fin 2002 à près de 10% fin 2004). Il s'agit d'un prêt en nature (les paysans reçoivent les intrants directement de la CMDT qui est payée par Kafo) garanti par les recettes coton des emprunteurs (la CMDT verse la recette à Kafo qui peut ainsi prélever le montant des remboursements qui lui sont dus avant de procéder au paiement du paysan). Ce prêt est octroyé pour une durée d'environ 9 mois (durée moyenne d'une campagne coton) à un taux nominal de 10% avec remboursement in fine.

Le Crédit Equipement (CEQ) est proposé pour des durées de 12 à 36 mois à un taux dégressif de 18% annuel.

Le Crédit Court (CCO) a un terme allant de 3 à 6 mois au taux dégressif de 30% annuel.

Le Crédit Stockage Céréales est offert pour une durée de 6 à 12 mois, avec un remboursement à l'échéance et un taux de 10% annuel.

Le programme de crédits aux groupements de femmes appelé encore Crédit Epargne avec Education (CEE), a été développé selon la méthodologie et avec l'appui technique et financier de Freedom from Hunger (FFH), mais n'a pas rencontré les résultats escomptés (le programme ne couvrait pas la totalité de ses coûts à la fin du partenariat et la méthodologie utilisée était très différente de celle des autres produits) et a été abandonné.

Kafo a aussi développé des lignes de crédit spécifiques en partenariat avec d'autres institutions comme le programme Crédit Individuel aux femmes (PCIF), le programme SYCREF, et la ligne de crédit Equipement SOS Faim.

Le tableau 55 résume les produits de prêts offerts par Kafo.

**Tableau 55 : Les Produits de prêts offerts par Kafo**

	Crédit Campagne	Crédit Court	Crédit Equipement	Crédit Epargne avec Education	Crédit Intransit	Crédit Stockage Céréales	Crédit au personnel
<b>Montants</b>			5 000 FCFA à 10 000 000 FCFA				
<b>Taux d'intérêt Nominal</b>	2%/mois sur capital restant dû	2,5% par mois sur capital restant dû	1,5% par mois sur capital restant dû	3% par mois sur capital restant dû	10% annuel sur capital initial	10% l'an sur capital initial	10% l'an
<b>Frais</b>	Le taux d'intérêt nominal par mois doublé en cas de retard sur les 3 premiers mois. Frais de dossier 1%. Assurance décès invalidité 1%.						
<b>Durée (sans période de grâce)</b>	7-12 mois	1-3 mois	2-6 ans	3-6 mois	6-12 mois	3-6 mois	1-5 ans
<b>Durée moyenne des prêts octroyés</b>	9 mois	4 mois	3 ans	4 mois	9 mois	10 mois	3 ans
<b>Remboursement</b>	In fine ou Périodique	In fine ou Mensuel	Périodique	Périodique	In fine	In fine	Mensuel
<b>Période de grâce</b>	Non	Non	1 an pour prêts tracteurs	Non	Non	Non	Non
<b>Garanties</b>	Dépôt de 10% à 30% non rémunéré. Autres garanties possibles selon le montant						Retenue sur salaire
<b>TEG*</b>	In fine <sup>1</sup> : 30,4%/33,5% Périodique : 26%/31,7%	In fine: 35,1%/41,7% Périodique: 32%/35,5%	18,7/21,7%	39,7%/43,8%	14,1%	14,1%	14,6%
<b>% encours sept 2005</b>	80,6%	3,5%	13,4%	0%	0,1%	0,2%	1,9%

Source : Planet Rating, décembre 2005

\* Taux présents sans/avec épargne de garantie. TEG calculé pour un montant de 1 000 000 FCFA sur la durée moyenne des prêts accordés avec épargne de garantie de 10%.

### e) Les Modalités d'Octroi de Crédit

Les conditions de crédit varient selon la zone géographique :

En zone rurale, la décision d'octroi de crédit est décidée au niveau local par des agents ayant reçu des formations (notamment) sur la diversification agricole pour être en mesure d'analyser les activités des paysans. En zone urbaine, la décision de crédit est prise au niveau centralisé sur la base des dossiers constitués par les agents de crédit.

Cependant, contrairement au milieu rural, le comité de crédit ne connaît pas personnellement les clients et leur analyse des dossiers est souvent symbolique.

Il est à souligner que pour limiter le risque au sein de l'institution, les décisions de crédit pour les montants importants sont encore du ressort de la Direction Générale (avec vérification du comité de crédit de l'union).

**f) Analyse des informations financières**

**- Les Indicateurs de portée**

Le tableau 56 de la page suivante résume les indicateurs de portée de Kafo.

**Tableau 56 : Indicateurs de portée de Kafo**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
Nombre de personnel	524	251	203	191	180
Nombre d'emprunteurs en milliers	98	96	94	94	126
Solde moyen de prêt/emprunteurs (US\$)	283	230	245	222	95
Solde moyen de prêt/emprunteurs (en % du PNB par habitant)	64,28%	60,46%	74,12%	82,21%	43,36%
Nombre d'épargnants en milliers	195	168	172	149	122
Solde moyen de prêt par épargnant (US\$)	75	91	82	90	63
Solde moyen de prêt par épargnant en % du PNB par habitant	17%	23,97%	24,77%	33,36%	28,54%
Total de l'actif en millions (US\$)	39,7	32	31,6	29,61	19,9
Total des fonds propres en millions (US\$)	7,3	5,18	3,6	4,8	3,6
Total de l'épargne en millions (US\$)	14,56	15,3	14,12	13,43	7,7
Encours brut de prêt en millions (US\$)	27,7	22,07	22,9	21	12,06

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Avec 195 000 épargnants en 2006, Kafo est le plus gros réseau d'IMF du Mali et l'un des plus importants en Afrique subsaharienne.

Le solde moyen de prêt ne dépasse pas les 300 US\$ alors que la moyenne africaine est 307 US\$, ce qui montre que la clientèle du réseau est constituée essentiellement des plus démunis.

#### - Structure financière

Le tableau ci-dessous résume la structure financière de Kafo.

**Tableau 57 : Structure Financière de Kafo**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003	2002
Ratio capital/actif	18,40%	16,20%	11,54%	16,45%	18,75%
Ratio dettes/fonds Propres	443,51%	517,27%	766,54%	508,07%	433,23%
Dépôts/prêts	52,44%	69,30%	61,54%	64,08%	63,81%
Dépôts/actif total	36,69%	47,83%	44,68%	45,36%	38,57%
Encours brut de prêt/actif total	69,97%	69,02%	72,61%	70,78%	60,45%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le ratio capital/actif dépasse les 10% sur la période 2002-2005 et atteint 18,40% en 2006, ce ratio est proche de la moyenne africaine qui est de 25% en 2003.

#### - La Performance Financière

Le tableau 58 ci-dessous résume les indicateurs de la performance financière de Kafo.

**Tableau 58 : Performance Financière de Kafo**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003	2002
Rendement de l'actif (ROA)	-0,14%	1,06%	- 0,63%	0,99%	1,07%
Rendement des fonds propres (ROE)	-0,82%	7,63%	- 4,52%	5,73%	5,29%
Autosuffisance opérationnelle (OSS)	99,22%	107,36%	95,82%	106,56%	106,45%

Source : Microfinance Information eXchange, 2007

Le rendement de l'actif est négatif (-0,14%) en 2006 après un rendement positif (1,06%) en 2005, dans l'ensemble le réseau alterne des périodes de rendements positifs et des périodes de rendements négatifs indiquant que le réseau n'a pas encore atteint sa viabilité financière.

### - L'efficacité

Le tableau 59 ci-dessous résume les indicateurs d'efficacité de kafo.

**Tableau 59 : Efficacité de Kafo**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003	2002
Charges d'exploitation/encours brut de prêt (%)	21,49%	15,89%	15,38%	15,02%	20,11%
Coût par emprunteur	55,1	37,7	35,9	22,5	18,9

Source : Microfinance Information eXchange, 2007

Le coût par emprunteur est très faible (37,7 en 2003) même s'il y a une nette augmentation en 2006 (55,1) alors que la moyenne africaine est de 72 en 2003 ce qui situe kafo parmi les IMF africaines les plus efficaces.

### - La Productivité

Les indicateurs de la productivité sont résumés dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 60 : Productivité de Kafo**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003	2002
Emprunteurs/effectif du personnel	187	383	462	494	703
Epargnants/effectif du personnel	373	669	851	781	681

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le nombre d'emprunteurs par effectif du personnel est supérieur à la moyenne africaine qui n'est que de 143 en 2003, de même le nombre d'épargnants par effectif du personnel est plus élevé que la moyenne africaine (213). Kafo est l'une des institutions les plus productives du continent.

### - La Qualité du Portefeuille

Le tableau 61 ci-dessous résume la qualité du portefeuille détenue par Kafo.

**Tableau 61 : Qualité du portefeuille de Kafo**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003	2002
Portefeuille à risque de plus de 30 jours (PAR > 30 jours)	4,07%	7,04%	6,37%	8,76%	5,64%
Ratio de provision pour pertes/prêts	2,09%	2,59%	12,50%	3,42%	2,71%
Ratio de couverture de risque	51,43%	36,81%	196,20%	39,01%	48,07%
Ratio sur pertes et profits	1,82%	10,70%	2,14%	2,48%	2,25%

Source : Microfinance Information eXchange, 2007

Le portefeuille à risque de plus de 30 jours de kafa est supérieur à 4% par an alors que la moyenne africaine est de 4% en 2003. Cela est lié au poids du crédit campagne (80,6% du portefeuille à fin septembre 2005, 65% en moyenne à fin décembre les années précédentes), car le calendrier de décaissement est adossé à celui de la saisonnalité agricole (octois entre juin et octobre et remboursements de novembre à mai).

**g) Evaluation et impact**

À partir de 1996, le réseau a introduit le Crédit Epargne avec Education (CEE) aux produits et services qu'ils offrent à leurs clients.

Pour la caisse, un des principaux attraits de la stratégie du CEE est sa capacité à mieux servir une clientèle plus démunie.

Bien que le CEE n'emploie pas de mécanisme de sélection, il est estimé que des caractéristiques telles que le petit montant des prêts, la garantie mutuelle et les réunions régulières provoquent une auto-sélection des femmes les plus démunies. A l'aide d'animatrices équipées de mobyette, les caisses ont utilisé le CEE pour étendre leurs services aux communautés plus petites et plus éloignées.

Une enquête menée par freedom from hunger (2001) sur la satisfaction des besoins essentiels a été utilisée pour répondre à la question : « Le CEE atteint-il mieux les ménages les plus démunis que les autres produits financiers des caisses ? »

Le résultat de cette enquête est résumé dans le tableau 62.

**TABLEAU 62 : ENQUETE SUR LA SATISFACTION DES BESOINS ESSENTIELS de Kafo.**

<b>INDICATEURS</b>	<b>Epargnants (n = 70)</b>	<b>Emprunteurs CCA (n = 70)</b>	<b>Emprunteurs CEE (n = 72)</b>
Avoir 3 repas/jour	96	87	78
Consommer du blé, de la viande une fois/semaine	99	93	85
Avoir assez de nourriture dans le ménage pour donner aux enfants quand ils disent qu'ils ont faim	100	94	86
Avoir suffisamment d'argent pour faire face aux soins hospitaliers en cas de maladie	61	50	53
Avoir du savon à la maison pour les bains ou pour laver les habits	96	90	96
Avoir tous les enfants qui ont terminé les séries de vaccination	96	90	94
Avoir tous les enfants scolarisés	65	63	58
Etre capable de payer les frais de scolarité de tous les enfants	80	68	63
Vivre dans une maison avec une tôle ondulée	57	53	46
Vivre dans une maison clôturée par du mur	9	7	3
Disposer de l'eau potable	48	50	58
Disposer des latrines	84	79	72
Avoir l'électricité	1	1	1
Pouvoir acheter des habits neufs au moment des fêtes	76	66	74
Pouvoir acheter des chaussures à ses enfants	86	81	83
Avoir les moyens d'honorer les cérémonies de mariage de ses enfants	85	83	85
Etre capable d'aider ses amis	62	67	57
Avoir un lit disposant d'un sommier	9	14	8
Disposer d'une radio	90	80	78
Disposer d'une bicyclette	93	96	90
Disposer d'une mobylette	69	50	56
Posséder une voiture ou un camion	1	0	nd
Disposer d'un grenier	11	14	19
Disposer des ustensiles de cuisine en métaux	97	93	83
Avoir assez de grains pour ne pas en acheter	84	72	75
Avoir au moins une charrue avec 4 bœufs	67	56	58
Avoir une charrette avec des animaux	90	83	75
Avoir au moins 10 têtes de bétails	51	30	32
Avoir une plantation de fruits	22	24	22
Disposer de matériels agricoles	80	77	74

Source: FFH, freedom from hunger, Mali Poverty Outreach study, 2001

Il s'avère que l'introduction du microcrédit a profondément changé la vie des clients de Kafo, ainsi 87% d'entre eux estiment prendre 3 repas/jour, 93% ont pu terminer les séries de vaccination à leurs enfants, 70% affirment disposer d'assez de ressources pour payer les frais de scolarité à leurs enfants, 58% consomment de l'eau potable, 91% possèdent des ustensiles de cuisine et 77% disposent de matériels agricoles.

Est-ce que l'introduction du Crédit Epargne avec Education (CEE) a atteint les ménages les plus démunis plus que les autres produits financiers ?

La réponse est non (le CEE a été abandonné depuis) car le réseau a des services d'épargne de bonne qualité qui sont pratiques, disponibles et volontaires mais aussi des produits de prêts de qualité comme le crédit campagne (CCA).

En détenant 30% de l'encours du crédit, 33% de l'encours de l'épargne et 35% des sociétaires du Mali, Kafo est la plus importante institution de microfinance du pays malgré qu'elle rencontre dès fois quelques difficultés liées aux activités de la majorité de sa clientèle.

### **III.3 LES EXPERIENCES EN ZONE ANGLOPHONE**

#### **III.3.1 SHDF-Zimbabwe (Self Help Development Foundation)**

##### **a) Les origines**

Le premier club d'épargne a été créé au Zimbabwe par un missionnaire catholique du nom de F. Waddelove en 1963, et c'est probablement à partir de cette période que sont aussi apparus les premiers clubs d'épargne dans le pays. Mais il faut souligner qu'avant l'essor des mouvements d'épargne, ils existaient des clubs d'assurance décès qui ont été créés par les travailleurs immigrés pendant la période coloniale.

Ces clubs d'assurance décès avaient pour but d'aider d'une part les nouveaux arrivants et d'autre part à faire face aux dépenses de funérailles de leurs proches.

Ils étaient composés de 10 à 100 personnes, plusieurs d'entre eux disposaient d'un président, d'un secrétaire et d'un trésorier et parfois avaient des statuts bien définis. Le mode de fonctionnement était assez simple, les membres mettaient en commun un certain montant auquel s'ajoute une cotisation mensuelle de chaque membre et quand un des membres perdait un proche, le club lui versait une certaine somme.

L'un de ces clubs, The Daughters of Africa Burial Society créée en 1945 exprimait clairement ses objectifs dans son statut : « Sachant que les dépenses funéraires sont très onéreuses et qu'une seule personne ne peut y faire face, nous avons décidé de constituer ce club d'assurance décès afin d'enterrer dignement nos membres ou nos proches » (African weekly, 28/11/45).

À côté de ces clubs, il y avait aussi les groupes de tontines, et surtout des groupes dites d'amitié créés dans les années 1960 par les élites noires de l'époque dont le but est de fournir de prêts pour l'achat de biens d'équipement et autres projets plus ambitieux.

L'un de ces groupes s'appelait le « Central African Mutual Association » dirigé par un leader politique de l'époque Joshua Nkomo et qui disposaient de plus de 50 000 dollars de dépôts. Mais très vite tous ces groupes ont disparu car leurs dirigeants n'arrivaient pas à concilier revendications politiques et gestion de structures financières.

Le premier club fut créé en Avril 1963 dans la commune rurale de Chiweshe et était composé d'une vingtaine de membres. Il avait pour unique but de permettre aux membres d'avoir assez de ressources pour pouvoir acheter des intrants agricoles en début de saison pluvieuse.

Le succès de cette première expérience a favorisé la création d'autres clubs dans d'autres régions, ainsi s'est imposé la création d'une union de crédits regroupant tous les clubs et les autres associations de crédits.

Cette union fut créée en 1968 regroupant tous les clubs d'épargne et 11 coopératives de crédits. Mais très tôt apparaît des dysfonctionnements dans la gestion de l'institution comme l'a noté Chimedza (1984)<sup>74</sup> « les membres des coopératives de crédit ainsi que le staff administratif n'avaient aucune compétence dans la gestion financière, et reconnaissant leurs limites, ils décident de recentrer leurs activités sur la collecte de l'épargne plutôt que l'octroi de crédit. » Dès leur début, la plupart des clubs d'épargne étaient constituée en majorité de femmes car ces clubs fournissaient de très rares opportunités aux femmes d'avoir accès au crédit du fait de la nature patriarcale de la société, elles ne disposaient pas comme les hommes de bétails ou de terres pour assurer leurs survies. En ajoutant au fait que les femmes vivent souvent seules tandis que leurs maris partent travailler dans d'autres régions, elles ont donc besoin d'autres moyens pour améliorer leurs ressources.

Plus généralement ces clubs ont permis aux femmes de mieux gérer leurs travaux domestiques, de se prémunir contre la pression domestique et aussi de s'alphabétiser.

Le nombre de clubs a rapidement augmenté de 30 en 1970 à 1500 en 1974, avec 2000 à 3000 membres, en 1975, leur nombre atteint 3000 avec environ 60 000 membres.

Leurs activités ont été sévèrement réduites au moment des luttes pour l'indépendance entre 1976-1980.

Après l'indépendance obtenue en 1980, le nombre de clubs d'épargne a explosé, passant de 5000 en 1983 à 7000 en 1998 constitué de 100 000 à 125 000 membres.

Tous ces clubs d'épargne se fédèrent sous le sigle de SHDF (Self Help Development Foundation) et le SHDF s'enregistra comme une association à but non lucratif.

Dans la section 26 du statut, il est écrit que l'objectif de l'institution est de :

- Promouvoir la collecte de l'épargne
- Fournir des services comme le conseil, la formation aux membres du club.

À partir de cette période, le SHDF a commencé à tisser des liens avec le pouvoir post colonial, liens qui vont de la formation dispensée aux fonctionnaires de la nouvelle administration à la création du Ministère du développement communautaire et des affaires féminines.

---

<sup>74</sup> Chimedza, R. (1984), *Savings Clubs :The mobilisation of Rural Finances in Zimbabwe*, Geneva, Rural and Employment Development Department, ILO.

Le nouvel Etat pour sa part en légitimant cette organisation pour sa contribution lors de la période de lutte pour l'indépendance, cherche non seulement à imposer son autorité sur les ex-colons mais aussi sur l'ensemble de la population. C'est dans ce contexte que les problèmes ont commencé par émerger.

En effet, en 1985 le gouvernement a cherché à démettre les membres « blancs » de l'organisation pour les remplacer par des personnalités issues de son rang. Pour atteindre son but, le Ministère du développement communautaire et des affaires féminines a accusé les membres du comité de gestion d'indélicatesse, le président du comité et ses membres furent ainsi licenciés, par la suite, d'après Lacoste et Raftopoulos (2001)<sup>75</sup> « le gouvernement prenait ainsi le contrôle de l'organisation mais les problèmes persistèrent jusqu'en 1987, date à laquelle un nouveau comité moins politisé fut élu. Ce nouvel comité créa un environnement plus serein, réussira le désengagement de l'Etat, concentra ses activités sur le micro crédit et à partir des années 1990 se tourna vers la microfinance. »

Les différentes tentatives d'octroi du crédit aux « pauvres » durant la période post coloniale se sont tous soldés par des échecs, les raisons sont fondamentalement liées au fait que la plupart des ressources étaient concentrées dans les régions favorisées mais aussi l'endettement du nouvel Etat et l'investissement dans des secteurs spéculatifs à haut rendement.

Les institutions financières du pays quant à elles préfèrent financer des activités plus rentables que d'octroyer des crédits aux pauvres, et de plus ces institutions n'encouragent pas le développement du microcrédit, en témoigne l'absence de compte bancaire des populations démunies, le coût élevé des services financiers de base et les heures auxquelles les banques ouvrent leurs portes ne permettent pas à la population rurale d'y accéder.

Selon l'International Capital Formation (2000)<sup>76</sup> « dans la période après l'indépendance, la microfinance au Zimbabwe est caractérisée par un environnement structurel fragile, des pratiques de gestion financière inexistantes résultant d'une faible assistance et d'un manque de subvention. »

Pour remédier à cela l'Etat a tenté de créer des organismes de crédit en faveur de petits fermiers.

---

<sup>75</sup> Lacoste J.P., Raftopoulos B.(2001), « *Savings Mobilisation to Micro-finance : A Historical Perspective on the Zimbabwe Savings Development Movement* », Paper presented at the International Conference on Livelihood, Savings and debts in a changing World: Developing Sociological and Anthropological Perspectives, Wageningen, the Netherlands.

<sup>76</sup> International Capital Formation & Giassemi, F.(2000), *Review of Zimbabwe's Financial System :Identifying Gaps and Opportunities for Micro-finance*, Harare.

Ainsi fut créée en 1980 l'AFC (Agricultural Finance Corporation) qui joua un rôle central dans le développement du crédit aux petits fermiers.

Cette politique d'octroi de crédit était soutenue par la Banque mondiale et le gouvernement japonais à travers ses agences de donation.

Le résultat est que l'octroi du crédit par l'AFC aux petits fermiers est passé de 15 millions \$Z (1983/1984) à 35 millions \$Z (1984/1985).

Cette politique a accru la dette de la majorité des petits fermiers alors qu'on s'attendait à une amélioration de la compétitivité de leurs produits.

À partir de 1990, le pays est soumis à la politique d'ajustement structurel, cette période coïncide avec la libéralisation financière et est caractérisée par une augmentation rapide du taux d'intérêt (de 10% en 1980, il passe à 50 % à la fin des années 90) résultant de mauvais choix économiques et de malheureuses décisions politiques, qui sont résumés par C. Braeckman (2003)<sup>77</sup> comme ceci « au lendemain de l'indépendance, Chidzero (Ministre de l'économie de l'époque) procède à des emprunts massifs destinés à financer les investissements sociaux. Ces prêts sont consentis par la Banque mondiale, et si, en 1983 déjà, les remboursements représentent 16% des recettes d'exportation, Chidzero est convaincu que ce montant diminuera jusqu'à 4% au cours des années suivantes. Lourde erreur : en 1987, le service de la dette représente 37% des recettes d'exportation. »

Les principales caractéristiques de cet environnement excluant les pauvres sont : des taux d'intérêt exorbitants, résultant d'une augmentation des emprunts de l'Etat, une réduction des subventions des produits de base et l'inflation provoquée par de telles mesures. Une situation que Moyo (1999)<sup>78</sup> a résumé en ces termes : « L'amélioration de l'environnement compétitif dû aux réformes a amené les banques à durcir leurs conditions en ce qui concerne les prêts aux plus démunis. Non seulement les garanties ont été maintenues mais rendues plus strictes par les banques en cas de risques élevés. Même les banques de développement qui sont beaucoup plus flexibles et qui ont tendance à financer les projets viables plutôt que les projets à rendement élevés, préfèrent se tourner vers ces derniers ». Cela a favorisé la méfiance des plus démunies envers le système financier traditionnel.

Pour lutter contre la pauvreté galopante dans le pays, les organismes non gouvernementaux ont décidé de financer des microprojets, pour plus d'efficacité dans leurs actions, ils se sont

---

<sup>77</sup> Braeckman, C. (2003), *Les nouveaux Prédateurs*, Fayard, 309 pages.

<sup>78</sup> Moyo, T. (1999), *Thematic Issues Impact of Financial Sector Liberalisation*, Harare, Poverty Reduction Forum/SAPRIN.

tournés vers le SHDF. La première ONG qui a noué des relations avec le SHDF est le Konrad Adenaur Foundation (KAF).

Pour démarrer ce partenariat, une étude a été commandée et il s'avère que les revenus engendrés par les membres du SHDF à partir uniquement de leur épargne sont trop faibles et qu'une amélioration des crédits octroyés aux membres produira une nette amélioration de leurs ressources.

La KAF a quand même posé des conditions strictes pour toute coopération avec le SHDF, à savoir :

- Le niveau de proximité bancaire ;
- L'état de l'infrastructure, incluant un facile accès aux réseaux routiers dans le but d'évacuer rapidement les denrées locales ;
- Un environnement favorable au développement des produits et services ;
- La participation d'autres institutions de microfinance et d'autres ONG à des programmes de microcrédits ;
- La participation effective d'un certain nombre de club d'épargne locaux ;
- La présence d'associations de crédits dans la région ;
- La présence d'un bureau de SHDF dans le quartier, la région ou au niveau provincial.

Le programme démarra en 1996 malgré certaines réticences de la direction du SHDF et ont produit des résultats encourageants ce qui a eu pour effet d'étendre le programme de crédit à tout le pays.

En 1997, l'ONG CARE International au Zimbabwe décida de participer au programme de crédit, après une phase d'essai en 1997/1998, les subventions ont été accordées par l'USAID (United State agency of International Development) à travers CARE.

Le montant accordé est de 2 millions US\$ et le but du projet est de transformer le SHDF qui était une fédération de club d'épargne en une véritable institution de crédit.

À côté des ONG KAF, CARE, d'autres se sont joints au programme comme l'ADRA (Association pour le Développement par la Recherche et l'Action Intégrée) et le gouvernement japonais.

Quel est alors l'impact du programme du crédit sur l'organisation ?

**b) Impact de l'introduction du microcrédit sur le SHDF  
et sur les clubs d'épargne.**

**- Impact du programme de crédit sur le SHDF.**

Comme mentionné dans la section précédente, le début du programme était marqué par le scepticisme des membres du SHDF et de son staff, il avait fallu que les partenaires du programme arrivent à convaincre l'institution du bénéfice qu'ils pouvaient en retirer sans mettre en péril son bon fonctionnement. La phase pilote a été très déterminante dans la poursuite du programme car c'est son succès qui a favorisé le lancement effectif dudit programme.

Pour limiter tout risque, le premier bureau de crédit fut ouvert sous la supervision des membres de CARE ZIMBABWE et devant son succès, un deuxième fut ouvert en septembre 1997 soit plus d'un an après le début du programme.

En Octobre 1998, le programme reçoit un véritable coup d'accélérateur suite à la participation de l'USAID (à travers CARE et ADRAI).

Néanmoins comparativement à d'autres programmes de microcrédit en Afrique, la croissance du portefeuille du SHDF est relativement faible comme le montre, le tableau 63 ci-dessous.

**Tableau 63 : Croissance du portefeuille 1996-2000**

	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>Total</b>
Nombre de prêts effectués	117	775	2 315	4 542	7 097	14 846
Total des montants prêtés en millions(\$Z)	0,12	1,05	4, 07	11,7	32	48,7

Source : SHDF Credit Programme, 2000

**- Impact du programme de crédit sur la mission et la vision du SHDF**

Avant 1996, la mission et la vision du SHDF sont relativement vagues, au cours de ces années, l'objectif principal n'était pas le développement de l'institution mais la priorité était accordée à ses membres. Il semblait qu'il n'était pas nécessaire de dépenser de l'énergie pour définir une stratégie claire pour le futur car l'institution était submergée par son travail. Ce travail consistait uniquement à créer plus de clubs et à attirer plus de membres.

L'institution dépendait d'un seul donateur et s'en satisfaisait, aucun développement de nouveaux services n'était envisagé et de plus la population cible n'était pas bien définie.

Mais quatre ans après l'introduction du programme de crédit, le SHDF a redéfini sa stratégie, sa mission et sa vision, ainsi, on peut lire dans sa brochure de présentation éditée en juillet 2000 « le SHDF aspire à devenir une banque rentable, un intermédiaire financier et en parallèle, une ONG viable fournissant divers services, le SHDF ciblera prioritairement les plus démunis dans le milieu rural et urbain, plus précisément ceux qui sont exclus du secteur bancaire. Nous continuerons aussi à travailler avec les clubs d'épargne légalement enregistrés et surtout avec les femmes. Le but du SHDF est d'éliminer toute pauvreté à travers la promotion de l'épargne, l'utilisation de cette dernière comme garanti. Le SHDF appartiendra à ses membres (une banque de clubs d'épargne), donnant ainsi l'exemple pionnier d'une institution financière propre à l'Afrique. »

Le SHDF se subdivise dès lors en deux types d'entités : Une banque qui s'occupe de l'épargne et du crédit, elle a pour tâche de réaliser l'objectif financier de l'organisation et une ONG s'occupant de la formation et de l'encadrement de ses membres. Après cette restructuration, l'institution se trouve confrontée à un autre problème commun à tous les IMF en Afrique, l'incapacité à augmenter le taux d'épargne de façon légale.

La seule manière de collecter l'épargne au Zimbabwe est de se faire enregistrer comme une banque (loi sur les sociétés et institutions bancaires).

Mais depuis la situation a changé car le gouvernement a adopté la loi sur la micro finance, tenant compte des caractéristiques spécifiques des IMF du pays.

#### **- Impact sur le fonctionnement de l'organisation**

Le SHDF est enregistré comme une société à but non lucratif sous la section 26 de la loi Zimbabwéenne sur les sociétés.

Ce cadre légal a permis à l'institution de s'occuper de ses activités plus efficacement.

L'introduction du crédit a considérablement changé la situation :

Premièrement elle est passée d'une institution à but non lucratif à une institution à but lucratif car l'octroi du crédit est une activité génératrice de revenus, deuxièmement le département formation a besoin de ressources pour fonctionner ce qui rend les subventions nécessaires.

Ensuite elle envisage dans le futur faire des emprunts sur le marché financier.

En 1995, avant le début du programme de crédit, 34 personnes étaient employées à temps plein par l'organisation, 20 étaient employés sur le terrain dans le but de promouvoir l'organisation dans leurs provinces respectives, 6 étaient employés dans le service technique et les 8 derniers étaient employés dans le domaine administratif.

L'équipe dirigeante était constituée des présidents des clubs d'épargne ou par des représentants désignés des clubs d'épargne qui sont particulièrement dynamiques dans le domaine associatif dans la région.

En juin 1996, le programme de crédit a débuté avec seulement un employé à plein temps, quatre ans après, le département de crédit était composé de 33 employés, 14 sur le terrain et 19 dans le domaine administratif.

Au 30 septembre 2000, le SHDF employait 88 personnes à plein temps, durant la même période (juin 1996-septembre 2000), le nombre de personnes formé pour la collecte de l'épargne resta à peu près le même.

La croissance du nombre d'employés dans un département particulier est révélatrice de son importance, au vu du nombre d'emplois créés, l'octroi du crédit est devenu plus important que la collecte d'épargne.

Le programme a aussi amené des employés plus qualifiés car la gestion du crédit exige des compétences dans la comptabilité, la finance.

En définitif il apparaît que l'introduction du programme de crédit a aidé l'institution à devenir plus professionnelle.

#### - **Impact sur la performance du SHDF**

Jusqu'en 1995, le SHDF s'occupe uniquement de la formation de la gestion des clubs d'épargne et de leurs aspects techniques.

Après 1996, d'autres formations ont été introduites : gestion du crédit pour les clubs participant au programme de crédit, gestion de projet et d'autres types de formations (environnement, éducation civique). Ces nouvelles formations ont bénéficié de l'appui de l'ONG ADRAI pour assurer leur pérennité.

Le tableau 64 nous montre les différents types de formations dispensées par l'institution.

**Tableau 64 : Evolution des sessions de formation organisée par le SHDF (1991-1999)**

Année	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Gestion clubs d'épargne	55	90	100	158	142	167	154	131	62
Domaines techniques	0	10	20	40	89	111	122	139	297
Gestion de Crédit	0	0	0	0	0	14	19	26	50
Gestion de Projet	0	0	0	0	0	0	4	5	120
Autres	0	0	0	0	0	0	0	16	20
Total	55	100	120	198	231	292	299	317	549

Source: SHDF Internal Memo, SHDF Training Summary for 1999

Le tableau précédent montre qu'à partir de 1996, la formation et la gestion des clubs d'épargne ont diminué alors que la gestion de crédits a augmenté. Ceci reflète la nouvelle priorité de l'organisation suite à l'introduction du programme de crédit et à la diminution des subventions accordées par la KAF à la formation des clubs d'épargne.

Néanmoins la collecte de l'épargne reste l'objectif final mais de nouveaux outils sont proposés aux membres pour améliorer leur capacité d'épargne.

Une autre raison qui peut aussi expliquer la diminution des sessions de formation des clubs d'épargne est que leur contenu n'a pas changé depuis la création de l'organisation.

Au 30 septembre 2000, les principaux indicateurs du programme de crédit montrent les résultats suivants (tableau 65) :

**Tableau 65 : Principaux indicateurs du programme de crédit au 31 décembre 2000**

<b>Portefeuille de Prêt</b>	
Nombre d'Encours de prêts (clients actifs)	4 906
Encours	15 398 367 \$ Z ou 279 970 \$ US
Pourcentage de prêts ayant un montant < 300\$ US	100%
Pourcentage de clients féminins	91%
<b>Efficacité</b>	
Taux de remboursement	81%
Rentabilité (total recette des clients/total dépense)	36%

Source: Portfolio Report, December 2000

Sans être trop détaillé, nous pouvons considérer ces résultats comme globalement satisfaisants. En tenant compte du contexte géographique du pays (clients dispersés dans des régions éloignées), politique (risque élevé, violence) et du contexte économique (période de crise), le programme de crédit du SHDF peut être qualifié d'assez performant.

100% des prêts distribués ont une valeur inférieure à 300 US\$, ce qui montre que le programme a atteint la partie de la population « non privilégiée », 91% d'entre eux sont des femmes.

En ce qui concerne l'efficacité, la rentabilité est faible, puisque les recettes bancaires obtenues grâce à la clientèle ne couvrent que 36% des dépenses.

Il est à noter que durant toute cette période le programme est subventionné, subventions qui s'avèrent nécessaire à cause d'une forte inflation, par exemple, au cours de la période (octobre 1999-octobre 2000), le taux d'inflation s'établit à 62%, et si on appliquait un taux d'intérêt nominal de 74%, il ne resterait que 12% pour couvrir les coûts du programme, aucun programme de crédit ne peut être viable dans cette condition car l'inflation détériore le programme.

Un autre facteur qui plaide en faveur de la subvention est la récession courante qui affecte le pouvoir d'achat des plus pauvres or c'est cette partie de la population qui constitue la principale cible de l'organisation.

Un troisième facteur lié à l'organisation elle-même est la spécificité de sa clientèle c'est à dire les pauvres dans le milieu rural car il est beaucoup plus coûteux d'octroyer 3 000 \$Z<sup>79</sup> à une personne vivant dans une région éloignée qu'à une personne vivant tout près d'un bureau du SHDF, de plus le rendement espéré du premier crédit est 10 fois moindre que celui du deuxième, ce qui peut contraindre le SHDF à privilégier la clientèle pauvre dans le milieu urbain au détriment des pauvres du milieu rural.

En résumé le programme de crédit a complètement transformé l'institution.

Du côté positif, il a permis au SHDF de clarifier sa vision et sa mission, il a introduit plus de professionnalisme.

Du côté négatif, il y a un risque que le SHDF se détourne à terme de sa principale mission au profit de la recherche de la pérennité de l'institution.

### **c) Impact de la formation sur la collecte de l'épargne et le microcrédit sur les membres des clubs d'épargne**

#### **- Impact de la formation sur la collecte d'épargne.**

Le nombre actuel des clubs d'épargne n'est pas très connu, les données en provenance de l'institution les estiment à 12 000 comprenant 315 000 membres, mais d'autres sources les estiment à 6 807 avec à peu près 100 000 membres.

Dans tous les cas, les clubs d'épargne restent la deuxième institution financière la plus populaire après les associations rotatives d'épargne et de crédit (les tontines). Les raisons de participation à un club d'épargne sont diverses comme le montre le tableau 66.

---

<sup>79</sup> 1 US \$ = 823, 72 \$Z (2003)

**Tableau 66 : Les raisons de participation aux clubs d'épargne**

Raisons	%
Possibilité d'épargner de faibles montants	42
Acquisitions d'une discipline d'épargne	35
Possibilité d'acheter à crédit	20
Renforcer les liens entre les membres de la communauté	9
Source de sécurité	5
Connaissance du milieu financier	4
Travailler ensemble sur un projet	3
Apprendre/échanger des informations et des compétences	3
Appartenir à un groupe	3

Source : SHDF Survey, 1987

Par la possibilité d'épargner de faibles montants, les membres soulignent qu'« appartenir à un club d'épargne leur permet d'éviter d'ouvrir un compte bancaire dans lequel un minimum de montant est requis. » (Brand, 1987)<sup>80</sup>.

Quinze ans plus tard, cette raison n'est plus du tout mentionnée, la principale raison maintenant est d'épargner pour l'achat de fertilisants, le règlement des frais de scolarité et le financement d'autres projets, ils peuvent aussi épargner dans les banques traditionnelles mais la différence est que dans les clubs d'épargne, ils peuvent se procurer de petits montants pendant certaines périodes de l'année pour des objectifs fixes : par exemple ils peuvent épargner 600\$Z pour l'achat des engrais chimiques en octobre, 300 \$Z pour les frais de scolarité en janvier.

Dans les banques traditionnelles, ils peuvent être tentés de retirer totalement leurs avoirs en même temps mais la procédure d'épargne dans les clubs force les membres à s'auto-discipliner car dans la plupart de ces clubs, les membres ne sont autorisés qu'à faire un ou deux retraits par an, tout autre retrait doit être justifié et soumis à l'aval des autres membres.

En 1987 le montant moyen épargné par un membre d'un club d'épargne est de 11,48\$Z, ce qui correspond à 257\$Z en 2000, soit 178\$Z dans le milieu rural et 308\$Z dans le milieu urbain.

Par comparaison les membres du SHDF épargnent 2 fois le montant épargné par les clients des banques.

Epargner n'est pas la seule raison pour laquelle, les membres décident d'adhérer à un club, selon Brand (1987) « les aspects sociaux psychologiques et éducationnels sont aussi importants. »

---

<sup>80</sup> Brand, V.(1987), *Savings Clubs in Zimbabwe*, A survey report, Harare, School of Social Work.

À travers les clubs d'épargne, les membres apprennent à gérer leur épargne, à se former aux techniques de gestion de projets à un coût très faible (5\$/jour) subventionné par la KAF, ils sont aussi motivés à entreprendre et à développer des activités génératrices de revenus leur permettant d'être financièrement indépendants.

Les membres des clubs qui sont en majorité des femmes peuvent être différenciés en deux catégories à travers leur accès aux produits manufacturés (biens d'équipement, habillement, produits d'importation) conformément au tableau ci-après :

**Tableau 67 : Dépense annuelle d'une femme en produits manufacturés dans le milieu rural et urbain en (\$Z).**

	Milieu Rural	Milieu Urbain
Membres des clubs d'épargne	22 298	40 499
Non membres	13 322	45 150

Source: SHDF Field Survey Data 1999-2000

NB: 1 US \$ = 823, 72 \$Z (2003)

Les membres féminins du milieu rural ont non seulement des problèmes économiques mais font aussi face à des barrières sociales pour adhérer à un club, c'est pourquoi les nouveaux membres sont dans la plupart des cas exemptés des cotisations (l'appartenance à un club d'épargne vous contraint à une certaine cotisation au profit du club) mensuelles ou hebdomadaires.

Il est établi que 96% des membres des clubs entreprennent des projets alors que seuls 76% des non-membres le font.

Les 24% des non-membres qui n'entreprennent pas de projets ne sont pas autorisés à devenir membres des clubs d'épargne.

Même si tous les membres sont à jour dans leurs cotisations, tous les projets entrepris ne sont pas rentables. Dans le milieu rural, le gain moyen d'un projet entrepris par un membre est de 11 049\$Z comparé au 2 932\$ d'un non-membre alors que dans le milieu urbain, il est de 26231\$Z pour un membre contre 16 338\$Z pour un non-membre.

Ainsi les clubs permettent d'accroître l'accès aux biens marchands en milieu urbain de revenus « moyens », alors qu'en milieu rural, c'est l'inverse, les clubs sont un moyen (ou une conséquence) de l'accession à un revenu plus élevé.

Tout ceci indique que le facteur économique joue un rôle important dans la sélection des membres, le facteur social joue aussi un rôle important puisque c'est un ancien membre qui

parraine un autre en vue de son adhésion, l'adhésion spontanée y est très rare, c'est une forme de caution solidaire qui éliminent les problèmes d'asymétrie d'information car les membres se connaissant ont des informations parfaites sur chacun d'entre eux. Ils entreprennent des projets qu'ils choisissent ensemble, le risque que le projet soit défaillant est ainsi considérablement réduit, ce qui peut expliquer l'écart de gains entre les projets entrepris par les membres des clubs et les non-membres.

Les clubs d'épargne ont amélioré la vie de leurs membres en leur permettant d'avoir accès à des ressources qu'ils peuvent utiliser pour satisfaire leurs besoins.

#### **d) Impact de l'introduction du microcrédit sur les membres**

Avant d'aborder cet aspect, étudions d'abord la méthodologie d'octroi du crédit du SHDF.

Cette méthodologie est très similaire à celui de la Grameen Bank, elle a été seulement adaptée au contexte des clubs d'épargne locaux.

Les clubs qui doivent participer au programme sont sélectionnés sur des critères très stricts : l'ancienneté du club, son dynamisme et son leadership, le niveau et la régularité de son épargne, la rentabilité des projets entrepris par les membres, etc.

Le SHDF propose deux types de prêts : les prêts individuels et les prêts groupés, dans les deux cas, les membres se portent garants entre eux.

L'expérience montre que très peu (moins de 3%) de clubs choisissent les prêts groupés.

Avant tout décaissement, les clubs sélectionnés suivent deux jours de formation sur la gestion de crédit.

Après la formation, les crédits sont octroyés uniquement au 1/3 des membres de chaque club, la sélection est faite par les membres eux-mêmes. Ce qui confirme la théorie de Ghatak (1999) sur l'homogénéité du groupe car sans homogénéité la sélection serait impossible à faire.

Les demandes sont approuvées par le comité de crédit et le gérant. Un contrat de prêt solidaire est ensuite signé entre le SHDF et le club.

Le montant maximum de prêt est de 5 000\$Z pour un premier prêt, 20 000\$Z pour un deuxième prêt, et pour un cinquième prêt, un traitement spécial est accordé, l'emprunteur peut obtenir entre 20 000\$Z et 100 000\$Z.

Le taux d'intérêt pratiqué est couramment de 6% par mois et est dégressif, les remboursements ont lieu tous les mois et les membres doivent au préalable déposer 20% du montant prêté sur un compte au SHDF.

Ce dépôt est remboursé avec un taux d'intérêt annuel de 15% lorsque les clients quittent le programme.

Le taux de remboursement permet généralement de mesurer l'impact du programme. Au SHDF, le taux de remboursement est de 81%, comparativement à d'autres IMF en Afrique, ce taux est faible.

86% des membres interrogés par Lacoste et Rafstapoulos (2001)<sup>81</sup> pensent que le programme est une très bonne initiative, mais pour mesurer cet impact nous allons plutôt considérer l'épargne avant et après l'introduction et l'utilisation des prêts.

Le moyen le plus sûr de mesurer l'impact du crédit sur l'épargne est de comparer la situation des emprunteurs à deux moments différents, mais devant le manque d'information, on ne peut comparer que le niveau d'épargne entre anciens et nouveaux membres. Si les anciens membres ont un niveau d'épargne plus élevé que les nouveaux membres, alors le programme de crédit a un impact positif sur l'épargne des membres.

Dans le cas du SHDF, l'épargne nette décroît, ce qui indique que le micro crédit a un impact négatif sur l'épargne des membres.

Les déterminants de l'épargne sont nombreux mais dans le cas du SHDF, un seul facteur explique cette diminution : c'est l'inflation.

Lacoste et Raftopoulos (2001) estiment qu'« à cause de l'inflation galopante qui sévit dans le pays, l'argent placé dans une banque perd 30% de sa valeur annuelle dans le meilleur des cas et 60% dans une période de récession.»

Dans cet environnement, on ne peut pas s'attendre à ce que les ménages augmentent leur épargne, au contraire, ils préféreront investir leurs avoirs.

Les membres n'épargnent que pour rembourser leurs débiteurs (37%) et comme apport pour de nouveaux prêts (24%).

À partir des données disponibles du SHDF, il apparaît que seuls 20,6% des emprunteurs utilisent la totalité de leurs prêts pour les projets qu'ils ont mentionné dans leurs demandes, 57,1% n'utilisent qu'une partie et 22,2% admettent avoir utilisé le prêt consenti pour d'autres projets. Il y a quatre raisons essentielles qui expliquent cela :

- Après avoir reçu leurs prêts, les emprunteurs s'aperçoivent qu'il existe un autre projet plus rentable et moins risqué et choisissent d'y investir dedans.

---

<sup>81</sup> Lacoste J.P., Raftopoulos B.(2001), « *Savings Mobilisation to Micro-finance : A Historical Perspective on the Zimbabwe Savings Development Movement* », Paper presented at the International Conference on Livelihood, Savings and debts in a changing World: Developing Sociological and Anthropological Perspectives, Wageningen, the Netherlands.

- Le manque de contrôle strict
- Le coût de surveillance qui est une charge supplémentaire pour l'organisation
- L'utilisation du prêt n'a aucun impact sur le taux de remboursement.

**e) Impact sur les autres formes de crédits informels**

Les crédits informels sont classés en trois catégories : les crédits avec les membres de la famille (famille d'origine, famille du mari, les enfants), les crédits avec les membres des associations (clubs d'épargne, tontines, les clubs religieux) et les crédits avec les amis et les voisins. Le tableau 68 suivant résume ces crédits informels.

**Tableau 68 : les autres crédits informels**

		<b>Epargnants(%)</b>	<b>Emprunteurs(%)</b>
Emprunt des	Membres de la famille	31	33
	Membres de clubs d'épargne	9	24
	Membres des groupes religieux	28	19
	Membres des tontines	29	21
	Amis et voisins	47	41
<b>Total</b>		<b>72</b>	<b>68</b>
Prêt aux	Membres de la famille	41	40
	Membres de clubs d'épargne	19	43
	Membres de groupes religieux	19	16
	Membres des tontines	29	26
	Amis et voisins	50	47
<b>Total</b>		<b>78</b>	<b>78</b>

Source: SHDF Field Survey data 1999-2000

Deux conclusions s'imposent à partir de ce tableau, premièrement il n'y a pas de différence significative entre les crédits octroyés aux épargnants et ceux octroyés aux emprunteurs.

Deuxièmement, on ne constate de différence significative qu'à l'intérieur des clubs d'épargne. En effet, il apparaît que dans les clubs d'épargne, les emprunteurs recourent plus aux crédits que les épargnants, ce qui s'explique par le fait que ce sont les clubs d'épargne qui participent au microcrédit.

### - **Impact sur la population cible**

Est-ce que la politique de crédit bénéficie aux plus pauvres des pauvres ?

Après plusieurs années de fonctionnement, il apparaît du moins dans le milieu urbain que le programme de crédit n'atteint pas les plus démunis.

Quelles que soient les faiblesses qu'on peut reprocher au programme d'épargne, il permet quand même aux plus pauvres d'épargner, ce qui n'est pas le cas du programme de crédit.

Certains auteurs peuvent penser que les plus pauvres ne sont pas intéressés par les prêts car ils craignent de ne pouvoir rembourser et se mettre ainsi dans une situation plus inconfortable qu'avant le prêt.

Pour évaluer cet impact, le SHDF a ajouté à la différenciation entre membres et non-membres, une autre différenciation entre emprunteurs « riches », les épargnants « moyens », et les non-membres « pauvres », ensuite l'accès aux produits manufacturés est utilisé comme indicateur de pauvreté.

Les données montrent que dans le milieu urbain, les emprunteurs ont accès à plus de ressources manufacturières que les épargnants (46 756\$Z contre 34 242\$Z), ainsi dans le milieu urbain le programme n'a donc pas atteint les plus pauvres.

Dans le milieu rural, c'est le contraire (23 803\$Z pour les épargnants contre 20 793\$Z pour les emprunteurs) et de plus les épargnants disposent de plus de bétail que les emprunteurs.

### - **Impact sur la différenciation entre emprunteurs et épargnants**

La plupart des membres interviewés estiment que le microcrédit a mis en évidence la différence entre épargnants et emprunteurs.

Selon les déclarations recueillis par Lacoste et Raftopoulos (2001), ils affirmaient que depuis l'introduction du microcrédit :

« Les emprunteurs sont plus motivés pour démarrer de nouveaux projets, pour travailler plus dur et gagner plus d'argent »

« Les emprunteurs s'habillent mieux, envoient leurs enfants à l'école, ils mangent mieux et sont capables d'acheter les graines et les engrais avant les autres »

« Pendant les réunions des clubs, les emprunteurs ont plus de choses à dire que les épargnants ».

« Avec un bon planning, le crédit a amélioré nos affaires » disent les emprunteurs.

Même si dans les déclarations, on note une satisfaction générale du programme, il existe des personnes qui ne sont pas satisfaites, 24,1% des sondés estiment qu'ils ont des difficultés à rembourser leurs prêts.

La principale raison invoquée en cas de non-remboursement est que le projet entrepris ne marche pas aussi bien qu'espéré.

Le programme faisait apparaître une différence entre les emprunteurs et les épargnants mais aussi entre les bons et les mauvais emprunteurs.

- **Impact sur les conflits dans les ménages**

Rahman(1999)<sup>82</sup>, dans un article qui a choqué les spécialistes de la microfinance affirmaient : « La Grameen Bank a fait monter la tension et la frustration dans les ménages, a provoqué de nouvelles formes de dominance sur les femmes et a fait augmenter la violence dans la société ».

Selon lui la violence serait causée par les tensions dans l'utilisation du prêt octroyé aux femmes, les hommes dans 60% des cas contrôlèrent l'utilisation du prêt au Bangladesh.

Au Zimbabwe, les hommes encouragent leurs femmes à entreprendre des activités génératrices de revenus afin d'augmenter les ressources de la famille.

Dans la plupart des familles, les femmes ont amélioré leurs contributions aux dépenses de la famille et ceci indépendamment du programme de crédit.

En échange de cette contribution, elles ont obtenu plus d'indépendance financière et elles sont autorisées à ouvrir leurs propres comptes bancaires.

L'introduction du microcrédit doit être analysée dans ce contexte. Au début, beaucoup d'hommes étaient réticents à laisser leurs femmes demander un prêt, car ils craignaient qu'en cas de non-remboursement, ils soient sollicités pour rembourser.

Avec le temps, le côté bénéfique du programme leur est apparu et ils n'hésitent plus à interférer dans la décision de demandes de prêts de leurs conjointes.

24,2% des femmes affirment que leurs maris les poussent à faire un autre prêt, comme au Bangladesh, les hommes jouent un rôle important dans la décision de demander un prêt, mais la comparaison s'arrête là.

Alors que 60% des femmes au Bangladesh affirment donner leurs prêts à leurs époux, seules 66 femmes au SHDF ont déclaré avoir donné leurs prêts à leurs maris.

Ce qui est le plus surprenant est le rôle des époux en cas de problème de remboursement : 52% des femmes estiment que lorsqu'elles font face à de telles situations, elles se font aider par leurs maris.

---

<sup>82</sup> Rahman, A.(1999), « *Microcredit Incentive for Equitable and Sustainable Development: who pays?* », World Development, Vol.27, n°1, pp.64-82.

Comme la réputation de la famille est en jeu, ils n'ont d'autres choix, c'est une autre forme de garantie que les IMF ne devaient pas négliger.

**f) Impact sur les clubs d'épargne**

Est-ce que le programme de crédit a un impact positif ou négatif sur les clubs d'épargne en termes de cohésion, de leadership et de dynamisme ?

Lacoste et Raftopoulos (2001) ont étudiés pendant plus d'un an 27 clubs d'épargne (12 ruraux et 15 urbains).

Pour rendre compte de cet impact, les problèmes auxquelles font face les clubs ont été divisés en deux catégories : « savings problems » avant l'introduction du programme et « credit problems » après.

Parmi les 27 clubs étudiés, 16 (59,25%) d'entre eux ont des problèmes d'épargne et 7(26%) ont des problèmes de crédit et le reste cumule les deux à la fois.

Dans les 16 clubs qui avaient des problèmes d'épargne, 5 se plaignent de la mauvaise gestion de leurs dirigeants, 5 autres de la mauvaise gestion des fonds, un à propos des conflits entre les membres, et 13 n'épargnent plus du tout.

En définitifs seuls 41% des clubs étudiés n'ont pas de problèmes majeurs et épargnent régulièrement.

Suite à l'introduction du programme de crédit, 7 clubs se sont retrouvés avec des problèmes de crédit.

Des 7 clubs qui ont un problème de crédit, 5 avaient déjà connu des problèmes d'épargne mais après quelque temps, ces clubs ont réglé leurs problèmes de crédit et disposent maintenant de ressources importantes.

Seul un club avait des difficultés avec le SHDF en ce qui concerne le remboursement des prêts. Les six restants se plaignent des conflits entre les membres.

Des conflits qui peuvent prendre plusieurs formes : il peut opposer les épargnants et les emprunteurs à l'intérieur du club, le président du club et les membres d'un club.

Après plus d'un an d'études sur les clubs, Lacoste et Raftopoulos (2001) ont constaté que 9 clubs n'ont plus aucun des deux problèmes mentionnés, 5 clubs déclarent avoir constaté une nette amélioration de la cohésion entre les membres, enfin 2 n'ont constaté aucune amélioration.

Au final le programme de crédit est perçu par les clubs de deux manières, pour la majorité c'est une opportunité qui leur est offerte d'accéder au crédit et de réaliser ainsi leurs projets,

alors que pour un petit nombre c'est une menace car elle a engendré de nouvelles tensions entre les membres du fait de l'afflux de l'argent.

Les clubs sont arrivés à surmonter tous ces problèmes et on note que le microcrédit a transformé les clubs d'épargne en club de crédit.

Dans les régions où le programme a été introduit, les clubs bénéficiaires font la promotion de l'institution, ainsi de nouveaux clubs ont vu le jour et les demandes de formation en gestion du crédit se sont accrues. Les clubs ayant mis en sommeil leurs activités se sont réveillées dans la perspective de bénéficier d'un crédit futur. Le microcrédit a engendré une attente incroyable et elle a suscité la création de clubs ayant pour seul et unique but l'attribution du crédit dans le but de financer des activités génératrices de revenus contribuant ainsi à l'amélioration du niveau de vie des bénéficiaires.

La deuxième institution que nous étudierons est l'une des plus grandes IMF africaines, il s'agit d'ACSI, institution de microfinance éthiopienne.

### **III.3.2 ACSI- Ethiopie (Amhara Credit and Savings Institution)**

#### **a) Origine**

C'est la plus grande IMF d'Afrique en termes de nombre d'emprunteurs (537 000 en 2006).

L'Amhara Credit and Saving Institution (ACSI) est établie dans la région d'Amhara (l'une des régions d'Ethiopie les plus déshéritées et des plus arides qui avait souffert de la famine dans les années 1973 et 1980). Selon les statistiques officielles 42% des 17 millions d'habitants de la région (sur un total de 69,961 millions d'habitants dans le pays) n'arrivent pas à satisfaire à leurs besoins alimentaires (soit 2200 calories recommandées par l'Organisation Mondiale de la Santé).

ACSI a été lancée par l'ONG ORDA (Organisation for The Rehabilitation and Development in Amhara region). L'ORDA est une ONG locale engagée dans le développement de la région d'Amhara. Pour permettre à la population de ne plus dépendre de l'aide humanitaire internationale, l'ONG créa un département de crédits en 1995. Ce département se développa très vite et devint autonome, elle s'enregistra en Avril 1997 comme une institution de microfinance sous le nom d'ACSI.

#### **b) Vision**

L'institution aspire à une société où les populations seront délivrées des affres de la pauvreté et peuvent subvenir à leurs besoins par leur propre travail.

#### **c) Mission**

En se basant sur le niveau de pauvreté dans la région, elle cherche d'abord à améliorer la situation économique des plus démunis, ensuite à leur fournir les services financiers de base pour les rendre plus productifs.

Enfin il s'agit de collaborer avec les autres IMF ou ONG gouvernementales afin d'assurer la sécurité alimentaire et l'éradication de la pauvreté dans la région.

#### **d) Valeurs et principes**

L'institution se donne pour priorité d'identifier et de comprendre les causes et conséquences de la pauvreté qui sont à la fois complexes, diverses et locales. Pour cela, elle tient compte de toutes les valeurs sociales, économiques qui peuvent jouer un rôle important dans l'amélioration du niveau de vie de la population.

### **e) Objectifs**

Ils sont de plusieurs sortes :

L'objectif de productivité, il consiste à promouvoir l'agriculture et les activités non agricoles. L'agriculture étant le secteur dominant dans la région, avec un taux d'occupation de 85%, toute amélioration de la productivité agricole aura un impact positif sur le niveau de vie de la population.

L'objectif social consiste à réduire la pauvreté, à stimuler la croissance économique de la région, à donner la priorité au monde rural et aux personnes marginalisées en particulier les femmes. Toute amélioration de la croissance économique nécessitera une augmentation des facteurs de production dans le secteur industriel (à un prix faible), une mobilisation du capital pour l'investissement à travers la collecte de petites épargnes, un accroissement du revenu agricole.

### **f) Gouvernance et propriété**

Le code de commerce éthiopien (1960) dans son article 40/1996 sous laquelle les IMF sont enregistrées requiert que toute institution de microfinance doive être dirigée par un conseil d'administration choisi par l'assemblée générale des actionnaires. Ainsi la structure organisationnelle d'ACSI est constituée comme suit :

Il y a l'assemblée générale des actionnaires, le conseil d'administration, les auditeurs externes et internes et le manager général.

Les principaux actionnaires d'ACSI sont : le gouvernement régional (25%), l'ORDA (35%), l'ADA (20%), AWDA (10%) et ENDEAVOUR (10%).

Les principaux donateurs sont: le SIDA (The Swedish International Development Cooperation Agency), l'IFAD (International Fund for Agricultural development), l'USAID (United states Agency for International Development), Packard Foundation.

ACSI dispose de trois principaux départements pour mettre en œuvre son programme: finance et logistique, planning et opération avec des services d'audit, d'administration et de promotion.

À part le siège principal, l'institution comporte 10 agences et 171 sous-agences (comme le stipule le tableau 69) :

**Tableau 69 : La distribution régionale de l'institution**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nombre d'agences	6	10	15	21	15	15	13	10	10
Nombre de sous agences	-	-	67	132	157	162	162	162	171
Nombre d'employés/agences	10	7	27	37	68	74	90	131	148
Nombre d'agent de crédit/sous agences	-	-	3	3	4	4	4	5	5
Nombre total d'employés	57	67	410	785	1014	1110	1176	1308	1479

Source : ACSI, Institutional Profile, Current Status and Future Strategy, 2004

L'institution emploie à peu près 1479 personnes et 65% d'entre eux travaillent dans les sous agences en contact direct avec les clients. Le choix des employés est rigoureux et se fait après un stage de formation interne. Chaque sous agence est autonome et recherche sa propre viabilité. Pour éviter les problèmes d'asymétrie d'information qui occasionnent l'anti-sélection et l'aléa moral, l'institution s'appuie sur la communauté locale (le comité local d'épargne et de crédit) en demandant aux clients de former des groupes de prêts. L'institution encourage aussi vivement les clients à devenir plus tard actionnaires, des gardes fous sont aussi mis en place pour éviter toute forme de corruption et de malveillance.

En plus d'un audit interne, l'institution fait aussi fréquemment l'objet d'un audit externe.

Des efforts particuliers sont aussi fait dans le domaine de la collecte des données financières afin d'établir des indicateurs fiables de l'institution.

#### **g) Les produits financiers offerts par ASCI**

ASCI délivre quatre types de produits financiers : le crédit, l'épargne, le transfert d'argent et la gestion des pensions.

##### **- Le crédit**

Le rôle du crédit dans la lutte contre la pauvreté est analysé selon deux approches :

La première estime que le crédit doit être seulement octroyé aux « pauvres » qui ont des projets d'investissement, alors que la deuxième approche souligne que le crédit doit être accordé à toute personne capable de rembourser sans qu'on lui impose la manière d'utiliser le prêt.

L'institution n'ayant pas les ressources financières pour satisfaire tout le monde, c'est la première approche qui est retenue, ainsi la plupart des prêts accordés sont des prêts pour des

activités génératrices de revenus (achat et vente de produits manufacturés, de produits artisanaux), quant aux prêts agricoles, ils sont octroyés en début des saisons agricoles.

On peut résumer les performances de l'institution en matière de crédit dans le tableau 70.

**Tableau 70 : Performance d'ACSI en matière de crédit**

Indicateur	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Villages couverts	-	765	1 259	1 456	1 559	1 767	1999
Total des Villages	3077	3077	3077	3077	3077	3077	3077
% de villages Couverts	-	25%	41%	47%	51%	57%	65%
Nombre d'emprunteurs en milliers	38	68	107	131	152	216	289
% de femmes	43%	50%	49%	45%	38%	33%	30%
Nombre d'emprunteurs potentiels en Milliers	46	86	146	206	262	364	482
% de femmes	50%	50%	49%	46%	43%	38%	34%
Solde de la balance des prêts en millions	20	28	46	71	94	140	210
Montant des crédits octroyés/année en millions	28	41	65	94	116	164	232
Nombre de crédits octroyés/année en milliers	46	61	81	130	154	206	242
Montant moyen des prêts/année	614	677	804	724	751	795	961

Source : ACSI, Institutional Profile, Current Status and Future Strategy, 2004

## - L'épargne

L'institution offre deux types de service d'épargne : l'épargne volontaire et l'épargne obligatoire.

L'épargne volontaire est destinée à tous ceux qui ne souhaitent qu'épargner, les comptes d'épargne étant rémunérés, alors que l'épargne obligatoire est destinée aux clients emprunteurs, en effet ceux-ci sont vivement encouragés à épargner afin de permettre à l'institution de disposer des fonds nécessaires pour de futurs prêts.

Le tableau 71 suivant indique les performances de l'institution en matière de collecte d'épargne.

**Tableau 71 : Mobilisation de l'épargne par ACSI**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Epargne nette collectée en millions (birr)	17	33	55	31	98	124
Nombre total d'épargnants en milliers	64	137	221	316	417	445
Nombre d'épargnants individuels en Milliers	63	137	202	295	307	435
Nombre d'épargnants volontaires en Milliers	6	18	34	51	64	80
Ratio dépôt/prêts	61%	73%	78%	89%	70%	60%

Source : ACSI, Institutional Profile, Current Status and Future Strategy, 2004

## - La gestion des fonds de pension

L'institution fait office de caisse de sécurité sociale en l'absence des structures gouvernementales en distribuant les pensions aux retraités.

Si elle parvient à jouer ce rôle c'est qu'elle dispose des sous agences dans la plupart des contrées reculées.

## - Le transfert d'argent

ACSI assure aussi le transfert d'argent particulièrement d'institution à institution, et là où les banques traditionnelles n'existent pas, elle assure aussi ce service aux particuliers (par

exemple une personne qui vit dans une grande ville et qui envoie de l'argent à sa famille restée au village).

#### **h) Les cibles prioritaires**

Elles sont de plusieurs sortes :

##### **- La zone prioritaire**

La priorité est donnée à la zone où il y a une persistance de l'insécurité alimentaire. Ce qui conduit l'institution à collaborer avec l'administration du district et des villages.

Ainsi à l'intérieur d'un district donné, la priorité est donnée au village le plus touché par la malnutrition.

##### **- Les ménages prioritaires**

Les prêts étant limités à 5000 birrs (416 euros), ils ne sont accordés qu'à des ménages « pauvres » investissant dans des activités génératrices de revenus.

Pour déterminer ces ménages, l'institution se base sur la méthode du Rapid Assessment (RA), cette méthode consiste à déterminer le niveau de pauvreté d'un ménage selon le nombre de bœufs dont il dispose, le seuil de pauvreté étant fixé à un « bœuf par ménage ».

La priorité est donc donnée à tous ceux qui possèdent zéro ou un bœuf.

Une autre méthode est aussi utilisée par le comité d'épargne et de crédit est le participatory wealth ranking (PWR), elle consiste à déterminer l'ordre de priorité des bénéficiaires du prêt.

##### **- Les personnes prioritaires**

Ce sont les personnes qui répondent aux critères suivants :

- Toute personne qui fait une demande de crédit doit être dans le groupe d'âge des actifs ;
- Le prêt peut être accordé à toute personne engagée dans une activité productive ou sur le point de le faire mais qui ne dispose pas de capital ;
- Avoir une bonne moralité et une bonne réputation au sein de sa communauté ;
- Être physiquement et mentalement bien portant ;
- Ne pas être endetté auprès d'une autre institution, coopérative, banques ;
- Résider de façon permanente dans sa localité.

##### **- Le genre à cibler**

Une attention particulière est accordée aux femmes qui sont les plus exposés à la pauvreté et aux privations : une amélioration de leur niveau de vie a un impact positif immédiat sur tout le ménage. L'institution encourage les femmes à entreprendre des activités génératrices de revenus et se fixe pour objectif d'octroyer 50% des prêts aux femmes.

### **i) Les modalités d'octroi de crédit et autres opérations.**

L'institution comme tous les autres IMF a adopté le schéma classique des institutions de microfinance à savoir :

#### **- Les groupes de prêts**

Puisque les « pauvres » n'ont pas de garantie, tout candidat à un prêt doit appartenir à un groupe solidaire, chez ACSI, les membres des groupes s'autosélectionnent.

L'auto sélection rend les groupes assez homogènes réduisant ainsi les problèmes d'asymétrie d'information. Mais il est à noter que les clients qui n'appartiennent à aucun groupe pour diverses raisons et qui souhaitent demander un prêt, se voient appliquer le schéma de prêt individuel standard.

#### **- Les prêts progressifs**

Les « très pauvres » n'ont pas d'expérience dans les affaires, c'est pourquoi ACSI commence par leur octroyer des prêts de faibles montants à chaque cycle de prêt en vue de les familiariser avec la pratique des affaires.

Sur ce principe un client peut voir son premier prêt augmenter de 100% au second cycle, l'augmentation est de 75% au troisième cycle, 50% au quatrième, 25% à partir du cinquième. Le prêt maximum au premier décaissement est fixé à 750 Birr<sup>83</sup> (63 euros).

#### **- Les périodes de remboursement**

Plus le montant du prêt est faible, plus la période de remboursement est courte.

Elle est limitée à un an (12 mois), et suivant les recommandations de la Banque Centrale du pays, elle ne peut dépasser deux ans voire cinq ans pour certains prêts spécifiques.

#### **- La fréquence des remboursements**

L'institution encourage les schémas de remboursement réguliers car ceci diminue le risque de défaut de paiement.

#### **- Le service d'épargne**

L'objectif de ce type de service est d'aider le client à acquérir son autonomie financière en vue de financer lui-même ses propres activités sans recourir au crédit.

Ainsi, il est conseillé aux clients potentiels de commencer par épargner avant de faire une demande de prêts auprès de l'institution.

#### **- Les formulaires de demande de prêts**

En tenant compte du grand nombre d'illettrés parmi les clients, l'institution a fait un effort particulier pour réduire au strict minimum, les formulaires de demande et autres pièces

---

<sup>83</sup> La Birr est la monnaie de l'Ethiopie

écrites. Néanmoins, comme le client a besoin de connaître son business plan, l'institution a mis en place un simple formulaire d'une seule page indiquant le montant du prêt, son coût, la valeur du résultat, le profit.

**j) Analyse des informations financières.**

L'évaluation de la performance financière se fait à partir de plusieurs paramètres :

- **Les indicateurs de portée**

**Tableau 72 : Etendue et degré de portée d'ACSI**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Nombre de personnel	2 065	1 915	1 670	1 479
Nombre d'emprunteurs en milliers	537	435	351	289
Solde moyen de prêts/emprunteur	146	118	104	88
Solde moyen de prêt/emprunteur (en % du PNB par habitant)	80,97%	73,65%	79,77%	80,02%
Nombre de femmes (%)	50,00%	38,60%	nd	29,40%
Nombre d'épargnants en milliers	224,6	199,5	134,01	110,7
Solde moyen de prêt/épargnant	111	83	96	98
Solde moyen de prêt par épargnant (en % du PNB par habitant)	61,71%	51,85%	73,80%	89,18%
Total de l'actif en millions (US\$)	95,87	67,9	53,23	35,08
Total des fonds propres en millions (US\$)	28,7	21,9	17,8	16,4
Total de l'épargne en millions (US\$)	24,9	16,5	12,8	10,8
Encours brut de prêt en millions(US\$)	78	51	36	25

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Avec 537 000 emprunteurs en 2006, ACSI est la première institution de microfinance africaine en termes du nombre d'emprunteurs.

- **La Structure financière d'ACSI**

**Tableau 73 : Structure financière d'ACSI**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Ratio capital/actif	29,98%	32,36%	33,52%	46,75%
Ratio dettes/fonds Propres	233,50%	209,03%	198,36%	113,92%
Dépôts/prêts	31,89%	32,30%	35,31%	42,75%
Dépôts/actif total	26,02%	24,37%	24,15%	30,96%
Encours brut de prêt/actif total	81,60%	75,46%	68,40%	72,42%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Le ratio capital/actif d'ACSI est supérieur à la moyenne africaine 25% en 2003, elle finance plus du quart de ses actifs avec ses fonds propres.

- **La performance financière**

Elle est analysée à partir de la viabilité institutionnelle et financière de l'institution.

L'institution est arrivée à achever sa viabilité institutionnelle indiquant qu'elle est en mesure de s'autofinancer.

Si on tient compte du taux d'inflation, du coût par unité monétaire prêtée des donations et du taux de remboursement dépassant les 98%, l'institution est financièrement viable.

Ce qui est confirmé par le tableau 74 avec un rendement de l'actif positif et très élevé.

**Tableau 74 : La rentabilité d'ACSI**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Rendement de l'actif (ROA)	7,91%	6,45%	7,54%	5,96%
Rendement des fonds propres (ROE)	25,55%	19,62%	19,45%	19,11%
Autosuffisance opérationnelle (OSS)	223,91%	199,95%	231,79%	177,31%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

- **L'efficacité**

**Tableau 75 : L'efficacité chez ACSI**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Charges d'exploitation/encours brut de prêt (%)	4,93%	6,11%	6,07%	7,42%
Coût par emprunteur	6,6	6,8	5,9	6,2

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

Comparé à la moyenne africaine qui est de 72 US\$ en 2003, le coût par emprunteur d'ACSI est l'un des plus faibles du continent, ce qui fait d'elle l'une des institutions les plus efficaces.

- **La productivité**

**Tableau 76 : La productivité d'ACSI**

<b>Indicateurs</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Emprunteurs/effectif du personnel	260	227	210	195
Epargnants/effectif du personnel	109	104	80	75

Source : MIX, Microfinance Information Exchange, 2007

Le ratio emprunteurs/effectif du personnel est calculé comme le nombre de prêt octroyés par un responsable du crédit dans une sous agence. Elle est d'environ 260 (tableau 76) en 2006, ce qui place ACSI parmi les institutions les plus productives au monde malgré l'environnement où évolue l'institution (éloignement géographique et état des infrastructures).

- **L'analyse de la qualité du portefeuille.**

Le tableau 77 résume les indicateurs de la qualité du portefeuille d'ACSI.

Le portefeuille à risque de plus de 30 jours (PAR > 30 jours) varie de 3,34% en 2003 à 1,55% en 2006 ce qui est excellent car la moyenne mondiale est de 5,2% (2003).

Mais il faut souligner que le portefeuille à risque mesuré par le « PAR > 30 jours » ne reflète pas toute la qualité d'une IMF comme ACSI qui dispose d'une portion importante de prêts agricoles dans son portefeuille, en effet les revenus agricoles sont souvent liés aux aléas climatiques.

**Tableau 77 : Qualité du portefeuille d'ACSI.**

Indicateurs	2006	2005	2004	2003
PAR>30jours	1,55%	1,90%	1,75%	3,34%
Ratio de provision pour pertes	1,28%	1,36%	1,53%	2,75%
Ration de couverture derisque	82,61%	71,69%	87,42%	82,37%
Ratio sur pertes et profits	0,07%	0,00%	0,00%	0,00%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2007

#### - **Gestion des liquidités**

Le dépôt total (épargne nette) est devenu une composante essentielle dans le total des actifs de l'institution, elle représente 44% du total des actifs et 61% des prêts non remboursés.

Le ratio de l'actif liquide sur le total des dépôts est égal à 46% et est largement au-dessus du minimum de 20% requis par la Banque Centrale d'Ethiopie.

Pour éviter que l'épargne ne s'accumule dans une ou quelques sous agences seulement, l'institution a développé un mécanisme de prêt inter-agence, ce qui permet de refinancer les autres agences ou sous-agences ne disposant pas d'assez de liquidité.

#### - **L'analyse du taux d'intérêt**

L'institution a longtemps appliqué un taux d'intérêt de 12% car elle était fortement subventionnée. Cinq variables entrent dans la détermination de ce taux, ce sont : les dépenses administratives, les impayés, le coût de gestion du crédit, le taux de capitalisation désiré et l'investissement. À partir de ces variables, le taux d'intérêt a été réévalué à 18% pour permettre à l'institution de couvrir elle-même ses coûts.

#### - **Gestion du ratio capital/solvabilité.**

La structure du capital est un indicateur important lorsque la croissance de l'IMF est envisagée. La croissance des fonds propres renforce la position de l'IMF en tant qu'institution de dépôt et la structure de son capital doit être assez raisonnable pour faire face aux risques potentiels. Le total des actifs de l'institution est composé des fonds propres avec un taux d'évolution de 17,5%.

### **k) Evaluation et impact**

D'après une étude faite par les responsables d'ACSI sur l'impact de la microfinance sur leurs clients, les questions posées et leurs réponses sont consignées dans le tableau 78 :

**Tableau 78 : Les indicateurs qualitatifs du bien-être.**

Indicateur	Nbre d'interviewés	Freq (oui)	Pourcentage
Acquérir l'autosuffisance alimentaire ?	297	198	66,67%
Disposer de sa propre maison ?	297	54	18,18%
Permettre d'envoyer ses enfants à l'école ?	297	116	39,06%
Permettre de mieux se soigner ?	297	6	2,02%
Achat de bœufs supplémentaires ?	297	44	14,81%
Autres bénéfiques	297	131	44,11%

Source : Getaneh Gobezie, janvier 2004

D'après ce tableau, les avantages procurés par la microfinance aux populations locales sont dans l'ordre : Autosuffisance alimentaire (66,67%), autres bénéfiques (44,11%), scolarisation (39,06%), alors que l'impact sur la santé est insignifiant (2,02%).

L'impact se mesure à travers les quatre paramètres suivants :

**- Création de nouvelles opportunités**

L'accès au crédit et aux services de création de microentreprises permet aux ménages et aux microentrepreneurs d'augmenter leur capital, de diversifier leurs ressources et d'accroître ainsi les opportunités d'emploi.

Les données de l'institution ne montrent pas une amélioration du revenu de la part des clients, certains indicateurs font état de possibles créations d'emploi (achat de bœufs supplémentaires, travaux de construction).

Il n'y a aucun exemple de diversification de ressources car il n'existe non seulement pas de service d'aide à la création d'entreprises pour remédier à cela mais aussi à la méfiance des « pauvres » envers les activités non traditionnelles et leur aversion au risque.

Pour tout programme de microfinance, créer de nouvelles opportunités pour les pauvres permet de résoudre des problèmes pratiques comme le faible niveau de vie, les problèmes de groupes de prêts, la durée et les conditions de prêt pour les clients à faibles ressources, l'état désastreux des infrastructures y compris le réseau routier.

En termes de nombre de clients « pauvres », 482 000 « pauvres » (tableau 70) sont des clients potentiels de l'institution.

En 2003, il y a 289 000 prêts qui sont accordés et 80 000 épargnants volontaires.

L'institution estime à 2,88 millions de personnes, le nombre d'actifs pauvres exclus du système financier traditionnel, son action ne concerne que 10 à 12% des « pauvres ».

L'institution est présente en 2003 dans tous les districts de la région et couvre 1999 villages soit 65% du total (tableau 70).

Il y a des milliers de personnes économiquement actives qui ne bénéficient donc pas de ces services.

Etant donné le niveau désastreux de l'infrastructure routière dans la région, toute tentative pour atteindre tous les clients vivant dans des régions reculées se soldera par des coûts élevés, coûts qui ne pourront pas être couverts par le niveau peu élevé du taux d'intérêt.

De même l'échéance maximale des prêts est d'une année, ce qui n'est pas judicieux car la majorité des clients est engagée dans des activités agricoles ou dans l'élevage, activités nécessitant plus de temps.

C'est pour cela que l'institution a dû réviser sa date d'échéance en la portant à deux ans voire cinq pour certaines activités.

Un autre genre d'opportunité que procurent les services de la microfinance est le remboursement échelonné, ceci permet aux clients de ne rembourser qu'une partie des prêts à des échéances régulières, et à l'institution d'éliminer les clients défaillants.

Le problème auquel fait face l'institution est que les clients ne sont concentrés que dans des activités dont ils ont une connaissance suffisante, le même comportement est remarqué chez les clients d'autres IMF dans d'autres régions.

La plupart sont concentrées dans des activités agricoles et le commerce au détail alors que d'autres activités alternatives comme la forge, l'artisanat, la tannerie, la poterie, la broderie offrent plus d'opportunités d'emploi, mais sont rarement entreprises par les clients.

L'expérience montre que ces activités offrent plusieurs avantages : l'utilisation des intrants agricoles, la non dégradation de l'environnement puisqu'ils ne nécessitent pas la culture de la terre.

L'institution estime qu'il est plus profitable d'entreprendre ces activités que les activités traditionnelles mais pour le moment, les prêts octroyés à ce secteur n'atteignent pas les 5%.

Une des raisons à cela est l'étroitesse du marché qui ne permet pas le développement d'autres activités puisque les populations ne disposent pas d'un pouvoir d'achat assez élevé pour consommer de nouveaux produits.

L'accès aux marchés des autres régions est bloqué par le mauvais état de l'infrastructure routier, beaucoup de régions sont inaccessibles pendant la saison des pluies, le développement d'un marché interne est alors difficile.

En définitive, des contraintes externes aux programmes de microfinance freinent le développement de nouvelles opportunités dans la région.

#### - **Amélioration du potentiel ou de la capacité des clients**

L'un des objectifs de la microfinance est d'aider les ménages cibles à améliorer leur capacité d'entreprendre, à accroître leur capital humain à travers une meilleure alimentation, une bonne éducation, une bonne santé et l'acquisition d'autres compétences etc.

Dans le cas de la région couvert par ACSI, l'objectif des clients est d'assurer leur autosuffisance alimentaire et l'éducation de leurs enfants.

Mais les services de microfinance fournis par l'institution ne contribuent pas assez pour le moment à l'amélioration du niveau de vie de ses clients, ce qu'on peut analyser à travers les indicateurs de niveau d'éducation, de santé et de dépenses alimentaires (tableau 78).

Le fait que très peu de clients envoient leurs enfants à l'école montre que le programme a très peu d'impact sur la capacité de potentiels « futures » clients.

Cette déscolarisation ne peut-être imputé uniquement au programme, le système éducatif est aussi en partie responsable car ils n'incitent pas les parents à investir dans l'éducation de leurs enfants se privant ainsi de leurs aides dans « l'entreprise familiale future ».

Pour la plupart des parents, le coût d'opportunité d'un enfant à l'école est très élevé, et dans les régions reculées, il n'existe même pas d'école.

Le niveau très peu élevé de provision pour les soins montrent que la santé ne constitue pas un enjeu majeur pour les clients car une personne malade ne peut plus bénéficier des services comme le crédit ou ne peut plus épargner.

Selon l'institution, parmi les mauvais payeurs, 11% le sont pour cause de maladie. Et de même le niveau très peu élevé de la capacité à entreprendre parmi les clients, particulièrement les femmes serait dû à une absence d'estime de soi, de confiance et de motivation.

En définitive, l'octroi du crédit et les autres services que procure la microfinance non pas dans l'intention d'assister les « pauvres » peut amener les « plus pauvres » à accroître leur capital humain.

#### - **Réduction de la vulnérabilité**

La microfinance peut potentiellement réduire la vulnérabilité des clients en les aidant à diversifier leurs sources de revenus, à augmenter leur épargne, à accroître leur capacité de prêts et à améliorer leur capacité de gestionnaire.

Elle peut aussi jouer un rôle dans l'accumulation des actifs physiques, dans l'accroissement des dépenses ménagères, et même renforcer le rôle de la femme dans son foyer.

Les statistiques du Strategic Business Plan de l'institution indiquent que 78% des clients sont engagés dans des activités qui leurs sont familières pour des raisons déjà évoquées.

La microfinance peut aussi jouer un rôle important dans la réduction de la vulnérabilité des pauvres en leur faisant bénéficier non seulement des services d'épargne appropriés mais aussi en s'auto-assurant.

Sur 600 clients potentiels d'ACSI qui souscrivent aux services de crédit/épargne, 79,2% épargnent et 57,9% de cette épargne est constituée de liquidité.

Le nombre d'épargnants volontaires ne dépassent pas actuellement 80 000 personnes, ce qui est très peu dans une région de 17 millions d'habitants constituée de 3 millions de ménages (90% d'entre eux vivent dans le milieu rural et n'ont pas accès aux services bancaires formels).

Comme la micro-épargne, la micro-assurance est un outil puissant de réduction de pauvreté/vulnérabilité et au niveau de l'institution un facteur de réduction de risque.

Dans le cas de l'Ethiopie, puisque les prêts agricoles sont affectés par la sécheresse, le risque est élevé pour les clients et les institutions.

Les IMF d'Ethiopie n'offrent pas encore les services d'assurance vie, d'assurance invalidité, d'assurance santé et d'assurance contre les mauvaises récoltes. Ainsi les « pauvres » en Ethiopie sont exclus du marché de l'assurance formelle. Cependant, comme les IMF acquièrent de la maturité avec le temps et que les prêts deviennent de plus en plus importants, l'octroi de crédit devient aussi plus risqué. Le développement des services d'assurance est alors une nécessité pour minimiser les risques de défaut de paiement. Pour faire face à ces risques, certaines institutions ont développé des prêts d'urgence « Emergency loans », ce qui n'est pas le cas pour le moment d'ACSI.

#### **- Rendre les clients plus autonomes**

Les IMF cherchent d'abord à rendre les femmes autonomes car les femmes constituent la clientèle majoritaire.

Chez ACSI, 40% des clients de l'institution sont des femmes et elles se battent chaque jour pour subvenir aux besoins de leurs familles.

La micro finance joue un rôle important dans la recherche de l'autonomie des femmes en favorisant leur insertion dans le tissu économique.

Généralement l'analyse de l'autonomie se fait à deux niveaux : intrinsèque et extrinsèque.

Le niveau **extrinsèque** se rapporte au bénéfice tiré de l'accès et au contrôle de plus de ressources alors que le niveau **intrinsèque** indique un changement de personnalité c'est-à-dire avoir confiance en soi, être consciencieux et motivé.

L'institution reconnaît à la femme trois rôles dans le foyer à savoir : épouse, mère et femme d'affaires, elle cherche donc à mettre en œuvre toutes les stratégies pour leur permettre de s'épanouir. Les programmes de crédit et d'épargne sont aussi élaborés pour permettre aux femmes du milieu rural d'entreprendre d'autres activités que les activités de la ferme. Ces programmes sont basés implicitement sur le fait que les femmes n'entreprennent pas les activités agricoles génératrices de revenus et ont donc suffisamment de temps pour d'autres activités génératrices de revenus.

Dans la plupart des pays en voie de développement, ce sont les femmes qui s'occupent des tâches ménagères comme moudre les grains, faire les repas, puiser de l'eau, partir à la recherche du bois de chauffe, ces tâches sont très difficiles et épuisantes.

Même la technologie standard dans les pays en voie de développement est ignorée par les femmes en Ethiopie, par exemple : les pompes à eau, les moulins à grain, les routes et l'acquisition des appareils électroménagers sont extrêmement limités.

Dejene (1993) affirme que « les femmes dans le milieu rural en Ethiopie font des travaux domestiques extrêmement difficiles comme nulle part ailleurs en Afrique subsaharienne. »

Les institutions de microfinance offrent très peu d'opportunités aux femmes dans le milieu rural, la plupart des services financiers sont souvent concentrés dans le milieu semi-urbain et ceux qui existent dans le milieu rural sont souvent accaparés par les hommes.

Les données de l'institution montrent que les prêts octroyés aux femmes sont très faibles, génèrent donc de faibles rendements. De plus elles n'utilisent pas entièrement tous les prêts.

Seules 40% des femmes de l'institution affirment utiliser les prêts pour leurs propres besoins d'investissement.

Pour encourager les femmes à entreprendre, ACSI a décidé d'octroyer 50% des prêts aux femmes.

Le seul fait d'accéder au crédit a rendu les femmes plus autonomes du moins dans le milieu familial.

#### **1) Les perspectives futures de l'institution.**

L'institution se donne pour perspective future de diversifier ses produits financiers, sa clientèle, sa méthodologie et enfin instaurer un crédit à l'éducation.

### - **Les nouveaux produits**

L'institution fournit déjà les services d'épargne et de crédit et projette de fournir des services d'assurance.

Elle met aussi en place un projet pilote pour l'octroi des prêts d'actifs par exemple pour la construction d'immeubles ou maisons.

Elle envisage aussi d'octroyer des prêts de montants élevés aux entrepreneurs « potentiels ».

Des procédures sont aussi en cours pour l'octroi de prêts aux coopératives engagées dans la construction de stations de pompe à eau.

### - **La diversification des clients**

Suivant les recommandations de la Banque Centrale, l'institution s'est ouverte à la clientèle des « travailleurs pauvres » en activité ou au chômage.

La même Banque Centrale a aussi permis aux institutions de microfinance (IMF) de prêter au delà de la limite des 5000 Birr (416 euros).

L'institution envisage élargir ainsi sa clientèle, aux salariés qui (par exemple les enseignants) ne gagne pas assez pour investir ou constituer une réserve en cas de licenciement, de maladies ou d'évènements inattendus.

### - **Les méthodologies de diversification**

Pour bénéficier d'un prêt, il faut appartenir à un groupe de prêts or il existe des clients potentiels qui n'appartiennent à aucun groupe et qui ne disposent de garanties nécessaires pour le faire dans une institution bancaire traditionnelle.

L'institution envisage satisfaire ce type de clientèle à condition qu'elle dispose d'un compte ouvert auprès d'une coopérative de production comme garantie.

### - **Le crédit à l'éducation**

Sachant que l'éducation est aussi nécessaire dans l'éradication de la pauvreté, l'institution a établi des liens avec d'autres institutions ou coopératives de la même région pour pouvoir se répartir plus efficacement les services.

Ainsi l'institution contribue à la planification familiale délivrée par l'ONG ADA.

Un autre service offert par le programme est le « youth microfinance programme », ce programme vise à favoriser l'accès aux services de microfinance aux jeunes (surtout les jeunes femmes) vivant dans des conditions précaires.

### **m) Les problèmes rencontrés**

L'institution malgré ses nombreux succès fait aussi face à de nombreux problèmes que sont :

- Le problème de compétence

Normalement le crédit est octroyé pour financer des activités génératrices de revenus mais la majorité des clients n'entreprennent que des activités traditionnelles.

La non diversification des activités s'explique par le manque d'initiative des clients.

- Le niveau technologique

L'introduction du progrès technologique dans le domaine agricole peut contribuer à lutter contre la pénurie alimentaire.

Très peu d'agriculteurs, clients de l'institution, utilisent des moyens modernes de production agricole comme la charrue, les engrais, les tracteurs, seule une infime minorité a adopté ces moyens et a vu une nette amélioration de leur productivité agricole.

Un développement approprié du niveau technologique dans les domaines agricoles et autres est nécessaire pour accroître les revenus des plus « pauvres ».

- La diversification des activités

D'autres activités non basées sur le travail de la terre ni sur la générosité de la nature mais plutôt sur l'utilisation des connaissances et ressources locales sont négligées.

L'institution estime que des activités telles que la forge, la tannerie, le tissage, la broderie, la poterie et l'artisanat sont relativement plus intéressants mais le volume des prêts octroyés à ces genres d'activités est encore trop faible.

- Le non-respect de la place à accorder aux femmes

L'institution n'arrive pas à atteindre son objectif d'octroi de 50% des prêts aux femmes sauf en 1998. Elle l'explique d'une part, par le fait que les femmes ne soumettent pas des activités génératrices de revenus car elles n'ont pas autant le « sens des affaires » que les hommes et de l'autre, elles n'ont pas de temps disponible pour entreprendre.

- Le taux d'intérêt

Octroyer des prêts agricoles dans les conditions où les activités agricoles sont soumises aux aléas climatiques comme la pluviométrie et un faible niveau technologique entraînent un risque élevé de défaut de paiement et des coûts d'opérations élevés.

À cela s'ajoute l'état des infrastructures et les moyens de transport inadaptés (moto, mules).

Dans ces conditions l'institution ne peut appliquer le taux d'intérêt pratiqué dans les institutions bancaires (7% en 2004).

Elle doit ainsi appliquer un taux qui ne constitue pas un handicap pour les deux parties à savoir l'institution elle-même et les clients.

- La capacité de l'institution

Malgré le fait que la situation géographique de la région et les infrastructures inadéquates (80% de la région est inaccessible en saison pluvieuse), l'institution ne se fixe pour tâche que d'octroyer les prêts et collecter les épargnes, elle assure aussi le remboursement et la gestion quotidienne du suivi de chaque client.

L'institution assure également le transport des liquidités de région à région, des services de porte à porte sont ainsi développés.

Le besoin de fournir des services financiers de qualité requiert un personnel compétent et qualifié que ce soit au siège général, dans les agences et sous agences.

Dans l'institution, la majorité du personnel possède au maximum le niveau du baccalauréat, seuls quelques employés sont qualifiés notamment au niveau du siège général.

La majorité des employés ont donc été formés dans l'institution et ont acquis leur expérience par la pratique.

ACSI est une institution de microfinance évoluant dans le milieu rural et semi-urbain, qui malgré des handicaps comme l'état de l'infrastructure, le poids des traditions, le niveau de pauvreté des habitants arrive à offrir des services financiers de qualité et des performances appréciables comme le taux de remboursement, le nombre de sous-agences, le nombre d'emprunteurs.

Malgré le fait que l'institution n'ait pas encore atteint tous ses objectifs, ACSI demeure la plus importante institution financière de la région.

La sixième et dernière institution de notre étude est la Teba Bank, institution de microfinance sud-africaine.

### **III.3.3 TEBA BANK (Institution de Microfinance en Afrique du Sud)**

#### **a) Origine**

Teba Bank est une institution de microfinance établie en Afrique du Sud, elle a ses origines dans l'industrie minière.

La banque était précédemment un fonds d'épargne, elle servait comme caisse de dépôt et de retrait, ce fonds fut créé en 1976.

Le fonds disposait de plus de 800 000 comptes d'épargne et procédait à plus de 20 millions de transactions par an pour une valeur de 10 milliards de rands (le rand est la monnaie sud africaine).

Plus tard le fonds obtenait la licence bancaire, ce qui lui a permis de développer ses activités au-delà de sa clientèle traditionnelle.

Dans les années 90, le fonds rencontra ses premières difficultés bien qu'il bénéficia de l'exemption d'œuvrer comme un établissement bancaire, cela lui a permis d'introduire plusieurs changements dans son mode de fonctionnement.

Au même moment, l'industrie minière a subi une profonde crise et a dû se séparer d'une partie de ses employés.

Ainsi des milliers d'anciens mineurs licenciés et démunis sont retournés dans leurs régions d'origine.

Le syndicat national des mineurs appelé NUM (National Union Mineworkers) scandalisé, a fait pression sur les employeurs pour qu'ils viennent en aide aux mineurs licenciés.

C'est pour faire face à cette situation que le fonds a dû élargir ses services en proposant :

- de fournir des services financiers aux employés et aux membres de leur famille
- de créer une caisse de sécurité sociale
- de financer les activités génératrices de revenus

En 1999, le fonds fait une demande d'agrément pour se transformer en institution de microfinance, ouvert à tous ceux qui ont un faible pouvoir d'achat et aux « pauvres » vivant dans les villes minières et dans le milieu rural.

La transformation du fonds d'épargne en institution bancaire est aussi la conséquence de la transformation de l'agence pour l'emploi en une agence de développement.

En effet cette agence pour l'emploi dénommée Teba (The Employment Bureau of Africa), a vu le jour autour du siècle dernier et avait pour objectif principal de recruter des travailleurs pour l'industrie minière, aussi loin que possible comme au Malawi et en Angola.

À part cette première fonction, Teba s'occupait aussi de transfert de fonds des mineurs vers leurs provinces d'origine.

Comme nous l'avons déjà souligné, le fonds fut créé en 1976 sous l'appellation de Teba Savings Fund.

Il fonctionna comme un trust et servait aussi à payer les salaires des ouvriers à travers la centaine d'agences dont il disposait, donc de facto joua aussi le rôle de trésorier payeur.

Les employés de la mine peuvent aussi faire des retraits en liquide sans charges supplémentaires dans une agence du fonds d'épargne ou dans un bureau de Teba Ltd.

Les employés peuvent ainsi épargner une partie de leurs salaires dans les agences.

Teba Ltd et Teba Bank sont deux entités légalement distinctes mais elles travaillent en commun pour offrir des services financiers de base aux mineurs.

Ils disposent d'une agence commune où Teba Ltd en accord avec Teba Savings Fund (futur Teba Bank) fournit des services financiers aux mineurs, aux personnes à leurs charges.

L'objectif de Teba Savings Fund est de mettre sa longue expérience avec les mineurs au service de la future banque.

Elle s'est établie comme une société à but non lucratif, visant à faciliter le développement rural en Afrique du Sud.

The Mineworkers Development Agency (MDA) en accord avec le NUM, syndicat majoritaire dans l'industrie minière ont participé aux groupes de discussion qui ont permis la transformation du fonds en institution bancaire.

À la suite de leurs travaux, ils sont arrivés à la conclusion que le fonds doit être complètement transformé en une banque de microfinance.

L'unique actionnaire de Teba Bank est un Trust, conjointement contrôlé par les employeurs et les employés de l'industrie minière, représentés par le NUM (National Union Mineworkers).

#### **b) La formation de Teba Bank**

Teba Savings Fund se transforma en Teba Bank en obtenant la licence d'institution bancaire.

Dès lors la banque décida d'étendre ses services au-delà de sa clientèle traditionnelle.

De nouveaux services sont ainsi développés comme les microprêts, les prêts immobiliers, l'assurance décès, le conseil en gestion financière et aussi l'octroi de carte de crédit.

La banque n'a qu'un seul actionnaire et ce type de structure est unique en Afrique du Sud, elle se consacre ainsi à son activité principale qui est de fournir des services financiers adaptés à tous les exclus du système bancaire, c'est donc une banque de microfinance.

La chambre des mines et le Syndicat des mineurs ont chacun trois représentants dans le conseil d'administration de la banque.

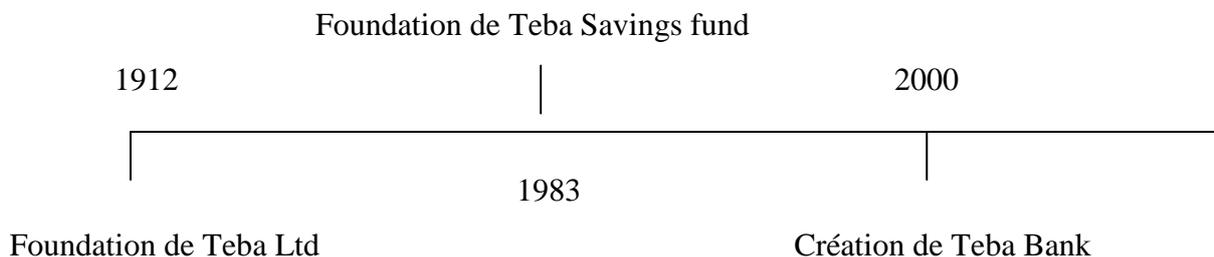
Chaque bénéfice fait par le trust est réinvesti dans le développement de la banque.

La banque évalue à 4 millions, le nombre de ses clients potentiels se trouvant dans les régions de l'Eastern Cape, le Kwazulu Natal, Free State, Northern Province et le North West.

Une partie de cette clientèle est considérée comme sûr car constituée d'anciens mineurs, de leurs proches ainsi que des personnes vivant dans l'environnement immédiat des villes minières. L'homogénéité de la clientèle de la banque fait qu'elle ne se trouve plus confrontée aux problèmes d'asymétrie d'informations auxquelles font face les banques traditionnelles. La banque dispose aussi d'un service d'épargne assez étoffé provenant de Teba Savings Fund et d'un partenariat avec le gouvernement et les agences de développement.

Les relations avec Teba Ltd sont aussi maintenues même si les deux entités sont légalement séparées.

Nous pouvons résumer l'historique de la banque comme ci-dessous :



### c) **Mission**

La mission de la banque est de fournir des services financiers adaptés, accessibles et de qualité à tous ceux qui disposent d'un revenu peu élevé et qui vivent principalement dans le milieu rural ou semi-urbain d'Afrique du Sud en contribuant ainsi au développement de ces localités.

### d) **Les produits offerts par Teba Bank**

Teba Bank offre quatre types de produits financiers :

### - **L'épargne**

La banque offre une variété de comptes d'épargne qui sont :

Grow with us Savings Account, compte d'épargne ouvert à tous ceux qui souhaitent épargner et qui disposent d'un papier d'identité, une assistance est offerte aux analphabètes pour remplir les formulaires de demande, le minimum requis est de 40 rands.

Save Together Group Savings, ouvert à tout groupe qui souhaite épargner, l'épargne n'y est pas individuelle mais groupée.

Fixed Term Deposit, rémunéré à un faible taux d'intérêt, il est offert à tous les investisseurs potentiels qui disposent d'un capital pas trop élevé.

Teba Cash financial Services Savings Account ou TCFS Savings Account, compte d'épargne rémunéré pour les mineurs et les personnes à leurs charges.

Teba Cash Financial Services Linked Account, compte d'épargne ouvert aux membres des familles des mineurs, les montants proviennent donc des comptes de ces derniers.

Teba Cash Financial Services Beneficiaries Account, compte ouvert aux anciens employés de la mine et aux personnes à leurs charges.

Teba Cash Financial Services Resolution Account, compte destiné à tous les groupements de mineurs organisés en coopératives ou associations d'épargne.

### - **Le crédit**

Teba bank propose trois variétés de prêts :

Teba Credit Micro-Loan, ce sont des crédits octroyés aux mineurs qui sont titulaires du compte TCFS (Teba cash financial services) saving account.

Tirisano Loan, c'est un prêt spécial offert à une certaine catégorie de mineurs, disponibles uniquement sur la mine d'Impala.

Create a Dream Home Loan, ce sont des crédits octroyés à des employés appartenant à une caisse de prévoyance ou de retraite qui sert ainsi de garantie.

### - **L'assurance**

Pour le moment la banque n'offre qu'un seul produit d'assurance, c'est le Teba Bank Funeral Plan : ce produit est initialement offert aux clients titulaires de TCFS mais ensuite étendu aux autres clients.

Il est à noter que même les clients séropositifs peuvent souscrire à ce type d'assurance.

### - **Le transfert de fonds**

Grâce à ses différentes agences, la banque assure le transfert de fonds, par exemple les fonds envoyés par les mineurs dans leurs régions d'origine.

e) **Analyse des informations financières**

Elles sont analysées à travers les indicateurs suivants :

- **Les indicateurs de portée**

Elles sont indiquées dans le tableau 79 ci-dessous.

**Tableau 79 : Etendue et degré de portée de Teba Bank**

<b>Indicateurs</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>
Nombre de Personnel	604	539	502
Nombre d'emprunteurs en Milliers	158	163	85
Solde moyen de Prêts/emprunteur (US \$)	1117	663	nd
Solde moyen de prêt/emprunteur (en % du PNB par habitant)	40,20%	25,20%	nd
Nombre d'épargnants en Milliers	492	nd	649
Solde moyen de prêt par épargnant(en % du PNB par habitant)	9,20%	nd	nd
Total de l'actif en millions (US \$)	198,56	128,36	164,43
Total des fonds propres en millions (US \$)	53,59	32,8	43,07
Total de l'épargne en millions (US \$)	125,84	80,09	114,37
Encours Brut de Prêt (US \$)	176,3	108,03	145,29

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

Teba Bank est l'une des plus grandes institutions de microfinance (IMF) d'Afrique en termes d'encours brut de prêt (176 300 111 US \$) et en termes d'épargnants (492 154 en 2003).

Le solde moyen de prêt est de 1117 US \$ et en pourcentage de PNB par habitant est de 40,20%, le solde est élevé ce qui montre que la banque n'offre pas seulement ses services aux plus pauvres mais aussi à une clientèle moyenne.

- **Structure financière**

Nous résumons les indicateurs de la structure financière dans le tableau 80 suivant :

**Tableau 80: Structure financière de Teba Bank**

<b>Indicateurs</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>
Ratio capital/actif	26,99%	25,56%	26,19%
Ratio dettes/fonds Propres	270,48%	291,22%	281,78%
Dépôts/prêts	71,38%	74,14%	78,72%
Dépôts/actif total	63,38%	62,40%	69,56%
Encours brut de Prêt/actif total	88,79%	84,16%	88,36%

Source : MIX, Microfinance Information Exchange, 2005

Les IMF africaines ne financent que 25% de leurs actifs par leurs fonds propres, taux qui avoisine le taux de Teba Bank (26,99%).

De même le ratio dépôts/prêts est en moyenne de 72% dans les IMF africaines, Teba Bank se situe dans la même moyenne africaine (71,38%).

- **La performance financière**

Les indicateurs de performance financière sont ROA, ROE et OSS (tableau 81).

**Tableau 81 : La performance financière de Teba Bank**

<b>Indicateurs</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>
Rendement de l'actif (ROA)	2,7%	3,5%	2,65%	nd
Rendement des fonds propres (ROE)	10,3%	12,4%	10,21%	nd
Autosuffisance opérationnelle (OSS)	nd	125,23%	125,42%	174,45%

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, Teba Bank Overview 2003/2004

Le rendement de l'actif (ROA) est positif et atteint 3,5% (2003), ce qui est supérieur au rendement moyen de l'actif en Afrique subsaharienne (2%).

En ce qui concerne l'autosuffisance opérationnelle (125,23% en 2003), elle est à peu près égale à l'autosuffisance opérationnelle moyenne en Afrique (122,02%).

- **L'efficacité**

Les indicateurs d'efficacité sont résumés dans le tableau 82.

**Tableau 82 : L'efficacité chez Teba Bank**

<b>Indicateurs</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>
Charges d'exploitation/ encours brut de prêt (%)	18,87%	12,13%	nd
Coût par emprunteur	167,2	nd	nd

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

Le coût par emprunteur est élevé (167,2 en 2003) et dépasse la moyenne du coût par emprunteur en Afrique subsaharienne (72), Teba Bank est donc moins efficiente comparativement aux autres IMF africaines.

- **La productivité**

Le tableau 83 fournit les indicateurs de productivité de la banque.

**Tableau 83 : La productivité de Teba Bank**

<b>Indicateurs</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>
Emprunteurs/effectif du personnel	261	302	nd
Epargnants/effectif du personnel	815	nd	nd

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

Le nombre d'emprunteurs par effectif du personnel (261) dépasse largement la moyenne africaine (143) et le nombre d'épargnants par effectif du personnel (815) dépasse également la moyenne africaine (213).

Nous en concluons que Teba Bank est l'une des institutions les plus productives du continent en ne considérant que le résultat obtenu en 2003.

- **Qualité du portefeuille**

Les indicateurs de la qualité du portefeuille sont résumés dans le tableau 84 :

**Tableau 84 : Qualité du portefeuille**

<b>Indicateurs</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>
Portefeuille à risque de plus de 30 jours (PAR > 30 jours)	nd	1,06%	nd
Ratio de provision pour pertes/prêts	4,09%	2,10%	1,64%
Ratio de couverture de risque	nd	197,65%	nd
Ratio sur pertes et profits	1,42%	1,34%	nd

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2005

La moyenne du portefeuille à risque en Afrique subsaharienne est de 4% alors que le portefeuille à risque de plus de 30 jours de Teba Bank est plus faible (1,06%), Teba gère mieux son portefeuille que la plupart des IMF africaines.

#### **f) Les impacts**

Il s'avère que 65% de la population sud africaine vivent sous le seuil de pauvreté, les statistiques officielles évaluent à 78% le nombre de pauvres ne bénéficiant pas des services bancaires.

La plupart de ces exclus vivent dans le milieu rural ou semi-urbain.

Teba Bank estime que 68% de ses clients titulaires du compte GWU (Teba Bank's Grow with us) n'avaient pas accès aux services bancaires, plus de la moitié étaient au chômage et 15% avaient un emploi à mi-temps, aussi 60% d'entre eux sont des femmes.

Nous déterminerons donc l'impact de l'introduction de la microfinance sur les clients de la banque, sur les employés des mines enfin sur la communauté en générale.

##### **- Impact de l'introduction de la microfinance sur les clients de la banque**

Selon la banque, l'introduction de la microfinance a un impact positif sur ses clients.

En effet, les ménages qui épargnent régulièrement ont vu leurs actifs doublés par rapport à ceux qui n'épargnent pas.

Leurs enfants ont une scolarité normale et une bonne alimentation.

Une étude faite par la banque portant sur 100 titulaires d'un compte chez Teba bank et un groupe contrôle de 100 personnes n'ayant pas de compte à la banque montre que les premiers qui ont la capacité d'épargner, épargnent deux fois plus vite et disposent d'un revenu permanent que le second groupe.

De plus, 85% des clients affirment que le fait de posséder un compte a un impact positif sur leur situation financière.

##### **- Impact sur les employés de la mine**

L'octroi de microcrédit est aussi une stratégie pour conserver la clientèle qui préférerait demander un prêt dans une autre banque.

En Afrique du Sud, Teba Bank domine le marché des prêts aux mineurs même si les conditions d'octroi de crédit sont assez strictes, 60% des demandes sont satisfaites, les crédits sont octroyés à un taux d'intérêt compétitif. Le taux d'intérêt de la banque est de 5,83% par mois alors que le taux d'intérêt dans le système bancaire traditionnel est de 11,29%.

Les clients de la banque empruntent généralement quand ils sont dans une situation d'urgence en particulier au moment des funérailles, pour les frais scolaires et pour les travaux de construction.

Une étude faite par la banque sur 100 clients ayant bénéficié d'un microcrédit et un autre groupe de 100 n'ayant jamais bénéficié d'un crédit pendant au moins deux ans montrent qu'il y a une différence significative entre les revenus disponibles de ces deux groupes en particulier pour l'achat des biens de première nécessité.

La raison est que, en moyenne 30% des revenus nets des emprunteurs sont utilisés pour les remboursements des prêts.

#### - **Impact sur la communauté**

Teba Bank a développé un programme d'éducation qui a pour objectif de former et de fournir des informations aux clients sur le fonctionnement effectif des institutions financières et sur la gestion des crédits.

Les services de microfinance ont un impact positif sur la communauté dans son ensemble, par exemple, l'épargne est associée à une plus grande autonomie dans le financement de ses activités, à moins de risque, à moins de stress et à une meilleure santé car elle permet de se soigner en cas de maladie.

Les enfants des familles qui épargnent et donc font des investissements sont plus éduqués et ont plus de chances de sortir du cycle de la pauvreté.

Par ailleurs la banque reconnaît qu'une partie de ses clients peinent à se voir accorder des prêts en dépit du fait qu'ils sont potentiellement éligibles.

C'est pour cela qu'elle a développé un programme de crédit sous le nom de « Access to Income Programme » pour permettre à tous ses clients potentiels de bénéficier de ses services.

D'autres programmes sont aussi développés en faveur de la communauté de ses clients, ce sont les suivants :

Le School Support Programme, la banque alloue 1,5 millions de Rands pour financer les établissements scolaires en difficulté. D'autres institutions aussi participent à ce programme comme le Joint Educational Trust (JET), Teba Development et Rally to Read.

Les fonds sont octroyés aux établissements du primaire et du secondaire, chaque établissement reçoit entre 5 000 et 25 000 rands et chacun est choisi après avis favorable de tous les partenaires du programme.

Les fonds sont généralement alloués aux agences partenaires en janvier, février et distribués durant l'année scolaire.

Le Subsidised student loans to CIDA City Campus, ce sont des prêts sans intérêts octroyés aux étudiants de CIDA City Campus, d'un montant total de 200 000 rands par an, ils bénéficient à environ 150 étudiants.

Le Regional sponsorship, c'est un programme qui consiste à sponsoriser les activités culturelles et sportives.

L'habitat for Humanity building project, programme de réhabilitation de l'habitat des plus vulnérables par les membres et le personnel de la banque.

Le CSI Donating and hardware, programme de fourniture d'ordinateurs et de matériels de bureau usagers de la banque mais en bon état aux établissements scolaires.

Teba Bank est une institution de microfinance qui offre des services d'épargne, de crédits et d'autres produits financiers aux employés des mines et à l'ensemble des exclus du système bancaire aussi bien dans le milieu rural que dans les villes minières à travers un réseau de succursales, d'agences et de guichets automatiques. C'est une véritable banque de microfinance contrairement aux institutions précédemment étudiées.

### III.4 ANALYSE COMPARATIVE DES SIX INSTITUTIONS

Les bonifications d'intérêt ont souvent été la pierre angulaire des stratégies de développement entre les années 1960 et 1970. Elles s'inscrivaient dans la politique générale de bas taux d'intérêt. Mais dans les années 1980 et 1990, les taux de remboursement des prêts ont chuté vers 50% et les subventions aux institutions de crédit ont cru considérablement malgré des coûts de crédits élevés. L'existence de ces subventions a donné un pouvoir important aux bailleurs de fonds qui ont cherché à les réduire arguant du fait que les taux d'intérêt élevés permettraient d'exclure les entreprises ou les projets les moins rentables et les plus risqués. Cette évolution a exclu bon nombre de demandeurs de crédit. Les institutions de microfinance visent à tourner ce rationnement du crédit des plus pauvres qui n'offraient pas de garantie.

La banque Grameen, fondée en 1983 par Mohamed Yunus, est la première institution de microfinance moderne postérieure à l'abandon des financements étatiques. Son expérience a servi d'élément au développement de la théorie de la microfinance que nous avons présentée en première partie.

Le modèle de la banque Grameen est basé sur les prêts à des groupes et sur l'assurance, les groupes se forment volontairement et pour compenser l'absence de dépôts de garantie, les emprunteurs doivent se regrouper et garantir les prêts des individus en cas de défaut. Le groupe est constitué de cinq membres, les prêts sont octroyés d'abord à deux membres du groupe, ensuite à deux autres et enfin au dernier membre. Cette progression sert de probation. L'assurance que se portent mutuellement les membres conduit à une autosélection et à une homogénéisation des groupes. En outre les emprunteurs doivent déposer des fonds à une assurance interne à la banque afin cette fois d'assurer l'ensemble du groupe. Cette épargne pour ainsi dire forcée constitue un fonds de garanties progressives ou un fonds d'urgence. La banque pratique les prêts progressifs conditionnels à la période initiale. Le taux d'intérêt pratiqué par la banque est de 20% et la clientèle est constituée à 95% de femmes, le taux de remboursement avoisine les 98% si on exclut les charges d'intérêt non remboursées. Le modèle de la banque Grameen n'a pas été adopté à l'identique par les institutions de microfinance d'Afrique subsaharienne. De ce fait on peut distinguer trois catégories d'institutions pour des raisons historiques, culturelles et économiques :

- Les premières sont celles qui sont nées d'activités professionnelles comme la Teba-bank en Afrique du sud pour les mineurs et la Kafo-Jiginew au Mali pour les producteurs de coton.

- Les deuxièmes sont les institutions qui sont nées sur le modèle de la banque Grameen comme le SHDF au Zimbabwe et l'ACSI en Ethiopie.
- Les troisièmes sont celles qui sont nées des privatisations des réseaux bancaires ou postaux mutualistes ou des banques agricoles comme la FECECAM au Bénin et de manière indirecte la FUCEC au Togo.

Cette typologie en trois catégories est posée a priori. Afin de discuter de sa pertinence et de savoir si l'on peut dégager des expériences passées des formes d'institutions de microfinance pertinentes pour la collecte de l'épargne et pour une distribution du crédit à moindre coût nous avons rassemblé un ensemble d'indicateurs concernant les six institutions décrites précédemment ainsi que la banque Grameen qui nous sert de référence historique. Ces indicateurs concernent la portée, le coût et les conditions du crédit pour l'emprunteur (variables dites de premier ordre), le risque (variables dites de deuxième ordre) et la viabilité financière du point de vue de l'offre de crédit. En effet une analyse multicritère est nécessaire pour évaluer l'impact macroéconomique de la microfinance relativement à la taille des pays et sa pertinence pour la croissance, c'est-à-dire pour évaluer les conditions qu'elle offre par rapport à l'environnement macroéconomique : taille du crédit, profit, coût d'usage du capital, politiques monétaires. Pour cela nous utilisons des indicateurs qui sont assez habituels dans ce genre d'étude (voir par exemple l'article de Mix global market<sup>84</sup>) et qui sont définis dans l'annexe. Les indicateurs des institutions de microfinance sont donnés dans les tableaux 85 et 88. Ils peuvent être regroupés en quatre catégories.

La première catégorie concerne la portée ou la taille des institutions et comprend quatre indicateurs : le nombre d'emprunteurs rapporté à la population, le pourcentage de femmes dans les emprunteurs, le crédit des institutions en part de PIB et le crédit en part de crédit bancaire aux agents privés.

La deuxième catégorie concerne le coût et les conditions du crédit. Elle comprend quatre indicateurs : le coût du crédit, la durée moyenne des crédits, le ratio des prêts moyens unitaires des institutions au PIB par tête dans le pays, le ratio de l'épargne par tête dans les institutions rapportée au PIB par tête. Le crédit est d'autant plus avantageux que son coût est faible et que sa durée est longue. Il touche d'autant plus les catégories défavorisées que les prêts par tête sont faibles et qu'ils sont élevés par rapport au revenu des personnes concernées. Les institutions sont d'autant plus favorables à l'investissement que les crédits sont élevés par

---

<sup>84</sup> « Ranking of Microfinance Institutions », a report from the Microfinance Information eXchange, December 2007.

rapport à l'épargne. Les institutions favorisent d'autant plus l'épargne que l'épargne par tête est élevée par rapport au revenu unitaire. On voit donc que ces indicateurs sont ambivalents dans la mesure où il faut non seulement favoriser l'épargne mais aussi encourager le crédit. La forme et la nature des crédits sont résumées et comparées à ceux de la banque Grameen de manière qualitative dans le tableau 88. L'essentiel est de retenir que toutes les institutions pratiquent plus ou moins les formes modernes de microcrédit avec notamment le prêt de groupe et l'absence de caution. Elles se distinguent par le fait qu'elles demandent une épargne préalable au crédit ou non, qu'elles exigent des dépôts ou non pour accorder un crédit, qu'elles utilisent un fond d'urgence qui sert d'assurance ou non. La Teba-bank se rapproche d'une banque traditionnelle dans la mesure où, mis à part les prêts de groupe, elle ne pratique pas les autres formes de microfinance.

La troisième catégorie représente le risque moyen des crédits mesuré par le pourcentage de prêts à risque ou PAR (Portfolio At Risk). Le PAR>30 jours est calculé comme le quotient des crédits non remboursés au bout de trente jours sur l'ensemble des crédits accordés. Le PAR>90 jours est représenté par la proportion des crédits non remboursés au bout de 90 jours. On remarquera que ce ratio est instable et qu'il peut diminuer très vite si les crédits risqués sont les crédits à très court terme. Cela arrive quand les crédits risqués sont nombreux et de faible taille, car c'est pour eux que la sélection adverse et l'aléa moral sont les plus forts. En outre le PAR>90 peut-être beaucoup plus faible que le PAR>30 si les crédits sont finalement remboursés avec retard.

La quatrième catégorie d'indicateurs concerne la viabilité financière des institutions. Il s'agit des indicateurs habituels de structure de bilan, de rentabilité et d'autonomie financière. Les structures de bilan sont résumées par trois ratios : le rapport fonds propres/actif, le rapport crédits offerts/actif et le rapport dépôts/passif. Le premier ratio mesure la solvabilité en cas de faillite. Le second mesure la taille de l'activité en microfinance par rapport à la taille de l'entreprise. Le troisième mesure le degré d'autonomie de l'institution par rapport au système monétaire auprès duquel elle doit se refinancer. En d'autres termes, ces ratios permettent de mesurer la part des crédits financés par les dépôts, la part financée par le refinancement auprès des institutions monétaires, la part de l'actif qui est garantie par le capital de l'institution, c'est-à-dire ses fonds propres. Le ROA (Return On Assets) est le taux de rentabilité moyen des actifs. Le profit en numérateur est la somme des revenus financiers et des subventions reçues ex-ante, diminuée des coûts réels et financiers, de l'amortissement du capital et des impôts. L'OSS (Operational Self Sufficiency) ou autosuffisance opérationnelle est mesurée par le rapport des revenus financiers à l'ensemble des coûts mesuré par les coûts

fixes, les coûts salariaux, les coûts financiers et les provisions pour pertes de créances ou pour les crédits dont les remboursements sont incertains. Il est à noter qu'une autonomie financière totale correspond à un ratio égal à 1. Mais on peut augmenter le ratio par des placements fructueux sur les marchés financiers ou interbancaires et diminuer les coûts en réduisant l'offre de crédit. Une amélioration de ce ratio peut donc signifier une meilleure gestion mais aussi une moindre prise de risque ou tout simplement une réduction de l'allocation des ressources au microcrédit en contradiction avec l'objectif et l'esprit de l'institution.

Afin de comparer la situation de ces institutions, nous avons calculé des variables d'environnement macroéconomique pour les pays dont elles font partie.

Le tableau 86 résume les caractéristiques monétaires et financières des pays à l'aide d'indicateurs communs. Ainsi on a distingué le taux d'intérêt sur le marché monétaire ( $r_F$ ), le taux des crédits offerts par les banques ( $r_C$ ) et le taux de rémunération des dépôts ( $r_D$ ) pour distinguer la politique monétaire, le coût du crédit et la rémunération de l'épargne. Le rapport de l'encours de crédit intérieur privé au PIB mesure le développement du secteur financier et peut servir d'indicateur de la répression financière. Le rapport de la quasi-monnaie, c'est-à-dire de la monnaie détenue dans les réseaux étatiques et les réseaux spéciaux d'épargne ou de collecte des zones agricoles permet d'évaluer la part de la richesse qui peut servir de caution collective et de richesse initiale pour l'investissement et la demande de microcrédit dans le secteur informel. On peut le comparer au rapport de l'encours de prêt des institutions de microcrédit sur le PIB pour évaluer l'importance de chaque institution.

Ensuite, de façon à évaluer le coût du microcrédit et son efficacité, nous avons calculé le coût d'usage du capital dans les pays d'appartenance des institutions observées. Les résultats sont donnés dans le tableau 87. Le coût d'usage est la somme du taux d'intérêt réel (taux nominal du crédit bancaire moins taux d'inflation des prix à la consommation) et du taux de déclassement du capital. Malheureusement, dans ces pays, il n'est pas aisé de calculer les taux des déclassements. De ce fait, nous avons calculé le taux de déclassement moyen comme le taux de croissance brut du capital diminué du taux de croissance du PIB. Le premier terme est obtenu en divisant l'investissement brut annuel moyen sur la période 2000 à 2003 par un proxy du capital calculé comme la somme des investissements des dix dernières années. Ce calcul fait l'hypothèse que le coefficient de capital (rapport du capital à la capacité de production) est constant au cours de la période.

Enfin, le tableau 88 résume les caractéristiques des prêts fournis par les institutions et les comparent à celles de la banque Grameen. Il permet de juger de la contribution aux innovations financières de chaque institution.

**Tableau 85 : Comparaison des six institutions étudiées et de la banque Grameen (en pourcentage, année 2003 sauf 2000 pour le SHDF)**

Année 2003	FUCEC Togo	FECE CAM Bénin	Kafo Jiginew Mali	SHDF Zim- babwe	ACSI Ethiopie	Teba bank	Grameen Bank
Emprunteurs/population	0,61	1,20	0,69	0,04	0,50	0,34	2,56
Part des femmes	28,5	40,0	8,0	91,0	29,4	-	95,7
Encours de crédits/PIB	1,05	1,05	0,44	0,03	0,03	0,16	0,55
Encours de crédit/encours de crédits bancaires à l'économie	3,2	2,6	1,6	0,08	1,36	0,10	1,93
Taux d'intérêt annuel	9-15(CC) 12,5-24 (CB)	10-24	10-24	72	12,5-18	70	-
Durée moyenne d'un crédit	18 mois	9 mois	9-36 mois	12 mois	12 mois	nd	-
Prêt moyen/PIB par habitant	171	87,0	60,0	12,4	90,4	23,9	20,7
Epargne moyenne/PIB par habitant	41,0	18,0	24,5	-	141,7	0,05	8,3
PAR(>30 jours)	5,4	13,0	8,8	19,9	1,8	nd	7,0
ROA	-2,55	-1,88	0,99	36	7,54	3,5	0,2
OSS	82,64	91,57	106,56	nd	231,8	125,5	105,4
Fonds propres/actifs	2,3	3,3	16,4	-	14,6	27,0	19,8
Dépôts/passif	78,6	81,2	45,3	-	85,4	63,4	26,9
Crédits/actif	64,8	60,9	70,8	-	51,3	88,8	67,9
Crédit/épargne	0,82	0,78	1,56	-	1,67	1,41	2,27

Source : MIX, Microfinance Information eXchange, 2003, SHDF, portfolio report, 2000, et calculs de l'auteur.

**Tableau 86a : Données macroéconomiques des différents pays (en pourcentage).**

Année 2003	Inflation prix à la consommation	Croissance du PIB en volume	Taux d'intérêt Banque centrale ( $r_F$ )	Taux d'intérêt des banques ( $r_C$ )	Taux sur les dépôts ( $r_D$ )
<b>Bénin</b>	1,5	3,9	4,95	6,0	3,50
<b>Mali</b>	- 1,3	7,6	4,95	4,50	3,50
<b>Togo</b>	-0,9	-1,3	4,95	4,50	3,50
<b>Zimbabwe</b>	241,0	Nd	32,35	36,48	18,38
<b>Ethiopie</b>	17,8	-3,6	1,37	8,02	3,35
<b>Afrique du sud</b>	5,8	2,8	10,93	14,96	9,76
<b>Bangladesh</b>	5,6	5,2	5,0	16,0	7,82

Source: IMF, International Financial Statistics, 2003, en %.

**Tableau 86b : Données macroéconomiques (suite) en millions (monnaie locale).**

Année 2003	PIB nominal	Crédit intérieur privé (1)	Taille du système financier (2)	Monnaie (3)	Dépôts Postes + organismes spécialisés (4)	Part (%) de la quasi-monnaie (5)=(4)/(3)	Part de l'institution (6)
<b>Bénin</b>	2068	294	14,2	223	7,4	3,3	1,1
<b>Mali</b>	2494	483	19,4	765	63,1	8,2	0,4
<b>Togo</b>	1044	167	16,0	248	1,3	0,5	1,1
<b>Zimbabwe</b>	6087	2278	nd	2803	6,2	0,2	0,03
<b>Ethiopie</b>	68,31	36,65	54,0	29,5	6,3	21,4	0,3
<b>Afrique du Sud</b>	1251	1948	155,7	733	50	6,8	0,10
<b>Bangladesh</b>	3006	852	28,3	1210	35,8	3,0	0,6

Source : comptabilités nationales des pays, calculs de l'auteur.

(1) Crédit intérieur hors financement de l'Etat

(2) Rapport crédit intérieur privé/PIB

(3) Masse monétaire au sens M2

(4) Cette quasi monnaie comprend les réseaux postaux, d'épargne et les caisses de crédit agricole : on peut l'assimiler à la monnaie détenue par le secteur informel

(5) En pourcentage.

(6) Encours de crédit de l'institution/PIB en pourcentage

**Tableau 87 : Coût d'usage réel du capital (en pourcentage)**

Année 2003	Taux d'intérêt réel du crédit	Taux de Croissance	Taux de déclasserment	Coût d'usage réel du capital	Coût réel des prêts des IMF
Bénin	4,5	3,9	6,1	10,6	8,5 à 22,5
Mali	5,8	5,65	3,3	9,1	11,3 à 25,3
Togo	5,4	1,85	7,6	13	8,1 à 23,1
Zimbabwe	- 204,52	nd	4,3	nd	- 169
Ethiopie	- 9,78	5,4	4,9	5,5	0,2
Afrique du Sud	9,16	3	6,4	14,06	64,2
Bangladesh	10,4	2,7	5,0	16,80	14,4

Source : Comptes nationaux des pays de l'année 2003 et calculs de l'auteur pour le coût d'usage, selon la méthode du texte.

**Tableau 88 : Modalités du microcrédit en 2003**

	Grameen Bank	Fucec-Togo	Fececam	Kafo-Jiginew	SHDF	ACSI	Teba-Bank
Prêts à des Groupes	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Prêts individuels	non	oui	oui	oui	non	oui	oui
Epargne préalable	oui	non	oui	oui	oui	oui	non
Dépôts avant le Crédit	oui	non	oui	oui	oui	oui	non
Dépôts après le Crédit	oui	oui	non	non	non	non	non
Prêts progressifs	oui	oui	oui	oui	oui	oui	non
Remboursement	hebdomadaire	adapté	adapté	variable	mensuel	adapté	mensuel
Caution	non	non	non	non	non	non	non
Fonds d'urgence	oui	oui	non	non	oui	non	non
Subventions	oui	oui	oui	oui	oui	oui	non

Ces statistiques permettent de comparer les institutions et d'évaluer l'importance et l'influence de la microfinance dans les pays selon la taille du secteur financier traditionnel et les conditions économiques générales réduites ici au coût d'usage du capital qui représente la rentabilité minimale exigible dans le secteur moderne de façon à remplacer le capital réel. Nous avons tenté de rassembler ces données à l'aide d'indicateurs qualitatifs qui donnent une vue générale synthétique pour l'année 2003. Chaque indicateur peut prendre trois valeurs (+)

(=) et (-). La valeur (=) correspond à une moyenne de l'échantillon des 7 institutions. Pour évaluer la répression financière, que nous appelons de manière plus neutre « taille du secteur financier », nous avons retenu le ratio crédit intérieur privé/PIB. Ce ratio a été préféré aux ratios habituels de masse monétaire de type M2/PIB et M3/PIB car il rend mieux compte, et de manière directe, de la situation de la distribution du crédit par rapport à l'activité générale. En effet, la masse monétaire comprend au moins deux autres contreparties, les réserves de change et le financement des administrations qui sont gouvernées par d'autres facteurs que le financement de l'investissement ou plus généralement des dépenses des agents privés. Dans ces pays les rapports des masses monétaires élargies au PIB se rapprochent souvent des taux d'épargne car souvent les agents détiennent peu d'autres actifs financiers. L'indicateur choisi est ainsi un indicateur de financiarisation de l'économie. Comme nous comparons des pays francophones où la part du secteur public était importante (du moins avant les privatisations) au contraire des pays anglophones, nous avons introduit un indicateur de la part du secteur public dans la collecte. Nous avons retenu le rapport des dépôts des réseaux d'épargne publics dans la masse monétaire. C'est aussi un indicateur grossier de la monnaie qui peut être mobilisée dans les institutions de microfinance. Ensuite nous avons retenu comme indicateur de la taille relative de l'institution ou taille du microcrédit, le rapport de l'encours de prêts à l'encours de prêts bancaires au secteur privé. La rentabilité du microcrédit est mesurée par le ROA. Le taux de remboursement est mesuré à l'aide du PAR>30 jours. Quand ce dernier augmente, le taux de remboursement diminue. Le coût relatif du crédit est mesuré par l'écart du coût moyen réel des crédits au coût d'usage du capital. Quand cet écart augmente, le coût du microcrédit se détériore. Enfin l'indicateur d'innovation bancaire en matière de microcrédit est une moyenne pondérée des variables qualitatives du tableau 88 concernant les prêts de groupe, les prêts progressifs, la caution et le fonds d'urgence donnant un indicateur allant de 0 à 4.

La synthèse de ces indicateurs qualitatifs est donnée dans le tableau 89.

**Tableau 89 : Résumé des résultats**

	Taille relative du Secteur financier	Taille relative du Secteur public de collecte	Taille du microcrédit	Rentabilité du microcrédit	Taux de remboursement	Coût relatif par rapport au coût d'usage	Innovation de microcrédit
Bénin	-	=	+	-	-	-	+
Togo	-	-	+	-	+	+	+
Mali	-	+	=	+	+	-	+
Zimbabwe	?	-	-	+	-	-	+
Ethiopie	=	+	-	+	+	+	+
Afrique du Sud	+	=	-	+	?	-	-
Bangladesh	=	=	=	=	=	=	+

Ce travail de synthèse nous permet d'évaluer si notre typologie initiale avait un sens. En fait la Teba-bank se distingue au sens où elle correspond à une banque spécialisée plutôt traditionnelle et dont la part dans la distribution du crédit est faible en raison du développement économique général de l'Afrique du Sud et de son développement financier qui en font une économie plus développée que les autres. Les institutions qui proviennent de la privatisation d'anciens réseaux de collecte étatiques, comme la FUCEC au Togo et la FECECAM au Bénin se caractérisent par le fait que ce sont des institutions de microcrédit importantes, dans des pays au système financier peu développé, qui ont une rentabilité négative mais qui touchent un grand nombre de personnes. En revanche, elles se distinguent entre elles par la qualité et le coût du crédit offert. La FECECAM offre des crédits risqués à des taux d'intérêt nettement supérieurs au coût d'usage du capital alors que la FUCEC offre des crédits à des taux d'intérêt qui peuvent parfois être inférieurs au coût d'usage du capital et qui sont en moyenne moins risqués. On a là un exemple d'institutions qui couvrent une population importante dans des conditions historiques analogues et qui montrent que la montée des taux d'intérêt se traduit par une augmentation des risques et une diminution de la rentabilité pour l'organisme qui distribue le crédit. A l'inverse, les institutions d'origine locale, qui se sont développées de manière décentralisée, en Ethiopie (ASCI), au Zimbabwe (SHD) et au Bangladesh (la banque Grameen) ont une taille relative beaucoup plus faible, leur part dans le crédit global distribué est inférieure mais elles sont rentables. Il apparaît ainsi une contradiction apparente entre la taille et le nombre de personnes servies et la rentabilité. En

plus le taux d'intérêt des crédits est très élevé par rapport au coût d'usage du capital du secteur moderne. L'abaissement du coût du crédit au Zimbabwe est uniquement dû à la crise économique que traverse ce pays et à la très forte inflation qui de toute façon rend les crédits très profitables puisque le coût en est fortement négatif. Le taux de remboursement est faible au Zimbabwe et montre que l'économie est très risquée puisqu'il peut être rentable de ne pas rembourser même avec des taux d'intérêt réels négatifs. En revanche en Ethiopie, les résultats de l'institution correspondent à ceux de la banque Grameen qui, dans ce tableau comparatif, sert finalement de référence historique, mais qui est aussi dans la moyenne des institutions sans que cela ait été posé au préalable dans cette étude qualitative. Remarquons enfin que Kafo du Mali, bien qu'étant une institution focalisée sur un secteur exportateur comme la Teba-bank, ne donne pas du tout les mêmes indicateurs que cette dernière. Elle se rapproche des deux autres institutions des pays francophones. Dans un pays peu bancarisé, elle fournit du crédit selon un réseau de taille moyenne, mais ce crédit est rentable et les taux de remboursement sont élevés. Toutefois cette situation, large portée relative, rentabilité de l'institution et faible risque moyen, est obtenue à l'aide d'un coût du crédit supérieur au coût d'usage. Il semble donc qu'elle se trouve en situation intermédiaire entre les institutions « francophones » à large portée mais peu rentables et risquées et les institutions anglophones à faible portée mais rentables.

Cette analyse amène à se poser une question importante. Est-il possible de concilier rentabilité, faible coût du crédit et large portée relative au pays ? La lecture du tableau 88 montre que de toute manière toutes les institutions de microcrédit (nous excluons la Teba-bank qui est plutôt une banque ordinaire) bénéficient de subventions. La rentabilité ne peut être obtenue qu'avec leur aide sinon, en raison des coûts fixes et du caractère risqué des petits crédits pour lesquels l'aléa moral et la sélection adverse sont importants, on se heurterait à la montée des taux et des risques et finalement à la baisse de la rentabilité et la nécessité de réduire l'offre de crédit. On peut cependant craindre que le seuil soit déjà franchit et que les subventions soient inutiles et ne servent qu'à renflouer l'institution qui serait en permanence en situation de rentabilité négative. Cela pose la question de l'intérêt des subventions en cas d'aléa moral de l'institution ou de crise structurelle.

Les subventions sont en général considérées comme des aides temporaires servant à réduire les coûts de fonctionnement des institutions de microfinance au début de leurs activités mais il s'avère que ces institutions continuent de bénéficier des subventions plusieurs années après leurs débuts. Certains spécialistes de la microfinance sont opposés à toute subvention des

institutions de microfinance pour plusieurs raisons. Une première raison est que les bailleurs de fonds peuvent être défaillants ce qui peut priver les institutions de ressources en pleine activité, ils peuvent aussi réduire leurs dons limitant ainsi les capacités des institutions, les programmes subventionnés courent aussi le risque de devenir inefficace en l'absence de contrôle extérieur et enfin une dernière raison est que les programmes de crédit dans le passé n'ont pas connu le succès espéré.

De plus les subventions peuvent mettre en difficulté les institutions qui n'en bénéficient pas. Les agents risqués, qui paient des primes de risque élevées, se tournent vers les institutions subventionnées qui leur proposent des taux d'intérêt plus bas. Les institutions non subventionnées voient leur rentabilité diminuer en raison de la baisse du crédit et en raison des coûts fixes. Elles augmentent leur taux d'intérêt, ce qui évince les crédits moins risqués. Selon cet argument, les subventions seraient contre-productives Mais en fait l'argument pourrait être retourné. Les subventions s'adressent au secteur de la microfinance qui prête sans caution. Les institutions non subventionnées pratiquent la banque traditionnelle et peuvent sélectionner les risques grâce au cautionnement.

En conséquence la politique de subvention doit encourager les institutions à devenir autosuffisantes plutôt que de pérenniser les situations tout en cherchant à compenser l'effet des coûts fixes sur le taux du crédit.

Quel est le taux d'intérêt qui permet à l'IMF de ne plus avoir recours aux subventions ?

Ce taux peut-être déterminé de la manière suivante :

En se basant sur l'interprétation des indicateurs de la performance financière des institutions de microfinance comme le rendement des fonds propres (*ROE*), le rendement de l'actif financier total (*ROA*) et l'autosuffisance opérationnelle (*OSS*).

*ROE* (return on equity) = résultat opérationnel net, après impôts/total moyen des fonds propres.

*ROA* (return on asset) = résultat opérationnel net, après impôts/total moyen de l'actif.

*OSS* (operational self sufficiency) = produits financiers/ (charges financières + charge nette de provision pour prêts irrécouvrables + charge d'exploitation).

L'équilibre dans les institutions de microfinance est donné par :

$$(1+r)(1-d)CR - CR + PROI = COU - SUB1 - SUB2 \quad \text{C'est-à-dire}$$

Profits moins provisions = coûts nets des subventions (elles-mêmes nettes de la fiscalité, s'il y en a une).

$r$  est le taux d'intérêt sur les crédits,  $CR$  est l'encours de crédits (les prêts),  $d$  est le taux moyen apparent de faillite, donc  $1-d$  est le taux moyen de ceux qui remboursent.

$PRO1$  est le profit sur les actifs placés,  $PRO2$  est le profit sur les activités de prêts,  $PRO$  est le profit total:  $PRO = PRO1 + PRO2$ .

$SUB1$  sont les subventions officielles et réglementaires donc des subventions « ex ante ».

$SUB2$  sont les subventions économiques implicites (non rémunération de l'épargne aux épargnants, taxe inflationniste puisqu'on peut penser que les profits  $PRO1$  sont indexés, gains sur le fait que le taux du marché monétaire est inférieur au taux des placements du type  $PRO1$ , subventions après coup pour équilibrer les comptes ou arriérés de paiement des institutions de microfinance),  $COU$  sont les coûts totaux de fonctionnement (d'exploitation, salaires) et financiers.

Le taux d'intérêt  $r^*$  qui équilibre les comptes en l'absence de subventions officielles est donc en faisant  $SUB1 = 0$  :

$$r^* = \frac{COU - SUB2 - PRO1 + d.CR}{(1-d)CR}$$

Si le taux d'intérêt effectif est  $r$ , on obtient :

$$\frac{r^* - r}{r} = \frac{COU - SUB2 - PRO1 + d.CR - r(1-d)CR}{r(1-d)CR} = \frac{SUB1 - SUB2 - PRO}{r(1-d)CR} > 0$$

Les subventions permettent d'abaisser le taux d'intérêt.

Le problème est de définir le profit, le profit publié  $PRO$  est:

$$PRO = PRO1 + PRO2 = PRO1 + SUB1 + r(1-d)CR - dCR - COU$$

Si nous considérons que les institutions de microfinance diminuent leur profit des provisions pour non remboursement :  $d.CR$  et des intérêts non payés :  $r.dCR$  restant à courir et en supposant le taux d'intérêt effectif connu, nous pouvons calculer les subventions qui équilibrent les comptes après coup :

Dans ce cas, s'il n'y a pas de subvention ex ante  $SUB1 = 0$ , alors :

$$SUB2 = -PRO \text{ si } PRO < 0 \text{ et } SUB2 = 0 \text{ si } PRO > 0$$

Ainsi nous aurons :

$$OSS = \frac{prod\dot{f}i}{charges\dot{f}i + provisions + charges\text{exploitatio}}$$

$prod\dot{f}i$  est le produit financier, en gros intérêts reçus moins intérêts versés

$charges\dot{f}i$  représente les charges financières

$charges\text{exploitatio}$  représente les charges d'exploitation

$$OSS = \frac{r(1-d)CR}{COU + d(CR)}$$

Si  $COU \approx r_1(CR)$  alors

$$OSS \approx \frac{r(1-d)}{r_1 + d}$$

OSS supérieur à 1 (100%) signifie qu'il n'y a pas besoin d'avoir des revenus annexes.

OSS inférieur à 1 signifie qu'il faut, soit des subventions, soit placer des actifs ailleurs.

On peut aussi mesurer l'efficacité des subventions en déterminant le ratio coût-bénéfice.

L'analyse coût-bénéfice vise à réaliser toutes les décisions dont les bénéfices sont supérieurs aux coûts. Si ce ratio dépasse l'unité, il coûte plus cher à l'institution de prêter une unité de monnaie, dans le cas contraire c'est-à-dire si le ratio coût-bénéfice est inférieur à l'unité, il coûte moins cher à l'institution de prêter une unité de monnaie.

Par exemple Khandker (1998)<sup>85</sup> calcule le ratio coût-bénéfice sur les données de 1991-1992 de la Grameen bank, il apparaît qu'il coûte 91 cents pour un dollar prêté aux femmes et 1,48 cents pour un dollar prêté aux hommes.

Dans le premier cas, lorsque le ratio est supérieur à l'unité, il faut augmenter les subventions pour améliorer la rentabilité de l'institution et dans le second, lorsque le ratio est inférieur à l'unité, il faut réduire les subventions car l'institution peut s'autofinancer.

Les difficultés financières de la FECECAM, que nous avons mis en évidence pour l'année 2003, se sont prolongées (voir tableau 50, page 183) et une restauration financière a été mise en place qui se poursuit en 2006. L'analyse de cette situation a donc un intérêt car elle amène sur un exemple à reposer les questions traditionnelles de la microfinance. Y a-t-il une contradiction entre taille et viabilité financière au sens traditionnel ? Les subventions doivent-elles être supprimées ? L'intérêt d'une investigation précise de la situation de la FECECAM réside dans le fait qu'elle est au carrefour des questions que nous avons abordées dans cette thèse en raison de sa genèse comme reliquat d'un système centralisé de type français au contraire des institutions de type anglo-saxon qui sont apparues en général à partir de formes locales de crédit collectif comme les systèmes rotatives d'épargne et de crédit et les coopératives.

Pour comprendre la situation nous partirons des comptes de la FECECAM de 2006. Selon les publications de Microfinance Information eXchange, le bilan et le compte d'exploitation étaient les suivants en 2006.

---

<sup>85</sup> Khandker, S.R. (1998), « *Fighting poverty with microcredit: Experience from Bangladesh* », New York: Oxford University Press.

**Bilan en millions de francs CFA courants**

<b>Actif</b>	<b>Passif</b>
Financement des institutions monétaires : 12,5	Dépôts auprès des institutions financières : 4,0
Crédits sains : 12,64	Dépôts des particuliers: 25,57
Crédits non remboursés : 1,62	
Crédits divers : 0,87 (dont détournements de fonds (0,6))	Dépôts divers : 0,76
	Amortissement : -0,4
	Subventions : 0,6
	Profit net subventions : -2,3

**Compte d'exploitation**

<b>Ressources</b>	<b>Emplois</b>
Revenus financiers : 4,3	Charges financières : 0,64
Dont	Dont dépôts : 0,44
Intérêts sur les crédits sains : 2,41	Dont : coût du refinancement : 0,20
Intérêts sur crédit en souffrance : 0,22	Salaires : 2,1
Intérêts des IF : 0,60	Autres charges (dont pertes de créances : 2,7) : 3,3
Frais de compte : 1,07	
	Amort, sub, impôts : 0,6
	Profit net : -2,3
Provisions : -1,6	Profit net prov : -3,9

Ces comptes permettent d'évaluer les conditions du crédit, la rémunération des dépôts et des placements financiers.

**Rémunérations moyennes**

<b>Taux apparents</b>	<b>Valeurs en pourcentage</b>
Rémunération des dépôts des particuliers	$0,44/25,57=1,7\%$
Frais de compte payés par les particuliers	$1,07/25,57=4,2\%$
Rémunération des dépôts des IF (coût du refinancement)	$0,2/4=5\%$
Coût du crédit particulier sain	$2,41/12,64=19,1\%$
Coût du crédit en souffrance	$0,22/1,62=13,6\%$
Coût moyen du crédit	$(2,41+0,22)/(12,64+1,62)=18,4\%$
Rémunération des placements IF (réserves)	$0,6/12,5=4,8\%$
Coût du refinancement plus impôts moins Subventions	$(0,20+0,20-0,60)/4=-5\%$

La FECECAM distribue donc du crédit à un taux voisin de 18% et ne rémunère les dépôts qu'à 1,7% (-2,5% si on tient compte des frais de gestion des comptes), elle place environ 48% des dépôts auprès des institutions financières à 5% en moyenne et ne fournit du crédit qu'à concurrence de 56% des dépôts des particuliers. Les placements financiers nets représentent

$(12,5-4)/25,57=8,5/25,57=33,2\%$  des dépôts. Enfin le coût du refinancement brut est de 5% et le coût du refinancement net des impôts et des subventions est de -5%. La mauvaise rentabilité (négative) est essentiellement due aux autres charges qui correspondent selon le bilan à des pertes de créances (éventuellement sur les activités non financières) et à des détournements de fonds. Ces autres charges sont supérieures aux coûts salariaux. Le rétablissement de la situation financière a donc été recherché en réduisant les coûts liés à des pertes de créances et en réduisant le crédit aux particuliers tout en maintenant la collecte des dépôts (les crédits distribués ont diminué de 7% par an, soit 38%, en francs CFA, de 2000 à 2003, tandis que les dépôts ont diminué de 4,5% par an, soit 13%). Cette situation est paradoxale parce qu'on s'attend à ce qu'une institution de microfinance fasse plus de crédit qu'elle n'a de dépôts. Il semble donc qu'il y ait une contradiction entre la recherche de la rentabilité financière et la taille du crédit offert. Le coût du crédit induit probablement une prise de risque trop élevée qui accroît le taux de non remboursement du crédit. Le PAR>30 jours est de 84% alors que le même PAR>90 jours est de 12%. C'est donc les prêts à très court terme qui sont défaillants. Les subventions ne couvrent pas les provisions pour prêts défaillants bien qu'elles abaissent le coût du refinancement en le portant à une valeur négative. A la question des coûts de créances défaillantes s'ajoute le fait que le rétablissement financier passe par une réduction des crédits aux particuliers. Ainsi l'institution devient une entreprise de collecte de l'épargne qui refinance le système financier puisque les placements (réserves) sont supérieurs au refinancement. D'une certaine manière la fonction de microfinance semble en perte de vitesse. On s'attendrait à ce que, en tant qu'institution de microfinance, elle fasse plus de crédit qu'elle ne collecte de dépôts et en fasse bénéficier les emprunteurs par le biais du refinancement à des conditions favorables et en transmettant les subventions sous la forme de baisse des taux. La contrainte financière semble s'opposer à cet objectif.

On pourrait ainsi être amené à proposer une autre forme de subvention directe aux épargnants. Les taux d'intérêt sur les dépôts et les crédits seraient bonifiés directement, les dépôts seraient un préalable au crédit, l'institution ne toucherait pas de subvention sauf si elle place ou prête en produits bonifiés. L'aléa moral pour l'institution disparaîtrait et le réseau de collecte pourrait être mobilisé.

En conclusion, si certaines institutions de microfinance ne dégagent pas de profits, elles continuent grâce aux subventions à assurer leur première mission qui est celle de lutter contre la pauvreté. D'une manière générale, sauf la Teba bank en Afrique du Sud, qui ressemble plus

à une banque de crédit mutuel qu'à une banque de microfinance, les institutions pratiquent toutes les nouvelles formes de finance : prêts de groupe, sans caution, demande d'épargne préalable (sauf la Fucec-Togo qui demande les dépôts après le crédit), prêts progressifs. Elles sont toutes, directement ou indirectement subventionnées. Elles obtiennent toutes des taux de remboursement élevés. En revanche elles se distinguent sur les autres critères économiques. Seule, l'Afrique du Sud possède un système financier de grande taille, tous les autres pays connaissent, sous une forme ou une autre une certaine répression financière. En effet dans tous les autres pays la part du secteur financier est faible et les taux d'intérêt réels bas. En revanche, la part des réseaux publics de prêts et de collecte est typiquement élevée dans les pays francophones. La part du microcrédit est importante au Bénin et au Togo, elle reste faible dans les autres. D'une manière générale toutes les institutions sauf en Afrique du Sud permettent d'abaisser le taux d'intérêt relativement au coût d'usage du capital. Elles sont donc efficaces si on considère qu'un de leurs buts est de lutter contre le prêt usuraire. En revanche les institutions issues des anciens réseaux de collecte comme au Bénin et au Togo ne sont pas rentables. Ceci nous induit à penser que les innovations financières comme les prêts de groupe et la caution collective non marchande au préalable ne sont pas suffisants pour abaisser le coût de ce type de crédit au niveau du coût d'usage moyen du capital même si on tient compte de la prime de risque.

En définitive, si l'OCDE (2005)<sup>86</sup> estime que « le secteur de la microfinance reste marginal en Afrique subsaharienne et représente moins de 1% du PIB », les exemples de ces six institutions révèlent qu'elles sont efficaces pour combler le déficit de crédit dans l'économie, elles ne sont plus de simples outils d'allègement de la pauvreté mais contribuent aussi au développement en finançant des activités génératrices de revenus.

À travers l'exemple de ces six institutions, nous pouvons souligner que, pour que les institutions de microfinance puissent combiner, sans subvention, une rentabilité positive, un portefeuille à risque peu élevé, un taux de remboursement élevé, il leur faut premièrement offrir une gamme de produits financiers allant des prêts individuels à la clientèle « riche » aux prêts groupés aux clients « démunis », deuxièmement diversifier les produits financiers en intégrant l'assurance mais surtout en réduisant le taux d'intérêt qui reste encore trop élevé par rapport aux taux d'intérêts bancaires.

---

<sup>86</sup> OCDE (2005), CAD, *Coopération pour le développement*, Rapport 2004, Paris.

## **CONCLUSION GENERALE**

Une analyse approfondie du marché financier africain montre que ce dernier est caractérisé par une répression financière dans son aspect rationnement de crédit qui résulte d'un excès de demande de crédits non satisfaits par les banques locales.

Ce rationnement a des origines partiellement historiques. Après leurs indépendances, ces pays se sont orientés vers la restauration d'une industrie compétitive et modernisée dans certaines branches, car étant des pays neufs, ils ne disposaient pas d'un tissu industriel ni de marché financier performant. Seuls quelques pays dotés en ressources naturelles avaient des compagnies minières ou pétrolières héritées de l'époque coloniale.

C'est pour combler ce retard que les pouvoirs publics ont privilégié le financement des grands projets jugés plus sûrs, plus rentables et pourvoyeurs d'emplois ainsi que d'effets externes. Ainsi ont vu le jour des complexes industriels comme des aciéries, des raffineries, des cimenteries dans certains pays, mais le plus souvent des activités connexes des activités de production des matières premières. Le réseau bancaire, étant constitué soit de banques étatiques ou soit de filiales des banques étrangères, finançait de manière privilégiée les grands projets au détriment des projets locaux. Selon la Banque mondiale, les banques du continent ne prêtent qu'environ 30% de leurs ressources au secteur privé, la moyenne est de 60% dans les autres régions du monde, voire 70% dans les pays à revenu élevé. Le crédit bancaire est ainsi rationné privant les entrepreneurs locaux de ressources nécessaires au financement de leurs projets. Ce rationnement de crédit a entraîné une réduction du système de collecte de l'information auquel les marchés financiers désintermédiés ne peuvent se substituer. Il en est résulté une baisse de l'investissement et de la croissance du capital. Le financement des grands projets a aussi fait appel aux emprunts extérieurs entraînant un accroissement de l'endettement extérieur des pays africains, ce qui par la suite s'est révélé un goulot d'étranglement pour les économies de ces pays, alors même que les grands réseaux bancaires plaçaient leurs excédents à l'étranger. De surcroît les investissements directs étrangers ne se sont pas substitués aux crédits internes pour apporter le financement. En conséquence, la croissance des années récentes est restée faible relativement aux autres pays en développement. La pauvreté a subsisté et les transformations structurelles de la région et son intégration dans l'économie mondiale sont restées en retard. D'après la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED, 2005) ces contraintes financières sont à l'origine du recul de l'industrie manufacturière.

Quant à l'aide publique au développement (APD), malgré son augmentation continue et significative au cours de ces trois dernières années, ses résultats sont mitigés. Selon le Comité d'Aide au Développement (CAD) de l'OCDE « l'Afrique est le continent qui a le plus profité

de l'augmentation récente des flux d'aide ». La part de l'Afrique dans l'aide publique au développement totale est remontée à 46% en 2003 après être tombée à 36% en 1999. Mais en réalité ces flux croissants à destination de l'Afrique sont en grande partie imputables aux initiatives d'allègement de la dette et à l'aide d'urgence, qui ont représenté respectivement 19% et 8% du total de l'aide publique au développement ces deux dernières années. »

Pour tenter de résorber le déclin économique relatif du continent, les institutions de Bretton Woods ont imposé aux pays africains une politique d'austérité économique dite d'ajustement structurel. La politique d'ajustement structurel consiste essentiellement à libéraliser l'économie : libéralisation du système financier, réduction des dépenses publiques, privatisation des grandes entreprises. La contrepartie à cette politique a été le rééchelonnement de la dette extérieure et la garantie d'obtenir de futurs prêts.

Ces programmes d'ajustement structurels intervenus dans les années 1970 ont échoué à restaurer un climat économique propice à l'investissement et à l'emploi.

Il s'en est suivi une détérioration des acquis sociaux, une destruction des emplois publics, une diminution du pouvoir d'achat de la population, rejetant dès lors une partie de ceux-ci dans la paupérisation et la pauvreté. L'Afrique subsaharienne est la seule région au monde où le niveau de vie a diminué au cours de ces trente dernières années. Devant l'incapacité de l'Etat à créer les conditions minimales d'un progrès économique, des organisations non gouvernementales et des associations coopératives se sont constituées en vue de suppléer l'absence de l'Etat. Leurs activités consistent à octroyer des microcrédits destinés au financement des activités génératrices de revenus. Les bénéficiaires des microcrédits sont les populations « exclues » du réseau bancaire à savoir principalement les femmes, les pauvres dans le milieu urbain et dans le milieu rural.

Ces associations ou ces réseaux sont appelés des institutions de microcrédit ou dans un sens plus large les institutions de microfinance car en plus du crédit, elles offrent d'autres services comme l'épargne, l'assurance et le transfert de fonds. Le réseau bancaire formel, qui se caractérise par des structures calquées sur les modèles occidentaux est le plus souvent bien analysé, connu et mesuré alors que le secteur informel reste largement sous-estimé, bien que de très nombreux auteurs y compris notre contribution montrent qu'il constitue, du point de vue de l'épargne, une potentialité très importante dans la mesure où existe un « gisement » d'épargne chez les plus démunis sur lequel s'appuient les institutions de microfinance.

Les institutions de microfinance africaines n'ont vu le jour qu'après l'expérience de la Grameen bank au Bangladesh, cette banque de microfinance créée par Mohammed Yunus en

1983 compte en 2006 près de 4 millions de membres dont 96% de femmes qui possèdent 90% du capital de la banque. Son concept a fait école dans le monde entier notamment en Afrique. Mais il faut souligner qu'il existait d'anciennes formes de finance informelle en Afrique : les tontines, les clubs d'épargne, les banquiers ambulants, les usuriers. Ces différentes formes de finance informelle étaient mal structurées et servaient uniquement de recyclage de l'épargne de leurs clients.

Aujourd'hui l'Afrique subsaharienne compte plusieurs dizaines d'institutions de microfinance (l'ONG Microfinance Information exchange en dénombre 219) comprenant des milliers de clients, ces institutions se sont répandues et se développent dans tous les pays africains sans exception. Elles participent au financement et à l'expansion de bon nombre de micro entreprises.

Par exemple l'Afrique de l'ouest compte près de 2 millions d'unités de production industrielles ou micro-entreprises, ces dernières s'exercent essentiellement dans la branche commerce (45%), il s'agit du commerce de détail hors magasin. D'autres s'exercent dans les activités industrielles (28%), parmi les micro-entreprises industrielles, le secteur manufacturier occupe une place prépondérante (80%), le BTP représente les 20% restantes. Et enfin d'autres s'exercent dans les services, les micro-entreprises de service représentent 26% des micro-entreprises de la région et leurs activités sont en majorité localisées dans la restauration, la réparation, le transport et communication.

Mais l'apport de ces institutions de microfinance dans le paysage financier africain doit être nuancé, d'un côté :

- elles ont ramené les populations non bancarisées sur le marché financier,
- elles présentent des taux d'intérêt moins élevés que celui des usuriers,
- elles n'exigent pas de garantie et sont donc plus attractives pour les pauvres,
- les remboursements sont souples et adaptés,
- certaines proposent des séances de formation à la gestion du crédit,
- elles contribuent à lutter contre la pauvreté,
- elles servent de relais aux banques traditionnelles là où ces dernières n'existent pas.

D'un autre côté :

- Elles présentent des taux d'intérêt réels plus élevés que dans le système bancaire, ce qui exclut les plus « riches »,
- elles ne survivent que grâce aux subventions ce qui constitue une menace pour leur pérennité. En effet en cas de défaillance des bailleurs de fonds, elles ne pourront pas

continuer leurs activités ou seront obligées d'augmenter les taux d'intérêt qui sont déjà élevés,

- elles n'offrent dans la plupart des cas que des prêts finançant des investissements de court terme,
- les projets financés sont généralement des auto-emplois ou des emplois nécessitant une main d'œuvre peu qualifiée,
- le faible montant des prêts est un handicap pour dégager de la marge, et ce, malgré un taux de remboursement très élevé, en raison des coûts fixes ou des effets d'échelle.

Nous proposons une typologie des institutions de microfinance qui permet de dégager trois catégories :

- les institutions qui ont été créées comme prolongement d'activités professionnelles existantes, par exemple autour de la production du coton au Mali.
- Celles qui imitent le modèle de la Banque Grameen comme le SHDF (self help development foundation) au Zimbabwe.
- Et enfin celles provenant d'institutions mutualistes ou de la privatisation des banques agricoles ou des banques de développement, exemple de la FECECAM (fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel).

Le niveau du taux d'intérêt aussi est un indicateur qui permet de différencier les institutions de microfinance ? Certaines institutions appliquent des taux d'intérêt élevés qui couvrent leurs coûts. Elles sont donc rentables puisque le critère de rentabilité est un objectif de leur mode de gestion. Cette catégorie recouvre une grande part des institutions que nous avons appelées d'inspiration anglophone. D'autres ont des taux d'intérêt réels plus faibles proches des taux d'intérêt bancaires. Leur objectif est plus social que financier. Elles ne doivent leur viabilité que grâce aux subventions qu'elles reçoivent. Cela est fréquent pour les institutions que nous avons qualifiées d'inspiration francophone. En considérant les indicateurs de taille (mesurée par l'encours brut de prêts), d'efficacité (déterminée par le rapport du nombre d'emprunteurs à l'effectif du personnel), de risque (déterminé par le portefeuille à risque de plus de 30 jours) et de rentabilité (mesurée par le rendement de l'actif), ACSI est la meilleure institution de notre étude et l'une des meilleures au monde.

L'enjeu économique pour les pays africains est d'intégrer les deux concepts en alliant rigueur financière et impact social, c'est-à-dire la capacité pour les institutions de lutter contre la

pauvreté et d'être aussi rentable. En somme il s'agirait pour elles de devenir de véritables banques de microfinance.

Pour cela certaines mesures de politiques économiques doivent être envisagées.

Une politique monétaire restrictive de taux d'intérêt élevé et de protection de la rémunération de l'épargne va favoriser le développement du secteur informel au détriment du secteur formel, car elle va drainer l'épargne informelle vers les institutions de microfinance.

L'objectif de cette politique ne consiste pas à démanteler le secteur bancaire mais à créer un secteur financier moderne intégrant à la fois le réseau bancaire et les institutions de microfinance car la pierre angulaire d'une économie moderne est un secteur financier dynamique capable de prêter de l'argent aux entreprises du secteur formel et aux micro-entreprises du secteur informel afin que ces dernières se développent et créent des emplois.

Dans le cas contraire, les institutions de microfinance ne constitueront qu'une version institutionnalisée des usuriers traditionnels. Le refinancement, la création de nouveaux produits d'épargne universels sont un moyen d'intégration des deux systèmes financiers.

En définitive les objectifs prioritaires de la politique du secteur financier en Afrique subsaharienne doivent être la croissance et l'accès. Ils s'agit d'accroître la disponibilité et réduire le coût du crédit aux entreprises productives d'une part et d'accroître l'accès à l'épargne de base rémunérée d'autre part. Mais on attend aussi des institutions de microfinance qu'elles fournissent tous les services habituels du crédit et de l'assurance que les institutions de crédit traditionnelles refusent aux personnes à faibles revenus et aux micro-entreprises. Cela ne peut se faire sans coût, c'est-à-dire une politique économique délibérée.

## BIBLIOGRAPHIE

- ACSI (2001), *Strategic Business Plan 2001-2005*, Bahir Dar.
- ACSI (2004), *Institutional Profile, Current Status and Future Strategy*, Bahir Dar.
- Adéchoubou, M.A.(2004), «*Microfinance, Les Modèles Institutionnels : la FECECAM-BENIN* », Berne, UNCDF.
- Adams, D.(1991), « *Comment établir des marchés financiers ruraux durables* », in CIRAD, Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest, Paris, CIRAD.
- Adams, D.& Fitchett, D.dir, (1994), *Finance informelle dans les pays en voie de développement*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon.
- Adams, D.W. & Vogel, R.C.(1986), « *Rural Financial Markets in Low-income Countries: Recent Controversies and lessons* », World Development, vol. 14, n°4, 476-487.
- AEMFI (2000), *Review of Microfinance Industry in Ethiopia: Regulatory Framework and Performance*, Occasional Paper n°2.
- AEMFI (2000), *Microfinance Development Review*, vol.1, n°1, Addis Ababa.
- African Weekly, (28/11/45; 14/2/51; 25/3/53)
- Agbodjan, J.P.(1996), « *les activités informelles des diplômés universitaires dans l'emploi formel. Un petit pas vers l'entrepreneuriat privé dans la ville de Cotonou* », in Haudeville B. et Lelart M.(éds.), 1996.
- Agbodjan, J.P.(2000), « *Le financement de la petite entreprise au Bénin* », in M.LELART (éd), pp.139-155.
- Agnikpe, A. (1998), *Rapport sur la micro finance au Bénin*, PNUD.
- Albagli, C. & Henault, G.(éds.), (1994), *La création d'entreprise en Afrique*, Vanves, Edicef-AUPELF.
- Albregis, S.(1990), « *Le financement des petites entreprises* », in Neck A. et Nelson R.E.(éds.).
- Alderman, H. & Paxson, C. (1992), « *Do the poor Insure ? : A Synthesis of the Literature on Risk Sharing Institutions in Developing Countries.* » Manuscript, world Bank.
- Amable, B. & Guellec, D. (1992), « *Les théories de la croissance endogène* », Revue d'Economie Politique, 102(3), pp.313-377
- Amable, B. & Chatelain, J.B. (1996), « *Financial intermediation and growth : can public infrastructures help ?* », Document de travail, Juin.
- Amable, B. & Chatelain, J.B. (1997), « *Infrastructures financières et croissance économique* », XLVIe congrès de l'AFSE, 18 et 19 septembre.

Amha, W. (2003), « *Microfinance in Ethiopia : performance, Challenges and Role in Poverty Reduction* », AEMFI Occasional Paper n°7.

Aghion, B. & Gollier, C. (2000), « *Peer group formation in an adverse selection model* », The Economic Journal, n°110, pp. 632-634.

Amin, Aloysius A. & Amin, Rebecca M.N. (1993), « *Socio-economic analysis of informal rotating credit, savings and work groups in Cameroon's economy.*», RDG research paper n°1.

Araya, L. (1984), « *The Development of Savings and Credit Cooperatives in Ethiopia* », texte non publié, Addis Abeba.

Arnold, P.H.J. (1984), « *Savings Development Banking, a strategy for the Mobilization of small Savings at rural level for the use in Development programmes in Zimbabwe* », texte non publié, Harare.

Aryeetey, E. & Gockel, F. (1991), « *Mobilizing Domestic Resources for capital Formation in Sub-saharian Africa : A study of Informal Finance in Ghana* », Research paper 3, African Economic Reserch Consortium, Nairobi.

Aryeetey, E.(1994), « *Financial Integration and Development in Sub-Saharan Africa : A study of Informal Finance in Ghana* », Overseas Development Institute, Working Paper 78, London.

Aryeetey, E. & Steel, W.F. (1994), « *Les collecteurs d'épargne informels du Ghana peuvent-ils server d'intermédiaires financiers ?* », Finances & Développement, pp.36-37.

Aryeetey, E. (1995), *Informal Finance in Africa*, AERC/East African Educational Publishers, Nairobi.

Aryeetey, E. (1995), « *The use of Credit among Microentreprises in Ghana* », in Ellis S. and Fauré Y.-A.(dir.).

Aryeetey, E., Steel, W.F., Hettige, H., & Nissanke, M., (1997), « *Informal Financial Markets Under Liberalization in Four African Countries* », World Developpement, Vol.25, No 5, pp. 817-830.

Aryeetey, E. & Udry, C. (1999), « *rural Household Asset Choice in Ghana* », Manuscript : ISSER and Yale.

Aryeetey, E. & Udry, C. (2000), « *Saving in Sub-Saharan Africa* », CID Working Paper at Harvard University, n°38, January.

Aryeetey, E.(1996), « *Rural Finance in Africa: A review of institutional development and access for the poor* », Paper Presented at the Annual World Bank Conference on Development Economics.

Asfaw, A., von Braun, J., Assefa Admassie, A., & Jütting, J. (2002), « *The economics costs of illness in low income countries: The case of rural Ethiopia* », Mimeo.

Assogba, Y.(2003), « *L'économie populaire au Togo* » in Fall et Favreau, chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Université du Québec en Outaïais.

Azam, J.P.(1996), « *Savings and Interest Rates : The Case of Kenya.* », Savings and Development.

Badhuri, A. (1973), « *A study in Agricultural Backwardness under semi-feudalism* », The Economic Journal, vol.83, n° 329, 120-137.

Banque Mondiale (1988), *la mobilisation des ressources internes en vue d'une croissance durable stable*, vol.2, Washington, Banque Mondiale.

Barnejee, A. V., Besley, T. & Guinnane, T.W.(1994), « *Thy neighbor's keeper: the design of credit cooperative with theory and a test* », Quarterly Journal of Economics, vol.109, n°2, pp.491-515.

Basu, S.(1997), « *Why institutional credit agencies are reluctant to lend to the rural poor?: a theoretical analysis of the indian rural credit market* », world development, vol.25, n°7 pp.1081-1093.

Bechtel, H. (1988), « *Institutional and Operational Problems and Constraints in External Finance of Informal Savings and Credit Rings* », article non publié préparé pour la GTZ, Eschborn, Germany.

Becker, G. (1993), *A treatise on the family*. Cambridge : Havard University Press.

Begashaw, G. (1978), « *The Economic Role of Traditional Savings and Credit Institutions in Ethiopia* », Savings and Development, 1: 181-220.

Bekolo-Ebe, B. (1989), « *le système des tontines : liquidité, intermédiation et comportement d'épargne* », Revue d'Economie Politique, 95 (4), Juillet, Août.

Bencivenga V.R. & Smith, B.D. (1992), « *Deficits, inflation, and the banking system in developing countries : the optimal degree of financial repression* », Oxford Economic Papers n°44.

Bencivenga, V.R. & Smith, B.D. (1992) « *Financial intermédiation and endogenous growth* », Revue of Economics Studies, n°58, pp155-200.

Bencivenga, V.R., & Smith, B.D. (1993), « *Some consequences of credit rationing in an endogenous growth model* », Journal of Economic Dynamics and Control, vol 17.

Benton, A., Castells, M. & Portes, A.éds(1989), « *The informal Economy-studies in Advanced and Less Developed Countries* », John Hopkins University Press, Baltimore et Londres.

- Berger, A.N. & Udell, G. (2002), « *Small business credit availability and relationship lending. The importance of bank organisational structure* », *The Economic Journal*, 112, 32-53.
- Berthélemy, J.C. & Varoudakis, A. (1994), « *Intermédiation Financière et Croissance endogène* », *Revue Economique*, (45), 737-750.
- Berthélemy, J.C. & Varoudakis, A. (1995), « *Thresholds in financial development and economic growth* », *The manchester School*,(63), supplement, 70-84.
- Berthélemy, J.C. & Varoudakis, A. (1996), « *Economic growth, convergence clubs, and the role of financial development* », *Oxford Economic Papers*,(48), 300-328.
- Besley, T. & Coate, S. (1990), « *Group lending and repayment incentives* », Mimeo. Princeton University and University of Pennsylvania.
- Besley, T. (1994), « *Savings, Credit and Insurance* », in H. chenery and T.N. Srinivivasan, eds., *Handbook of development Economics*, Amsterdam : North-Holland.
- Besley, T. & Coate, S. (1995), « *Group lending, repayment incentives and social collateral*», *Journal of Development Economics*, vol 46, n°1, pp.1-18.
- Bigsten, A.P., Collier, S., Dercon, M., Fafchamps & al. (1998), « *Rates of Return on physical and Human Capital in Africa's Manufacturing Sector* », Mimeo., Centre for Study of African Economies, University of Oxford, Oxford.
- Biguma, N.C.(1990), « *les politiques d'appui au secteur informel: un exemple paradoxal de réussite : le Rwanda* », *tiers-monde*, vol.XXXI, n°122, Avril-Juin, pp.393-404.
- Binswanger, H. & McIntire, J. (1987), « *Behavioural and Material Determinants of Production Relations in Land Abundant Tropical Agriculture* », *Economic Development and Cultural Change*, 36, 73-99.
- Bohn, C. (1999), *Moving Forward : An Analysis of the Impact of the Self-Help Development Foundation of Zimbabwe Credit Programme*, Harare, ARE International in Zimbabwe.
- Bond, P. (1998), *Uneven Zimbabwe: A study of Finance, Development and underdevelopment*, Trenton N J Africa World Press.
- Bottomley, A. (1975), « *Interest Rate Determination in Underdeveloped Rural Areas* », *American Journal of Agricultural Economics*, vol.57, n°2, Mai.
- Bouman, F.J.A.(1977), « *Indigenous savings and credit societies in the third world : A message* », *Savings and Development* 1 : 181-218.
- Bouman, F.J.A.(1989), « *Small short and Unsecured: Informal credit in India* », New Delhi, Oxford University Press.

- Boyd, J.H. & Smith, B.D. (1992), « *Intermediation and the equilibrium allocation of investment capital* », *Journal of Monetary Economics*, n°30, pp. 409 - 432.
- Botzung, M.& Bissonais, A. (1998), *Appui et financement des micro et petites entreprises en Afrique : comparaison, analyse et perspectives*, Ministère des Affaires Étrangères-Coopération et Francophonie, Paris, 107 pages.
- Braeckman, C. (2003), *Les nouveaux Prédateurs*, Fayard, 309 pages.
- Buckley, G.(1996), « *Rural Credit in Malawi* », chapter 16 in Hulme and Mosley , vol 2.
- Buckley, G.(1997), « *Micro-finance in Africa : is it either the problem or the solution?* », *World Development*, vol.25, n°2, pp.1081-1093.
- Brand, V.(1987), *Savings Clubs in Zimbabwe*, A survey report, Harare, School of Social Work.
- Brasseul, (1989), « *L'économie du développement* » Edition colin-cursus.
- Brown, W.(2002), « *Microinsurance : The risks, perils and opportunities* », *Small Enterprise Development*, vol.12.
- Casson, M. (1982), *The entrepreneur : An Economic Theory*, Oxford, Martin Robertson.
- CERISE, (2002), *La gouvernance en microfinance, grille d'analyse et étude de cas*, document préparatoire à la rencontre du 15-10-2002, Paris 136 pages.
- CFRAR, (1993), « *Organisation du secteur informel* », Contribution au séminaire promotion du secteur informel en vue du développement de l'Afrique. Objectifs, approche et déroulement du projet, Bingerville, multig, Côte d'Ivoire.
- CGAP (2001), *Commercialisation et dérive de la mission des IMF : la transformation de la microfinance en Amérique Latine*, Etudes Spéciales, n°5, 24pages.
- Chandavakar, A.G. (1989), *Informal Credit Markets in Support of Microbusiness, Proceedings of the International Conference on Microenterprises in Developing Countries*, IT Publications, London.
- Chandavakar, A.G. (1998), *The role of informal credits markets, in support of micro business in developing countries*, Washington, Juin.
- Chant, S. (2003), *New Contributions to the analysis of poverty: methodological and conceptual challenges to understanding poverty from a gender perspective*, United Nations, Women and Development Unit, Santiago, Chile.
- Charmes, J.(1990), « *Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel en vue du développement de l'Afrique* », in OCDE, *Nouvelles Approches du Secteur Informel*, Paris, OCDE.

Charmes, J. (1998), « *Flexibilité du travail, pluralité des normes, accumulation du capital social : trois raisons pour les politiques économiques de s'intéresser au secteur informel en Afrique* », Communication au séminaire Comportement des ménages, dynamiques sociales et politiques publiques, Abidjan, ORSTOM.

Chao-Beroff, R., Amha, W., Tesfaye, M., Sefer, Y. & Tesgera, K. (2000), *Enhancing Rural Financial Intermediation in Ethiopia*, IFAD/World Bank.

Chen, M. & Dunn, E. (1996), *The Household Economic Portfolio* (AIMS) USAID.

Cheston, S. & Reed, L. (1999), « *Measuring Transformation: Assessing the Impact of Microcredit* », Paper Submitted to Microcreditsummit-5.

Cheston, S. & Kuhn, L. (2002), « *Empowering Women Through Microfinance* », Paper Submitted to Microcreditsummit-5.

Chimedza, R. (1984), *Savings Clubs :The mobilisation of Rural Finances in Zimbabwe*, Geneva, Rural and Employment Development Department, ILO.

Chipeta, C. & Mkandawire, M.L.C. (1991), « *The informal financial sector in Malawi* », Africa Review of Money, Credit and Banking, vol.2.

Chishawasha Mission, (1969), *An approach to the Credit Union Movement in Rhodesia*, Salisbury.

Christensen, G. (1993), « *The limits to informal financial intermediation* », World Development, vol. 21, n°5.

Christiansen, L. & Alderman, H. (2001), « *Child malnutrition in Ethiopia: Can Maternal Knowledge Augment the Role of Income?* », World Bank, African Region Working Paper Series n°22.

Churchill, C.F. (2004), « *La micro assurance est-elle une priorité pour les pauvres? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques* », in Guerrin and Served.

Churchill, C.F., Liber, D., Mc Cord, M.J. & Roth, J. (2004), « *L'assurance et les institutions de microfinance: guide technique pour le développement et la prestation de services de micro-assurance* », Genève, ILO et ADA.

CNUCED (2005), *Développement économique en Afrique : Repenser le rôle de l'investissement étranger direct*, UNCTAD/GDS/Africa.

COMMISSION EUROPEENNE (2003), *Le micro-crédit pour la petite entreprise et sa création : combler une lacune de marché*, Direction Générale Entreprise.

Contamin, B. (1990), « *Développement et financement de la PME en Côte d'Ivoire* », in G. Henault et R.M'Rabet, pp.115-127.

- Courakis, A.S. (1984), « *Constraints on banks choices and financial repression in less developed countries* », Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol.46, n°4.
- Dawson, J. & Jeans, A.(1997), *Looking Beyond Credit: Business development services and the promotion of innovation among small producers*, Intermediate Technology.
- Deaton, A. (1989), « *Saving in developing Countries : Theory and Review* », proceedings of The World Bank, Annual Conference on development Economics, Washington D.C.
- Deaton, A. (1997), « *Saving and Income smoothing in Cote d'Ivoire* », Journal of African Economies, (1) : 1-24.
- Deaton, A. (1997), « *The Analysis of Household Surveys, A microeconomic Approach to development Policy* », The World Bank, Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.
- Debraj, R.(1998), *Development Economics*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Defo, T.(1997), « *L'impact des circuits financiers informels et semi-formels dans la mobilisation de l'épargne et le financement du développement : cas de l'Afrique Francophone* », Africa Development Review, June, pp.234-70.
- Dejene, A.(1993), *The Informal and Semi-Informal financial sectors in Ethiopia : A study of Iqub, Iddir, and Saving and Credit Cooperatives*, African Economic Research Consortium, Nairobi, Kenya.
- Delanghe, K., Kena, J.F. & Kamuanya, M.G., (1995), *Etude sur le secteur informel d'Abidjan*, Abidjan, Banque Mondiale.
- Deliry-Anthaume, E.(1995), « *Les licenciés du secteur public deviennent-ils de nouveaux entrepreneurs ? difficiles reconversions au Togo* », in Ellis S. et Fauré Y.-A.(dir.).
- Deschamps, J.J., Grant, W. & al.(1988), *The Impact of Financial Market Policies : a Review of the Litterature and the Empirical Evidence*, EEPA, Discussion Paper n°21, USAID, Washington D.C., Octobre.
- Desroche, H. (1990), « *Nous avons dit (tontines). Des tontines Nord aux tontines Sud, allers et retours* », in M. LELART (éd), pp. 1-24.
- De Noray, S. (2004), *Les petites entreprises : un secteur vital pour les sociétés et qui contribue à la croissance*, in a très petite entreprise, HCCI, Paris, pp.41-54.
- De Soto, H.(1989), *The other path: the invisible revolution in the third world*, New York, Harper & Row.

- Develtere, P. (1998) « *Economie sociale et développement : les coopératives, mutuelles et association dans les pays en voie de développement* », Ouvertures Economiques, Séries Jalons.
- Dickey, D. & Fuller, W. (1981), *Likehood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root* », *Econometrica*, vol.49(4).
- Diouf, C.F. & Wade, M.B.(1993), « *La crise du financement de la petite et moyenne entreprise au Sénégal* », *Revue internationale PME*.
- Dixon, H. (1997), « *Finance and development* », *The Economic Journal*, n°107, mai.
- Doligez, F. (2003), *Microfinance et dynamiques économiques: quels effets après dix ans d'innovations financières ?* Communication aux XIXième journées du développement, quels acteurs pour quels développements? GEMDEV-Association Tiers –Monde, Paris, 16 pages.
- Doligez, F. (2002), *Innovations financières, financement du développement et dynamismes rurales*, in *les cahiers du développement*, Forum-CIRED, Université Paris X-Nanterre, pp.41-65.
- Doligez, F.(1996), *Etudes comparées de l'impact économique des systèmes de crédit rural*, in *Revue Tiers monde*, n°145, PUF, p.187-202.
- Donald, G. (1976), *Credit for Small Farmers in Developing Countries*, Boulder (Colorado).
- Drake, P.J. (1980), *Money, Finance and Development*, Oxford.
- Duneford, C. (2001) « *Building Better Lives : Sustainable Integration of Microfinance and Education in Child Survival, Reproductive Health, and HIV/AIDS Prevention for the Poorest Entrepreneurs* », Paper Submitted to Microcreditsummit-5.
- Easterly, W. & Levine, R. (1994), « *Africa's Growth Tragedy* » Paper presented to the AERC plenary, Nairobi.
- Eboué, C.(1990), « *Les effets macroéconomiques de la répression financière dans les P.E.D.* », *Economie Appliquée*, T.LXIII, n°4.
- Ehrlich, I.(1990), « *The problem of development : Introduction* », *Journal of political Economy*.
- Elbadawi, I. & Mweya, F.M. (1998), « *Can Africa's Saving Collapse be reverted ?* » manuscript : World Bank.
- Ellis, S. & Faure, Y.A.(dir.), (1995), *Entreprise et Entrepreneurs africains*, Paris, Karthala-ORSTOM.
- Engelhart, P.(1999), « *Vers un développement à l'africaine* », *Le Monde Diplomatique*, septembre 1999.

- Fafchamps, M., Czukas, K. & Udry, C. (1998), « *Drought and Saving in West Africa: Are Livestock a Buffer Stock?* », *Journal of Development Economics*, 55, 273-305.
- Faure, Y.A. & Labazee P.(1996), « *L'appui aux entrepreneurs privés africains. Fragilités, incertitudes et limites des dispositifs existants* », Communication au Colloque Systèmes de Soutien aux Sociétés Entrepreneuriales, Montréal, CCSBE-CCPME.
- Federal Democratic Republic of Ethiopia (2002), *Rural Development Strategies, Policies and Instruments*, Addis Ababa, Ministry of Information.
- Fergusson, B. (2003), « *Housing microfinance: a key to improving habitat and the sustainability of microfinance institutions* », *Small Enterprise Development*, vol.14,1, March, 21-31.
- Fiebig M., Hannig, A. & Wisniwisky (1999), *Saving in the context of Micro-finance*, Escborn.
- Freixas, X. & Rochet, J.C. (1997), « *Microeconomics of Banking* », Cambridge: M.I.T. Press.
- Garson, J.(1999), *Microfinance and anti-poverty Strategy: Donors' Perspective*, UNDP.
- Gautier, J.F.(2001), « *L'informel est-il une fraude fiscale? Une analyse micro économétrique de la fraude fiscale des microentreprises* », *Revue d'Economie du Développement*, n°3, pp.25-30.
- Geertz, C. (1982), « *The rotating credit association : A 'middle rung' in development* », *Economic Development and Cultural Change* 3 : 241-263.
- Gentil, D. & Servet, J.M. (sous la direction de), (2002), « *Micro finance : petites sommes, grands effets ?* », *Revue Tiers-Monde*, n°172, PUF, Paris, 238 pages.
- Gentil, D., Nieuwkerk, M., Fournir, Y. & Doligez, F. (2000), *Microfinance : orientations méthodologiques*, Commission, 2<sup>ème</sup> édition, 162 pages.
- Gentil, D. (2003), « *Les logiques de la microfinance* », in la coopération internationale face au libéralisme, Karthala, pp.379-407.
- Gentil, D. (2000), « *Viabilité des IMF : du projet à l'institution financière* », in *Aventures* n°90.
- Germidis, D & alii(éds) (1991), *Systèmes financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formel et in formel*, OCDE, Paris.
- Ghate, P. (1992), « *Interaction between the formal and Informal Financial Sectors* », *World development* , 20(6), pp. 859-872.
- Ghatak, M. (2000), « *Screening by the company you keep : Joint liability lending and the peer selection effect* », *Economic Journal*, vol.110, n°465, pp 601-631.
- Ghatak, M. (1999), « *Group lending, local information, and peer selection* », *Journal of development Economics*, vol.60, n°1 pp.27-50.

- Ghatak, M. & Guinnane, T.W. (1999), « *The economics of lending with joint liability: theory and practise* », *Journal of Development Economics*, vol.60, n°1, pp.195-228.
- Gibbons, D. & Meehan, J. (2000), « *The Microcredit Summit's Challenge : Working Towards Institutions Financial Self- Sufficient while Maintaining a Commitment to serving the Poorest Families* », Paper presented at the African Regional Microcredit Summit, Harare.
- Girard, L. (1997), « *Le financement de la micro et petite entreprise: analyse des démarches et mesures d'impact* », *Techniques Financières et Développement*, n°48/49, pp.18-31.
- Gobezie, G. (2004), « *Microfinance Development : Can Impact on Poverty and Food In-Security be Improved Upon ?* », Presented to International Conference on Microfinance Development in Ethiopia, 21-23 Janvier, AEMFI.
- Gobezie, G. (2001), « *Some Challenges of Micro-finance as an Anti-Poverty strategy* », Presented to International Workshop on Dimensions of Microfinance Institution in Sub-Saharan Africa: Relevance of International Experience, 7-8 July, Mekelle University: FBE.
- Gobezie, G. (1999), *Measurements and Determinants of Rural Poverty: A comparative Analysis of Three Villages*, Unpublished M.Sc Thesis, Addis Ababa University, Addis Ababa.
- Goodman, P. (2003), « *Fonds d'investissement internationaux : Mobilisation des investisseurs vers la micro finance* », Luxembourg, ADA.
- Greenwood, J. & Jovanovic, B. (1990), « *Financial development, growth, and the distribution of income* », *Journal of Political Economic*, vol. 98, n°5.
- Greenwood, J. & Smith, B.D. (1997), « *Financial markets in development, and the development of financial markets* », *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol.81.
- Greenwood, B. and Stiglitz, J. (1993), « *Financial market imperfections and business cycles* », *The Quarterly Journal of Economics*, Février.
- GRET & IRAM (1995), *Analyse de la dynamique des micro et petites entreprises et de leurs dispositifs d'appui*. Côte-d'Ivoire, Congo, Madagascar, Paris, Ministère de la coopération, Caisse française de Développement.
- Grossman G.M., & Helpman, E. (1994), « *Endogeneous innovation in the theory of growth* », *Journal of Economic Perspectives*, vol.8, n°1.
- Guillaumont, P. (1985), *Economie du développement*, Paris, Puf, vol.3.
- Guérin, I. (2003), *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte.
- Guillard, M. & Rajhi, T. (1993), « *Croissance et développement: le rôle des rationnements financiers* », *Revue économique*, n°2, pp 229-259.

- Guellec, D.(1992), « *Croissance endogène : les principaux mécanismes* », Economie et prévisions, n°106, Mai.
- Guérin, I. (2001), *Mécanismes d'Incitations et comportements coopératifs : le prêt à responsabilité conjointe*, communication aux journées de l'AFSE, Orléans.
- Gupta, K.L. & Islam, M.A. (1983), *Foreign capital, savings and growth*, Reidel, Dordrecht.
- Hall, N.P.(1987), *Self-Reliance in Practice: A study of burial societies in Harare*, Zimbabwe Journal of Social Development in Africa, vol.2, n°1.
- Haruko, A.(1999), *SHDF Savings clubs in Zimbabwe: Savings & Borrowing behaviour and activities*, Kobe, Graduate School of International Cooperation studies.
- Haudeville, B.(1990), « *Epargne informelle et financement de l'entreprise* », in G. HENAUULT et R. M'RABET, pp.77-85.
- Hart, K. (1971), « *Informal income opportunities and urban employment in Ghana* », présenté à la conférence sur le sous-emploi urbain en Afrique, Institute of Development Studies, University of Sussex, Journal of Modern African Studies, vol.2, n°1, pp.61-89.
- Hashemi, S. (1997), « *Building up Capacity for Banking with the Poor : The Grameen Bank in Bangladesh* », in Hartmut Schneider (eds): Microfinance for the Poor?
- Hashemi, S., Riley, A.P., Schuler, M.& Sydney, R. (1996), « *Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh* », World Development, vol.24, n°1, pp.633-635.
- Henault, G. & M'Rabet, R.(éds.) (1990), *L'entrepreneuriat en Afrique francophone. Culture, financement et développement*, Paris, John libbey Eurotext.
- Hill, P. (1970), *Studies in Rural Capitalism in West Africa*, Cambridge University Press.
- Hollis & Sweetman (1998), « *Microcrédit : what can we learn from the past ?*», World Development, 26(10), 1875-1891.
- Hugon, P.(1990), « *Approches pour l'étude du secteur informel(dans le contexte africain)* », in Salomé B., Schwartz A & Turnhamd, pp.81-101.
- Hulme, D.(2000), « *Is microdebt good for the poor people ?* », A note on the dark side of microfinance, Small Enterprise Development, 11(1):26-28.
- Hulme, D.(1999), *Impact assessment Methodologies for Microfinance : Theory Experience and Better Practice*, University of Manchester, Institute for Development Policy and Management.
- Hulme, D. & Mosley, P.(1996), *Finance against poverty*, London: Routledge.
- Huppi, M. & Feder,G. (1990), «*The role of groups and credit cooperatives in rural lending*», The World Bank Research Observer, vol.5, n°2, pp.187-204.

- Huyette, P.(1994), *Secteur informel et système d'emploi en Colombie*, thèse de Sciences Economiques, Université de Picardie-Jules-Verne.
- Holt, S. & Ribe, H.(1991), « *Developing financial institutions for the poor and reducing barriers to access for women* », World Bank Discussion Paper N°117, Washington, D.C.
- Holst (1985), « *Le rôle des institutions financières informelles dans la mobilisation de l'épargne* », in *Epargne et Développement*, Economica.
- Hymer, S.(1970), « *Capital and Capitalists* », Foreword to Hill, P., *Studies in Rural Capitalism in West Africa*, Cambridge University Press.
- International Capital Formation & Giassemi, F.(2000), *Review of Zimbabwe's Financial System :Identifying Gaps and Opportunities for Micro-finance*, Harare.
- IPC (GmbH) (1988), « *Rural Finance in Ghana* », A Research Study on behalf of Bank of Ghana, Frankfurt.
- Izumida, Y.(1994), « *Le kou au Japon: un précurseur de la finance moderne* », in *Finance Informelle dans les Pays en Développement*, sous la direction de Adams et Fitchett, PUL.
- Johnston, R.B. & Pazarbasioglu, C. (1995), « *Linkages between financial variables, financial sector reform and economic growth and efficiency* », IMF Working Paper, n°95/100.
- Jaffee, D.M. & Russel, T.(1976), « *Imperfect Information, uncertainty and credit Rationing*», *Quarterly Journal of Economics*, 90, pp.651-666.
- Kabeer, N.(1997), « *Tactis and Trade-offs: Revisiting the Links Between Gender and Poverty*», *IDS Bulletin* vol 28, n°3.
- Kessler, D.(1985), « *Endettement, épargne et croissance dans les pays en développement* », in *Epargne et Développement*, Economica.»
- Kessler, D. & Ullmo, P.A. (1985), *Epargne et développement*, Economica
- Kessler, D. & Strauss-Kahn , D. (1984), « *Existe-t-il un lien entre l'épargne intérieure et l'afflux de capitaux extérieurs ?* », *Revue du Tiers Monde*.
- Kessler, D. & Lavigne, D. (1984), « *Dette publique et épargne des ménages* », cahier du CEREPI, miméo.
- Khandker, S.R. (1998), « *Fighting poverty with microcredit: Experience from Bangladesh* », New York : Oxford University Press.
- Khandker, S.R.(1998) « *Microcredit Programme Evaluation : A Critical Review* » in *IDS Bulletin : Micro-credit : Impact, Targeting and Sustainability*, vol.29, n°4.
- King, R.G., & Levine, R. (1993), « *Finance, entrepreneurship, and growth* », *Journal of Monetary Economics*, vol.32.

- King R.G. & Levine, R. (1993), « *Finance and Growth : Schumpeter might be right* », The Quarterly Journal of Economics, Août.
- King, R.G., & Levine, R. (1993), « *Finance, entrepreneurship and growth* », Journal of Monetary Economics, n°32.
- Knight (1921), *Risk, uncertainty and profit*, Boston Houghton-mifflin.
- Kropp, E. & Seibel, H.D. (1989), *Linking Self Help Groups and Banks in Developing Countries*, GTZ, Eschborn.
- Labie, M. (2003 a), « *Microfinance et fonds de placement: quels sont les types d'articulation envisageables et comment peut-on les évaluer?* », Actes des 8èmes journées scientifiques du réseau Entrepreneurial de l'Agence Universitaire de la Francophonie, Rouen, mai, 369-377.
- Labie, M.(2003 b), « *Corporate Governance in the Non-Profit Sector : a Framework for Microfinance Organisations* », 19<sup>th</sup> EGOS Colloquium, Copenhagen Business School, July.
- Labie, M.(2003 c), « *How can we value microfinance Funds?*», Microentreprise Americas, Inter-American Development Bank, Washington D.C., Autumn, 10-11.
- Lacoste, B.(1998), *Evaluation of the technical Training Programme*, Harare SHDF-ADRAI.
- Lacoste, J.P., Mungoshi V., and Wachenuka D.(2000), *Manangement of Ressources among Poor Households in Zimbabwe : A case study of Savings Clubs members*, Harare, ADRAI-SHDF.
- Lacoste J.P., Raftopoulos B.(2001), « *Savings Mobilisation to Micro-finance : A Historical Perspective on the Zimbabwe Savings Development Movement* », Paper presented at the International Conference on Livelihood, Savings and debts in a changing World: Developing Sociological and Anthropological Perspectives, wageningen, the Netherlands.
- Lafoucarde, A.L., Isern, J., Mwangi, P., Brown, M. (2005), « *Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique*», Papier préparé pour l'ONG MIX (Microfinance Information Exchange).
- Lautier B.(1994), *L'économie informelle dans le tiers monde*, collection Repères, La Découverte.
- Lachaud J.P. & Penouil M.(dir) (1985), *le développement spontané. Les activités informelles en Afrique*, Pédone, Paris.
- Laffont, J.-J. & N'Guessan, T. (1999), « *Group lending with adverse selection* », Mimeo, IDEI Toulouse.
- Lanha, M.(2001), *Le prêt de groupe de caution solidaire : Typologie, efficacité et mesure empirique*([www.soft-labo/TheMag/Economics/Lanha2001b.pdf](http://www.soft-labo/TheMag/Economics/Lanha2001b.pdf)).
- Leite, S.P.(1982), « *Interest Policies in West Africa* », IMF Staff Papers, Vol.29, N°1, Mars.

- Lelart, M.(1990), *La tontine : pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, AUF/JLE .
- Lelart, M. & Lespès, J.L. (1985) « *Les tontines africaines : une expérience originale d'épargne et de crédit* », *Revue de l'Economie Sociale*, pp.157-159.
- Lelart, M.(éd) (2000), *Finance informelle et financement du développement*, Beyrouth, AUPELF/FMA.
- Lelart, M. & Gnansounou, S.(1990), « *Tontines et tontiniers sur les marchés africains : le marché St Michel de Cotonou* », in M.LELART (éd), pp.109-133.
- Levine (1997), « *Financial development and economic growth : views and agenda* », *Journal of Economic Literature Review*, vol.35, pp 688-726.
- Lewis, W. A.(1954), *Economic Development with Unlimited Supplies of labour*, The Manchester School.
- Lladser, A. (1997), & Nisima-calmel, W.(1996), « *Croissance endogène et imperfections des marchés financiers* », Communication au XLV congrès de l'AFSE, septembre.
- Lladser, & Nisima-calmel, W.(1996), « *Croissance endogène et marchés financiers : une modélisation VAR* », colloque de la firme bancaire, Evry, Janvier.
- Lipton, M. (1977), « *Why poor people stay poor* », *A Study of Urban Bias in World Development*, Temple Smith, London.
- Ma, C.H. & Smith, B.D.(1996), « *Credit market imperfections and economic development : theory and evidence* », *Journal of Development Economics*, vol 48.
- Mahieu, F. R.(1990), *Les fondements de la crise économique en Afrique*, L'Harmattan, Paris.
- Mai Salé, A.(2000), *La théorie de la répression financière à l'épreuve des faits : le cas des pays africains de l'UEMOA*, in M.LELART, pp.189-210.
- Magazine de l'Entreprise, n°12 du 5 Janvier 2002.
- Mankiw, G., Romer, D. & Weil, D.N. (1992), « *A contribution to the empirics of economic growth* », *Quarterly Journal of Economics*,107.
- Marx, M., Losse K. & Chikami M.(1997), *Micro-credit in Zimbabwe: Business not Charity*, The Credit Programme of Self-Help Development Foundation of Zimbabwe, Harare, Konrad Adenauer Foundation.
- Matin, I., Hume, D. & Rutherford, S.(2000), « *Finance for the poor: from microcredit to microfinancial services* », Manchester: IDPM.
- Matin, I., Hulme, D. & Rutherford, S. (1999), « *Financial services for the poor and poorest: deepening understanding to improve provision* », Finance and Development Research Programme Working Paper Series n° 9, Manchester: IDPM, University of Manchester.

- Mayoux, L.(2002), « *Women's Empowerment or Feminization of Debt? Towards a New Agenda in Microfinance* », One World Action.
- Mayoux, L.(1999), « *Questionnig virtuous spirals: micro-finance and women's empowrment in Africa* », Journal of International Developpement, vol.11, pp.957-984.
- Maystadt, J.F. (2004), « *Micro finance au Nord: un effet de mode importé du Sud?* », Mondes en Développement, vol.32, n°126, p.69.
- Mc Nelly, B., & Mc Cord, M.(2002), *Credit with Education Impact*, Review n°2, Economic Capacity and Security, Freedom From Hunger (FFH).
- Mckinnon, R.I.(1973), « *Money and capital in economic development* », Washington D.C., Brookings Institution.
- Mc Kernan, S.-M. (1998), « *The impact of micro-credit programs on self-employment profits: do non credit program aspects matter?* », Mimeo, Federal Trade Commission.
- Mehan, F.(2001), *Usage and Impacts of Micro-credit Provision: A case Study Based on the credit Operations of the Dedebit Credit and Saving Instituions (DECSI)*, Tigray, Mekelle University.
- de Meza, D.& Webb, D.(2000), « *Does credit Rationing imply Insufficient lending?* », Journal of Public Economy, 78, pp.215-234.
- Microbanking Bulletin (2005), *The Scope of funding Microfinance*, n°11, August.
- Microfinance Information eXchange (2007), « *Ranking of Microfinance Institutions* », a report from the Microfinance Information eXchange, December.
- Miller, L.F. (1977), *Agricultural Credit and Finance in Africa*, New York, Août.
- Miracle, M.P., Miracle, D.S., & Cohen, L. (1980), « *Informal Savings Mobilization in Africa*», Economic Development and Cultural Change, vol.28, n°4, Juillet.
- Montalieu, T.(2002), « *Les instituons de micro crédit: entre promesses et doutes, quelles pratiques bancaires pour quels effets?* », Mondes en Développement, Tome 30, n°119, pp.21-32.
- Morduch, J.& Haley, B.(2002),«*Analysis of the effects of Microfinance on poverty reduction*», NYU Wagner Working Paper, n°1014.
- Morduch, J.(2000), « *The micro-finance schism* », World Development, vol.28, n°4, pp.617-629.
- Morduch, J. (1999), « *Between the state and the market: Can Informal Insurance Patch the Safety Net?* », The World Bank Research Observer, vol 14, n°2.
- Morduch, J. (1999a), « *The Microfinance promise* », Journal of Economic Litterature, vol 37, pp.1569-1614.

- Morduch, J.(1999b), « *The role of subsidies in micro-finance: evidence from the Grameen Bank* », Journal of Development Economics, vol.60, pp.617-629.
- Morduch, J.(1995), « *Income smoothing and Consumption smoothing* », Journal of Economic Perspectives, vol.9, 103-114.
- Mourgues, N. (1990), « *Réflexions sur les mécanismes financiers* », in M. LELART, pp.245-266.
- Moustapha, M. (2000), « *Capital et Investissement dans le secteur informel au Bénin* », in M. LELART, pp.119-137.
- Moyo, T. (1999), *Thematic Issues Impact of Financial Sector Liberalisation*, Harare, Poverty Reduction Forum/SAPRIN.
- Moyo, T. (2001), *Financial Sector Liberalisation and the poor: A critical evaluation*, SAPRIN, Zimbabwe.
- Mwega, F.(1997), « *Saving in Sub-Saharan Africa : A comparative Analysis.* », Journal of African Economies, 6(3) (supplement),199-228.
- Mwega, F., Mwangi, N. and Ngola, S.M. (1990) « *Real Interest Rates and the Mobilisation of Private Savings in Africa : A case Study of Kenya* », AERC Research Paper n°2.
- Nisbet, C.T. (1973), « *Informal Lenders as Suppliers of Development Credits to Small Farmers in Developing Countries: Attractive or Deceptive Alternative* », A.I.D., Spring Review of Small Farmer Credit, Vol.XV, Washington D.C., Juin.
- Nissanke, M. and Aryeetey, E.(1998), *Financial Integration and development, Liberalization and reform in Sub-Saharan Africa*, ODI and Routledge, London.
- Norro, M.(1994), *Economies Africaines : Analyse économique de l'Afrique Subsaharienne*, ouvertures économiques, Séries Balises.
- Nowak, M.(2005), *On ne prete (pas) qu'aux riches : la révolution du microcrédit*, J.C Lattès.
- Nteziyaremye, A. and Mknelly, B.(2001), « *Mali poverty Outreach study of the kafo Jiginew and Nyèsigiso credit and savings with Education programs* », FFH, Research paper N°7.
- OCDE & BAD (2005), *Perspectives économiques en Afrique*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), CAD, *Coopération pour le développement*, Rapport 2004, Paris.
- Osmani, L.N.K. (1998), « *Impact of Credit on the Relative Well-Being of Women : Evidence from the Grameen Bank* », in IDS Bulletin: Micro-credit: Impact, Targeting and sustainability, vol. 29, N°4.
- Oshikoya, T.W. (1992), « *Interest Liberalization, Savings, Investment and Growth: The case of Kenya* », Savings and Development, 26.

Osuntogun, A. & Adeyemo, R. (1981), « *Mobilization of Rural Savings and Credit Extension by Pre-Cooperative Organisations in South Western Nigeria* », Savings and Development, n°4, Milan.

Otero, M.(1999), « *Bringing development back, into microfinance* », Journal of Microfinance, 1(1), 8-19.

Pairault, T.(1993), « *Banques des PME et financement tontinier à Taiwan* » in B. PONSON et J.L. SCHAAN (éds), *L'esprit d'entreprise, aspects managériaux dans le monde francophone*, AUPELF/John Libbey Eurotext, PP.427-446.

Pearl, M. & Philips, M. (2001), « *Grameen Bank, which pioneered Loans for the poor, Has hit a repayment snag* », Wall Street Journal, 27 novembre.

PNUD (1993), *Rapport sur le développement humain*, Economica.

Rafinot, M. & Venet B.(1998), « *Approfondissement financier, libéralisation financière et croissance : le cas de l'union économique et monétaire ouest africaine* », Economie Monétaire et Financière, 4 et 5 juin.

Rahman, A.(1999), « *Microcredit Incentive for Equitable and Sustainable Development: who pays?* », World Development, Vol.27, N°1, PP.64-82.

Robinson, M. (2001), *The microfinance revolution*, World Bank.

Roe, A.R. (1971), « *Some Theory concerning the role and failings of Financial Intermediation in Developing Countries* », Capital Market Imperfections and Economic Development, World Bank Staff Working Paper, N°338, Washington D.C., juillet.

Romer, P.M. (1994), « *The origins of endogeneous growth* », Journal of Economic Perspectives, vol 8, n°1.

Romer, P.M. (1986), « *Increasing returns and long run growth* », Journal of political Economy, vol.94.

Roubini, N. & Sala-I-Martin, X. (1992), « *Financial repression and economic growth* », Journal of Development Economics, vol 39.

Rostow, W.W.(1959), *The stages for Economic Growth*, Economic History review.

Roubini, N. and Sala-I-Martin X. (1995), « *A growth model of inflation, tax evasion and financial repression* », Journal of monetary Economics, vol.35.

Rutherford, S.(2002), *The Economics of Poverty: How people manage Their Money*, SafeSave Bangladesh.

Rutherford, S.(2000), *The poor and their money*, Oxford Press.

Salomé B., Schwartz & Turnham D.(sous la dir.de) (1990), *Nouvelles Approches du secteur informel*, OCDE, Séminaires du Centre de Développement, Paris.

- Saunders, R.(1996), *Associational Life and Civil Society in Zimbabwe*, Unpub.Mimeo, Harare.
- Schmidt, R.H. & Kropp, E.(1987), *Rural Finance: Guiding Principles*, Eschborn, Germany.
- Schneider, H.(1997), *Microfinance for the poor?*, OECD/IFAD.
- Schreiner, M.(2002), « *Aspects of outreach : A framework for discussion of the social benefits of microfinance* », *Journal of International Development*, 14(5), 1-13.
- Schumpeter, J. (1991), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Scialom, L.(1997), « *La fonction de prêteur en Dernier Ressort* », *Problèmes Economiques*, n° : 2.541-2.542, pp.75-77.
- Sebstad, J. (2002), *A Short Study on Microfinance in Ethiopia* (Study prepared for SIDA), Addis Ababa.
- Seibel, H.D. & Marx, M.T.(1987), *Rural financial markets in Africa : case studies of linkage between informal and formal financial institutions*, saarbruecken, Fort Lauderdale : Breitenbach Publishers.
- Seibel, H.D. & Marx, M.T.(1987), *Dual financial markets in Africa*, Germany, Saarbrucken : Breitenbach.
- Seibel, H.D.(1989), « *Linking Formal and Informal Financial Institutions in Africa and Asia*», *Proceedings of the International Conference on Microenterprises in Developing Countries*, IT Publications, London.
- Seibel, H.D. & Parahusipu, U.(1994), « *Liens entre la finance formelle et la finance informelle- Exemple indonésien* », in D.ADAMS et D.FITCETT, op .cit., pp.283-292.
- Seibel, H.D.(1996), « *Finance formelle et informelle: stratégie de développement des systèmes locaux de financement* », *Revue du Tiers Monde*, n°145, Janvier-Mars, pp.97-114.
- Serre, J.M.(1988), *la politique monétaire*, in P. et S. GUILLAUMONT, pp.233-270.
- Servet, J.M. & Dupuy, C. (1994), « *Pratiques informelles d'épargne et de prêt : Exemples sénégalais* », in *Finance Informelle dans les pays en Développement*, sous la direction de Dale W. Adams & Delbert A. Fitchett, Presses Universitaires de Lyon.
- Servet, J.M. (1990), « *Représentations de la monnaie et des supports d'épargne et limites de la mobilisation de l'épargne informelle : hypothèses de travail pour une enquête au Sénégal* », in G. HENAULT et R. M'RABET, pp.87-96.
- Sharpe, S.(1990), « *Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts : A Stylized Model of Customer Relationships* », *Journal of Finance*, XLV (4), pp.1069-1087.

Sinzogan, C.(2002), « *Analyse de l'efficacité des institutions de micro-finance au Bénin* », Communication aux journées du réseau entrepreneuriat, Cotonou.

Simanowitz, A. (2003), « *Microfinance, poverty and social performance: Overview* », IDS Bulletin, 34(4), 1-9.

Simanowitz, A. (2000), « *From event to process: current trends in microfinance impact assessment* », Small Enterprise Development, 12 (4), 11-21.

Simanowitz, A., Nkuna, B. & Kasim, S. (2000), « *Overcoming the Obstacles of Identifying the poorest Families* », Paper Submitted to Microcreditsummit-5.

Smith, G.A.(1983), « *A strategy for Rural Development: The Work of the Savings Development Movement in Zimbabwe* », Etude de cas, Regional African Workshop on Innovative Participatory Rural Development.

Snodgrass, D.R. & Sebstad, J.(2002), *Client in Context: The Impacts of Microfinance in three Countries Synthesis Report*, AIMS.

Snodgrass, D.R. & Richard, H. P. (1983), « *Reform of rural credit in Indonesia : Inducing Bureaucracies to behave competitively* », Development Discussion Paper N° 315, Cambridge, Massachusetts : Havard Institute For International Development, Harvard University.

SHDF, (1996), *Self-Help in Action: Savings Clubs*, Harare.

SHDF Credit Programme (2000), *Annual Programme, Annual reports 1997, 1998, 1999, and portfolio Report*.

Soedjede, D.A.(1990), « *L'épargne et le crédit non structurés au Togo* », in LELART, pp.203-237.

Solow, R.M.(1996), « *A contribution to the theory of economic growth* », Quarterly Journal of Economics, vol. 70.

Southern Africa Foundation for Economic Research (SAFER) (1988), *The Credit Union Movement in Zimbabwe: A Diagnostic Study*, Harare.

Spinet, J.B.(2000), « *Viabilité des IMF: du projet à l'institution financière* », in Aventures n°90.

Solow, R.M. (1996), « *A contribution to the theory of economic growth* », Quarterly Journal of Economics, vol.70.

Steel, W.F., Aryeetey, E., Hettige, H. & Nissanke, M.(1997), « *Informal Financial Markets Under Liberalization in Four African Countries* », World Development, 25(2), 817-830.

Stiglitz, J.E.(1989), « *Financial markets and development* », Oxford Review of Economic Policy, vol.5, n°4.

- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1992), « *Asymmetric Information in Credit Markets and Its Implications for Macroeconomics* », Oxford Economic Papers, 44, pp.694-724.
- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1981), « *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information* », American Economic Review, vol.71, n°3, pp.393-410.
- Stiglitz, J. (1990), « *Peer Monitoring and Credit Markets* », World Bank Economic Review, vol.4.
- Tefempa, G. & Amin, R. (1999), « *Etude de trois systèmes financiers décentralisés: Cameroun coopérative de crédit mutuel, Micro-projet productif en faveur des femmes au Cameroun, et société de développement de coton* », Studies in Rural Microfinance, n°9, Africa Region/World Bank, September.
- Timberg, T.A. & Ayar (1980), « *Informal Credit Markets in India* », Domestic Finance Studies, n°62, Washington D.C., Mai
- Townsend, R. (1995), « *Consumption Insurance : An Evaluation of Risk-Bearing Systems in Low-Income Countries* », Journal of Economic Perspectives, 9, 83-102.
- Udry, C. (1994), « *Risk and Insurance in a Rural Credit Market : an Empirical Investigation in Northern Nigeria* », Review of Economics Studies, 61(3), n°208, pp.495-526.
- Udry, C. (1990), « *Credit Markets in Northern Nigeria : Credit as Insurance in a Rural Economy* », World Bank Economic Review, 4(3).
- USAID Zimbabwe (1999), *Review of the Legal and Regulatory Framework For Microfinance Institutions in Zimbabwe*, Harare.
- Van Tassel, E. (1999), « *Group Lending under Asymmetric Information* », Journal of Development Economics, vol. 60, n°1, pp.3-25.
- Varian, H. (1990), « *Monitoring Agents with Other Agents* » Journal of Institutional and Theoretical Economics, vol.146, n°1, pp.153-74.
- Villa, P. (1996), « *Croissance et contrainte financière dans les PED* », document de travail CEPII, n°96-11, Octobre.
- Vincent, F. (2000), *Le système de micro crédit permet-il le développement ?*, Problèmes Economiques, n°2666, pp.24-29.
- Von Pischke, J.D. (1996), « *Measuring the Trade-off between Outreach and Sustainability of Microenterprise Lenders* », Journal of International Development, 2, 183-198.
- Von Pischke, J.D. & Rouse, J. (1983), « *Selected Successful Experiences in Agricultural Credit and Rural Finance in Africa* », Savings and Development, N°1, Milan.
- Vreeland, J. & Przeworski, A. (2000) « *The Effect of IMF Programs on Economic Growth* », The Journal of Development Economics, vol.62, n°2, pp.385-421.

Wai, U.T. (1957), « *Interest Rates Outside the Organised Money Markets in Underdeveloped Countries* », IMF Staff Papers, vol.6, n°1.

Webster, L. & Fidler(eds.) (1995), « *The informal sector and micro-finance institutions in west Africa* », The Industry and Energy and Division, The Private Sector Development Departement, World Bank, Washington, D.C.

West, M.(1990), *African Middle Class Formation in Colonial Zimbabwe 1890-1965*, PhD Harvard University.

Whitsun Foundation (1980), *Peasant Credit Sector Plan for Zimbabwe*, préparé par Peter Thomas & Associates with the Whitsun Foundation Directorate, Harare, Février.

le Togolais du 10/10/2002.

Wiesmann, D. & Sharma Jütting, J.(2000), « *The role emerging movement of community based health insurance in sub-saharan Africa: Experiences and lessons learned* », Afrika Spectrum, 193-210.

Williamson, S.D.(1997), « *costly monitoring, loan contracts, and equilibrium credit rationing* », Quarterly Journal of Economics, vol.2, n°408, Février.

World Bank (2001), *World development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, Oxford University Press.

Wright, G.N.A. & Dondo, A. (2001), « *Are you poor enough: Client Selection by microfinance institutions* », Retrieved March 27, 2003, from MicroSaveAfrica (an initiative of Austria/CGAP/DFID/UNDP).

Wright, G.A.N.(2000), « *Microfinance Systems : Designing quality financial servics for the poor* », Dhaka: University Press Ltd, London and New York: Zed Books.

Wright, G. A.N., Kassente D., Ssemogerere, G. & Mutesasira, L. (1999), « *Vulnerability, Risks, Assets and Employment: The Impact of Microfinance on Poverty Alleviation* », Contribution to World Development Report 2001.

Wolff, E. (1998), « *Recent Trends in the Size Distribution of Household Wealth* », Journal of Economic Perspectives, 12(3), 131-150.

Yaron, J. (1994), « *What makes rural finance institutions successful?* », World Bank Research Observer, 9(1), 49-70.

Yaron, J. & al (1992), *Rural Finance Issues, Design and best Pratices*, World Bank.

Yaron, J.(1990), « *Successful rural financial institutions* », World Bank Staff, Working Paper XX.

Yunus, M. (1999), « *How Donor Funds Could Better Reach and Support Grassroot Microcredit Programmes Working Towards the Microcredit Summit's Goal and Core Themes* », Paper Submitted to Microcreditsummit-5.

Yunus, M. (1994), *Grameen Bank As I See It*, Dhaka: Grameen Bank.

Zaid, N.S.L., Narayana & al (eds) (2002), *Microfinance: Theory, Policy and Experience*, Mekelle University.

Zegeye, Dereje & Abebe (1999), *ACSI: Preliminary Impact Assesment*, Bahir Dar.

Zeller, M. & Sharma, M. (1998), *Rural Finance and Poverty Alleviation*, IFPRI, Washington.

Zimbiti, S. (2000), « *SHDF in the 1960's* », The SHDF Magazine volume 1, Number 4.

## **RESSOURCES ELECTRONIQUES:**

**ADA (Appui au Développement Autonome) et CEREM-LUX  
(Centre de Recherche en Micro-Finance à Luxembourg)**

<http://www.synapse.lu/adaceremlux>

**L'Agence française pour le développement**

<http://www.afdb.org>

**Développement International Desjardins**

<http://www.did.qc.ca/microcredit>

**Enterweb - la page web du Développement des Entreprises/Microcrédit :**

[http://www.ilo.org/public/english/65entrep/finance/fin\\_pub.htm](http://www.ilo.org/public/english/65entrep/finance/fin_pub.htm)

**Microenterprise Innovation Project (USAID) :**

<http://www.mip.org/>

**Microfinance Network :**

<http://www.bellanet.org/partners/mfn/>

**Microfinance Information Exchange**

<http://www.mixmarket.org>

**Planète Finance**

<http://www.planetfinance.org>

**Consultative group to assist the poorest**

<http://www.cgap.org>

**Epargne sans frontière**

<http://www.esf.asso.fr>

**Programme des Nations Unies pour le développement**

<http://www.undp.org/sum>

# **ANNEXES**

## **LISTE ET DEFINITION DES INDICATEURS :**

### **PORTEE**

**Emprunteurs** = Nombre d'emprunteurs actifs ayant un prêt en cours

**Encours brut de prêt** = Encours brut de prêt, non ajusté

**Pourcentage d'emprunteurs femmes** = Nombre d'emprunteurs femmes/nombre d'emprunteurs

**Solde moyen de prêt par emprunteur** = Encours brut de prêts/nombre d'emprunteurs

**Solde moyen de prêt par emprunteur/PNB par habitant** = Solde moyen de prêt par emprunteur/PNB par habitant

**Epargnants** = Nombre d'épargnants avec livret de banque et compte de dépôt à terme

**Epargne** = Valeur totale des livrets de banque et des comptes de dépôt à terme

**Solde moyen de prêt par épargnant** = Epargne/nombre d'épargnants

### **STRUCTURE FINANCIERE**

**Ratio épargne/dettes** = Total de l'épargne/total des dettes

**Ratio capital/actif** = Total des fonds propres/total de l'actif

### **PERFORMANCE FINANCIERE**

**Rendement de l'actif (ROA)** = Résultat opérationnel net, après impôts/total moyen de l'actif

**Rendement des fonds propres (ROE)** = Résultat opérationnel net, après impôts/total moyen des fonds propres

**Auto-suffisance opérationnelle (OSS)** = Produits financiers/ (charges financières + charge nette de provision pour prêts irrécouvrables + charges d'exploitation)

**Ratio de produits financiers** = Produits financiers/ total moyen de l'actif

### **EFFICIENCE ET PRODUCTIVITE**

**Charges d'exploitation/encours brut de prêts** = Charges d'exploitation/encours moyen de prêts

**Coût par emprunteur** = Charges d'exploitation/nombre moyen d'emprunteurs

**Coût par emprunteur/PNB par habitant** = coût par emprunteur/PNB par habitant

**Coût par épargnant** = charges d'exploitation/nombre moyen d'épargnants

**Coût par épargnant/PNB par habitant** = coût par épargnant/PNB par habitant

**Emprunteurs par effectif du personnel** = Nombre d'emprunteurs/effectif du personnel

**Epargnants par effectif du personnel** = Nombre d'épargnants/effectif du personnel

### **QUALITE DU PORTEFEUILLE**

**PAR >30 jours** = Solde moyen des prêts ayant plus de 30 jours d'arriérés/encours brut de prêts