

# Le partage du marché formel du crédit entre institutions de microfinance et banques

Magloire LANHA

Laboratoire d'Economie d'Orléans

[Magloire.Lanha@univ-orleans.fr](mailto:Magloire.Lanha@univ-orleans.fr)

Version : 12 juin 2003\*

## Résumé

L'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine connaît le développement d'institutions de microfinance (IMFs) qui partagent avec les banques le marché formel du crédit. D'une part nous montrons comment l'anticipation d'un coût effectif élevé est un critère de sélection entre IMFs et banques par les emprunteurs. D'autre part, nous essayons de caractériser le partage entre IMFs et banques en nous fondant sur leurs technologies, notamment leurs stratégies de « monitoring » et la taille optimale du montant de prêt compatible avec leur structure de coût de court terme. Nous mettons en évidence la possibilité de zone de chevauchement sur le marché du crédit, mais aussi celle de gap architectural. Dans le long terme, ces situations sont au cœur des dynamiques institutionnelles sur le marché formel du crédit.

**Mots clés :** IMF – Architecture financière – Monitoring – Taille du prêt – Taux d'usure.

**Codes JEL :** G2 - D82 - L1 - R51

\* \*

\*

## Microfinance institutions and banks: sharing the formal credit market

### Summary

Microfinance institutions (MFIs) are growing and sharing the formal credit market in the West African Economic and Monetary Union. First, we show that anticipated cost might be a crucial selection key between MFIs and banks. Second, we try to characterize the share of the credit market between MFIs and banks considering their technologies. We especially consider their “monitoring” strategies and their optimal loan size referring to their short term cost structure. We show the possibility of an *overlapping* on the credit market, but also the possibility of an *architectural gap*, which are the forces behind institutional dynamics on the formal credit market in the long run.

**Key words:** MFI – Financial Architecture – Monitoring – Loan size – Usury law.

**JEL Classification :** G2 - D82 - L1 - R51

---

\* Ce papier est une version revue du document de recherche intitulé « Le partage du marché du crédit entre microbanques et banques » présenté au séminaire de recherche du mardi 15 avril 2003 au Laboratoire d'Economie d'Orléans. Sans engager leur responsabilité, je remercie Anne-Gaël Vaubourg, Daoud Barkat-Daoud, Agada Dan-Baky et les participants au séminaire cité. Toute autre suggestion sera bienvenue..

## Introduction

Dans les pays développés, caractériser l'architecture financière consiste essentiellement à analyser la répartition du financement entre banque et marché ; de façon plus générale, il s'agit du partage entre intermédiation et marché (Vaubourg, 2000 ; Allen et Gale, 1999 et 2001).

Dans son approche statique, l'école institutionnaliste recherche l'orientation banque ou marché dans l'origine du droit en vigueur dans le pays (*legal origin*). Les pays dont le droit est de tradition latine (*civil law*) seraient orientés vers la banque ; ceux de tradition anglo-saxonne (*common law*) seraient orientés vers le marché. Cette approche prend en compte l'état du droit, les procédures exécutoires et la protection des investisseurs (La Porta et al., 1996, 1997, 1998, 1999). Dans son approche dynamique, elle intègre l'adaptation de la loi héritée (Beck et al., 2001).

L'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA ou Union) est constituée de sept pays francophones et d'un pays lusophone. Pendant plus de trente ans, les lois héritées lors des indépendances sont restées sans changement majeur. Mais dès le début des années 90, de profondes réformes ont été initiées (cf. Annexe 1).

Dans l'Union, les marchés financiers sont encore à leurs débuts. La décision de création de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) date de décembre 1993, mais la bourse n'a démarré ses activités qu'en septembre 1998 (BRVM, 2002). L'encours public et privé sur le marché était de 482,4 milliards de FCFA à fin octobre 2002 (BCEAO 2002). Le PIB de l'Union pour la même année était estimée à 17 095 milliards de FCFA. L'encours total représentait donc moins de 3% du PIB, mais des actions de dynamisation de la bourse sont en cours. En France, le taux plus ou moins comparable qui était avant la *promotion du marché* de 29% en 1980 est passé à 143% en 1996 (Scialom, 1999, p.5).

Les pays de l'Union seraient au regard des théories institutionnalistes, des pays à dominante bancaire ou plus rigoureusement l'intermédiation financière y dominerait la finance de marché. L'état du droit et la faillite bancaires dans les années 80 et les politiques d'ajustement structurelles qui ont suivi et leurs "politiques d'accompagnement" ont favorisé l'émergence des institutions de microfinance (IMFs). Ces institutions se situent entre les banques et la finance informelle et relève bien de l'intermédiation.

Les IMF's ont une mission d'intermédiation financière, mais n'ont pas de pouvoir de création monétaire, privilège réservé aux banques. Certaines IMF exigent une épargne préalable alors que qu'autres sont des institutions crédit direct. En matière de crédit à l'économie, l'émergence des IMF's résulte essentiellement de la forte asymétrie d'information entre banques et micro-entrepreneurs dans l'Union, de la faiblesse des institutions judiciaires par rapport aux procédures des banques, et du faible degré d'alphabétisation des populations. Par leur objet, les IMF's se spécialisent dans la sélection des micro-projets et la clientèle non accessible par la technologie standard des banques.

Le marché de l'argent semble être segmenté dans l'Union (cf. schéma en annexe 2) ; les banques opèrent avec un certain segment de la clientèle en matière d'épargne : les entreprises liquides, les citadins et les fonctionnaires. En matière de crédit, les banques servent et les fonctionnaires capables de produire certaines garanties, les entreprises opérant dans l'import-export à travers des crédits documentaires et des crédits de campagne, les opérateurs sur les marchés publics. Elles sont tournées vers relations internationales (Hugon 1996a).

Les IMF's opèrent avec les autres segments. Apparemment, les banques et les IMF's sont plus complémentaires que concurrents. Mais de plus en plus les IMF's opèrent sur des segments censés être du ressort des banques et réciproquement, des banques modifient leurs technologies pour étendre leur clientèle, tandis que des segments demeurent non couverts par la finance formelle.

Notons que nous ne traitons pas ici explicitement l'effet du terme du crédit dans le partage du marché du crédit. En supposant que la maturité des micro-projets est plus courte que celle des grands projets, l'effet du terme des prêts peut être considéré comme implicite dans l'effet de taille mesuré par le montant du crédit. Les microentreprises demandent des crédits de terme plus court que les moyennes et grandes entreprises. En réalité, le terme offert par une IMF n'est pas plus court pour cette raison. La stratégie de monitoring des IMF's, notamment l'implication de la microentreprise dans une relation de long terme, induit des termes très courts, quitte à renouveler plus souvent les crédits. Tout se passe comme si en réalité le client avait obtenu un montant important de crédit qui ne lui est débloqué partiellement et périodiquement qu'au vu de ses résultats (Lanha 2001a). On peut donc considérer que l'effet du terme est implicite dans l'approche « monitoring ».

Dans le paradigme de la théorie des jeux, le partage du marché du crédit est la résultante des choix optimaux de l'entreprise face aux stratégies des institutions financières en information imparfaite. L'anticipation d'un coût *complet* du crédit peut être un critère d'auto-sélection ou d'auto-exclusion des microentreprises (section 2). Dans une approche de banque de développement (*development banking*), les stratégies de monitoring des institutions financières peuvent relever (ou non) la bancabilité des entreprises, induisant des inclusions ou exclusions financières (section 3). Les technologies des institutions financières impliquent à court terme des seuils minima de montant de crédit, si elles ne veulent pas dépasser le taux d'usure (section 4). Ces analyses partielles de court terme, formalisées comme indépendantes sont synthétisées ; à long terme, ces résultats induisent plusieurs dynamiques de l'architecture financière (section 5).

## 1 – L'anticipation du coût effectif par la microentreprise

### 1.1 – L'IMF : une « banque sur mesure » pour les microentreprises

Les institutions de microfinance (IMF) dont il s'agit ici sont essentiellement des structures formelles. Elles incluent ici, toute institution de microfinance ayant une existence légale (inscription au registre du commerce et du crédit mobilier et/ou à l'institut national de statistique) ayant « *pignon sur rue* » (Lelart, 1996) qui a pour activité principale la distribution de crédit et/ou la collecte d'épargne et qui n'est pas agréée auprès de la Banque Centrale comme « Banque » ou « Etablissement financier »<sup>1</sup>. Ainsi, une société à responsabilité limitée (sarl) peut être une IMF si tel est son objet. L'état actuel du droit de la microfinance dans l'Union semble privilégier les coopératives ou mutuelles et aux autres "associations" factices<sup>2</sup> se référant par exemple à loi 1901. Si en matière de collecte de l'épargne, la

<sup>1</sup> Les Caisses Nationales d'Epargne ou Caisses d'Epargne Postales précédemment ou encore gérées par les services postaux ont un statut particulier et ne sont pas autorisées à distribuer du crédit au grand public. Néanmoins elles jouent un rôle important d'inclusion financière (Pollin et Riva, 2002). En considérant leur formalisme et leurs procédures, nous assimilons ici les établissements de financiers aux banques.

<sup>2</sup> En principe, une association de type loi 1901 naît de la volonté d'association de personnes. Or dans beaucoup de cas, les "associations" et "mutuelles" sont simplement le résultat du « désengagement » de l'Etat, de la

gouvernance mutualiste semble être plus appropriée pour la protection des déposants, en matière de crédit direct, les formes "privées" peuvent être plus efficaces au regard de la sélection et de l'*enforcement* des contrats de crédit.

La plupart des IMF's octroient des prêts de montants faibles et collectent des montants très faibles (microfinance), mais avec des pics importants lorsque l'activité de leur clientèle est saisonnière. Le terme des crédits est souvent très court (une semaine à un mois), mais peut aller jusqu'à deux ans !

Par rapport aux banques, les IMF's sont plus ou moins caractérisées par une plus grande proximité géographique avec les clients, d'où les appellations de « système de financement décentralisé » ou « système décentralisé de financement », « finance de proximité ». Certaines IMF's vont elles-mêmes vers les clients pour collecter l'épargne et/ou le remboursement du prêt sur les lieux de production/vente. C'est l'occasion pour produire de l'information, réduire les asymétries d'information, dissuader contre l'aléa de moralité, le défaut d'effort et le défaut stratégique. Les IMF's usent de mécanismes spécifiques de contrat (proximité, confiance, capital social, convention) et de voies exécutoires *ad hoc* (*enforcement* par tiers par exemple).

Source d'inclusion financière, elles offrent des produits - qualifiés parfois d'innovations financières - accessibles à une clientèle peu fortunée. Les formes de garantie et les schémas de remboursement des prêts sont adaptés aux milieux pauvres. Elles sont alors confondues à la « Banque des/pour les pauvres », mais les plus fortunées également y ont accès. (Montalieu, 2002).

Les produits des IMF's offrent des opportunités financières aux femmes ; cela est parfois confondu avec une approche genre. Mais les hommes aussi y ont accès. Si certaines IMF's ciblent parfois les femmes ce n'est pas toujours pour des raisons féministes, mais bancaires : elles remboursent souvent mieux que les hommes sur le marché des micro-crédits (Lanha 2001a). Dans les pays de l'Union, la plupart des femmes ont des revenus journaliers (alimentation, petit commerce avec vente au comptant ou à très court terme, artisanat) alors que la plupart des hommes ont des revenus mensuels (salariés) ou de saison (agriculture). Néanmoins cette séparation n'est pas étanche. L'adaptation des échéanciers au rythme des entrées en trésorerie (remboursement journalier, hebdomadaire ou mensuel) crée des inclusions tant pour les femmes que pour les hommes pratiquant ces activités de subsistance dites "activités génératrices de revenus".

Historiquement, certaines IMF's sont nées dans les régions *rurales* («*rural finance*») ou se sont concentrées dans ces régions, mais de plus en plus il existe des IMF's opérant en zone urbaine et péri-urbaine. Les plus grandes IMF's opèrent simultanément sur ces trois types de région.

Une abondante littérature est consacrée aux relations de dépendance quasi-féodale et à l'isolation de caste qui renforcent le pouvoir de monopole local des propriétaires terriens

---

pseudo-privatisation d'organismes publics, d'organisations non gouvernementales, etc. Les personnes physiques membres ne sont pas des initiateurs *volontaires*, mais sont nommés par disposition statutaire. Sous d'autres cieux cela a été source de désastre « Le conseil d'administration qui a présidé à ce désastre comprenait des hommes d'affaires colombiens prospères et respectés. Aucun d'entre eux n'avait en jeu d'importantes sommes d'argent dans cette affaire, et il s'avère au bout du compte qu'ils n'étaient pas suffisamment incités à passer sérieusement au crible les performances de la direction. Non seulement ils n'ont pas exigé d'elle les rapports de base nécessaires à l'évaluation des diverses activités de Corposol, mais ils n'ont pas pris les mesures qui s'imposaient lorsque les échecs de celle-ci sont devenus patents. » (Christen et Rosenberg 2000, p.4)

(*landlords*) qui sont souvent des prêteurs usuriers (*money-lenders*) dans les mondes ruraux<sup>3</sup>. Les *money-lenders* ne font pas signer de contrats de crédit explicitant les conditions financières ; l'objet mis en garanti qui vaut plus que le montant prêté est simplement « vendu » par écrit, par l'emprunteur qui certifie en avoir reçu le paiement. Selon l'article 1<sup>er</sup> de la loi portant définition et répression de l'usure, il s'agit d'une « convention dissimulant un prêt d'argent », mais il est difficile d'en apporter la preuve. En cas de défaut, l'emprunteur perd l'objet gagé. Le *money-lender* ne prête pas aux pauvres – ceux qui ne peuvent pas mettre en garantie des objets de valeurs nettement supérieure au montant prêté. Les *landlords* prêtent aux pauvres dans la mesure où ils ont un pouvoir de monopole sur la commercialisation de leur production ou un pouvoir de rétention sur leurs salaires ou revenus.

La plupart des IMF's déploient une activité de monitoring en direction de leurs clients potentiels et effectifs, mais elles ne sont pas leur employeur, ni leur tenancier, ni leurs propriétaires terriens. L'IMF n'est pas un prêteur informel, et n'a pas de pouvoir féodal ou de caste, d'isolation, ou de salariat avec ses clients. Elle n'est pas non plus comme une banque clandestine au sein de la banque (cf. Baydas et all., 1995).

Dans l'Union, les IMF's ne sont pas toujours en situation de monopole car il existe souvent au moins une offre concurrente d'une autre IMF dans la localité. Pour éviter les risques de cavalerie que suscite cette concurrence, des associations professionnelles de IMF's mettent en place des centrales de risque où sont déclarés les incidents de paiement<sup>4</sup>.

Sur le plan économique, les IMF's n'ont pas de pouvoir de création monétaire. Leurs sources externes traditionnelles de financement sont des lignes de crédit ouvertes par les « bailleurs de fonds » bilatéraux et multilatéraux, les banques de développement et parfois une dotation initiale du gouvernement. Les sources « internes » sont les apports des membres pour les IMF's mutualistes, le capital et les apports temporaires des associés, l'épargne forcée en guise de garantie des crédits, éventuellement l'épargne libre, et l'autofinancement.

## 1.2 – Le coût du crédit vu par la microentreprise

Dans un environnement de fortes contraintes de liquidité, les taux d'intérêts nominaux sont de faible importance dans la décision des microentreprises. Alors que presque toute la littérature se focalise sur le taux d'intérêt (nominal ou d'équilibre), la concurrence entre institutions financières porte essentiellement sur la durée d'attente pour obtenir un crédit, la longueur et la complexité des procédures de prêts, l'adéquation des produits offerts, la disponibilité de l'offre, etc., parce que ces éléments sont source des coûts effectifs ou anticipés pour les emprunteurs.

La loi sur l'usure a pour objectif de refréner l'exploitation des contraintes de liquidité, mais elle ne peut créer un « droit au crédit » ni une obligation d'inclusion financière. Le taux effectif global (TEG) qui sert de repère pour déterminer l'usure est par définition inapte pour tenir compte des coûts d'opportunité liés aux délais d'attente des emprunteurs, à l'absence d'offre locale qui entraîne des frais de déplacements importants, à la complexité des formalités de production d'information, des pertes d'opportunités liées au processus de demande de crédit. L'article 3 de la loi portant définition et répression de l'usure dans l'Union inclut dans le TEG « les rémunérations de toute nature, y compris ceux payés à des intermédiaires intervenus de quelque manière que ce soit dans l'octroi du prêt », mais n'incorpore pas les « coûts de la

<sup>3</sup> Voir par exemple : Akerlof, 1976, Basu, 1983, Chaudhuri et Gupta, 1996, Bose, 1998, Hoff et Stiglitz 1998, Basu, Bell et Bose, 2000, Chakrabarty et Chaudhuri, 2001.

<sup>4</sup> cf. par exemple : [www.centraledesrisquesbenin.org](http://www.centraledesrisquesbenin.org)

formalisation ». Les honoraires d'un professionnel externe chargé de produire un dossier bancable, les frais induits par les actes notariés, etc. ne sont pas inclus car ces professionnels (cabinet-conseil, notaire, etc.) ne sont pas des intermédiaires au sens de l'article 3. Lorsque la probabilité de refus du prêt est forte, certains entrepreneurs *bancables* ne postulent pas car les frais encourus deviennent une perte sèche (Buchenrieder-Schrieder et Theesfeld, 2000). Une telle perte ne peut évidemment pas être prise en compte dans la définition du taux d'usure, qui ne porte que sur des crédits effectivement octroyés.

Les taux d'intérêts pratiqués en microfinance sont souvent à la limite et parfois au dessus du taux d'usure. Cela pose des questions plus fondamentales qui échappent à cette section : Quelle est la portée économique de la loi sur l'usure en l'absence d'un droit au crédit ? Dans quelle mesure, le rationnement du crédit serait-il socialement préférable à l'usure ? Quels sont les effets de report qu'induit la législation anti-usuraire sur les autres marchés ?<sup>5</sup>

### 1.3 – Le choix de la microentreprise

Pour la plupart des microentreprises, le taux effectif supporté ou anticipé auprès d'une IMF est de loin inférieur aux mêmes coûts auprès de la banque. En conséquence, certaines microentreprises ne font même pas de demande de crédit auprès des banques (auto-exclusion) et *choisissent* les IMF's. En particulier les femmes micro-entrepreneures dans l'Union se tournent quasi-systématiquement vers les IMF's même si celles-ci n'affichent pas une orientation genre féminin.

Les critères fondamentaux de choix sont donc : la disponibilité locale de la finance, des procédures adaptées, des coûts de production de l'information acceptables par rapport au montant sollicité, les délais moyens d'étude des projets, les taux d'acceptation des dossiers de demande. Le taux effectif global n'est pas ignoré, mais il n'est qu'une infime partie du coût de décision des microentreprises.

Ce choix n'est pas statique. Buchenrieder-Schrieder et Theesfeld (2000) analysent la bancabilité à travers la capacité de l'emprunteur à supporter des coûts de transaction (*borrowing transaction costs*) et la capacité à entreprendre et supporter des risques (*risk bearing capacity*). Les microentreprises qui réussissent peuvent accéder à un *standing* qui leur permet d'*internaliser* les coûts de la formalisation et d'assumer les risques évoqués. Conlin (1999) décrit un modèle courant au Canada et aux Etats-Unis dans lequel, la relation avec l'IMF est une phase temporaire permettant aux entreprises de prouver leur réputation et d'accéder au circuit financier standard. L'entrepreneur est astreint à des coûts (participation aux réunions, aux séances de formation et monitoring). Ces coûts ont un double effet : augmenter les performances de l'entreprise et prouver également une certaine discipline en affaire (réputation). Les firmes qui réussissent à rembourser au premier niveau, accèdent à un second niveau de coût encore plus astreignant. Les entrepreneurs qui réussissent à ce stade sont alors recommandés, voire parrainés, pour être agréés au registre du crédit des banques.

## 2 – La technologie de « monitoring »

### 2.1 – L'argumentation théorique

L'hypothèse d'asymétrie d'information comporte l'idée que le risque du projet est connu de l'emprunteur et est inconnu du prêteur. Dans l'environnement de microentreprises, hormis

---

<sup>5</sup> Pour le développement ces interrogations et les réponses qui y sont apportées, voir Baudassé et Lavigne (2000).

l'aléa moral, la base de connaissance de l'IMF est telle que l'asymétrie d'information est plutôt inversée : ce sont les IMFs qui connaissent le risque objectif du projet. Mieux, cette asymétrie n'est pas statique et irréversible. L'IMF et la banque sont capables d'agir sur le risque *sans monitoring* par des actions appropriées. Ces actions ont un coût impliquant à un arbitrage entre les avantages de la réduction du risque et l'augmentation du coût. C'est à ce niveau que les deux institutions se différencient. L'IMF est capable de faire du pré-monitoring, de la sélection des micro-projets, du monitoring, de la surveillance, de l'*enforcement* (respect des obligations contractuelles) et même de l'*empowerment* (augmentation de la bancabilité) à des coûts financiers réduits, parfois nuls pour elle.

L'IMF use de technologies dites de finance de proximité adaptées aux micro-entreprises tant en milieu urbain qu'en milieu rural. Dans ces conditions l'émergence de l'IMF permet de réduire substantiellement le rationnement et de libérer une partie des agents économiques de l'emprise des prêteurs usuriers. L'IMF utilise des technologies développées pour la circonstance qui sont notamment : le pré-monitoring lors de la sélection, l'usage de contrats ad hoc comme les groupes de caution solidaire, des techniques d'enforcement hybrides, l'implication du micro-entrepreneur dans une relation de long terme, etc. Ces approches spécifiques des IMF dans les contrats financiers sont décrites et analysées par Lanha (2001a, 2001b) et synthétisées par Montalieu (2002, p. 22-23).

Il se pose en principe un problème d'arbitrage entre le retour sur monitoring et son coût ; les éléments ci-après, autorisent l'hypothèse que l'output domine en général le coût de monitoring en ce qui concerne les IMFs :

- Les formations en vue de la qualification se font par exemple en groupe dans les IMFs alors que dans les banques, chaque demandeur est traité individuellement.
- Les groupes de cautions solidaires permettent de faire du *monitoring* des agents par d'autres agents (Varian, 1990) sans coût pour l'IMF. L'enforcement fait par les agents du groupe est plus efficace et comble les difficultés de la faiblesse des lois et de leur application (Lanha 2001b).
- Certaines IMFs vont collecter sur place les remboursements dans des grappes de clients (*clustering*) et à l'occasion produisent de l'information.
- Les contrats sont rédigés selon des normes simplifiées ainsi que les gages le cas échéant.

La segmentation peut aussi s'expliquer par le fait que certaines entreprises ne peuvent pas supporter les *procédures de masse* des IMFs et ne demandent pas de crédit à ces institutions. Un micro-entrepreneur a généralement plus de temps à consacrer aux « réunions » qu'un directeur d'une petite ou moyenne entreprise qui en outre peut trouver ces pratiques "grégaire".

Le monitoring s'entend ici au sens large et comprend : la formation en vue de la qualification, la sélection, la surveillance-assistance, l'*enforcement*, etc. En conclusion, dans la plupart des IMFs, l'effet positif du monitoring sur la probabilité de défaut vaut bien son coût qui est fortement minoré par rapport à la banque. En réalité, cette condition n'est pas remplie par toutes les IMFs en tout temps. Dans la suite, nous supposerons que nous modélisons les IMFs efficaces.

## 2.2 – Paradoxe de surliquidité et de rationnement dans l'Union

Les microentreprises (*micro-segment*) ne peuvent pas produire une information crédible pour la banque qui les ignore du fait des risques et de l'existence d'opportunités alternatives sur le segment complémentaire (*macro-segment*). Les banques connaissent mieux leur segment de

prédilection naturelle qui est plus formalisée, et qui au regard de leur technologie présente un risque anticipé plus faible. En outre, la banque a une technologie d'*enforcement* sur le *macro-segment* qui n'est pas applicable au *micro-segment*. Il n'est alors pas rationnel de se lancer sur le *micro-segment* tant que le *macro-segment* n'est pas saturé.

La plupart des IMF's sont sources d'endettement international alors qu'il existe des ressources internes qui sont mobilisées et souvent non rémunérées. Dans l'Union, la littérature rapporte des situations de surliquidité des banques. Les banquiers estiment que la surliquidité en question est une «*illusion d'optique*» (Derreumaux, 1996). Selon Hugon (1996a, p.17) les banques sont frileuses en même temps «*qu'elles peuvent placer leurs dépôts sur des placements surs*». Toulemon-Dakouré (1999) caractérise la responsabilité des banques dans les problèmes de financement de l'économie à travers la surliquidité, la frilosité et la faible production d'information. Selon Ary Tanimoune (2003, p.338) «*lorsque l'on analyse l'évolution des réserves obligatoires requises et celles qui ont été effectivement constituées, il apparaît que ces dernières ont été en moyenne largement excédentaires dans l'Uemoa*». En excluant la principale valeur extrême, les réserves constituées par les banques auprès de la Banque centrale varient de 3,6 à 21 fois les réserves obligatoires requises sur la période étudiée.

Une hypothèse cruciale dans la définition de l'équilibre de rationnement du crédit à la Stiglitz et Weiss (1981) est que le taux auquel le banquier octroie le crédit détermine par ailleurs l'offre des fonds prêtables. Dans l'Union, les banques ne *collectent* pas des dépôts, elles *reçoivent* des dépôts et il existe très peu de produits financiers qui permettent de convertir l'épargne liquide à court terme en fonds prêtables. Les dépôts sont complètement indépendants du taux d'intérêts créditeur comme du taux débiteur. Le total des dépôts à vue et même à terme pouvant être rémunéré est souvent plafonné dans les banques. La surliquidité dans l'Union n'est donc pas une situation d'équilibre de rationnement à la Stiglitz et Weiss (SW). La notion d'équilibre au sens de SW est une approche d'équilibre partiel : la banque maximise son profit en jouant sur le taux d'intérêt (le prix de vente qui est également lié au prix d'achat) face à des emprunteurs qui maximisent leur profit en choisissant des projets ayant les rendements espérés les plus élevés, quitte à prendre des risques qui en cas d'échec seront supportés par la banque. Il est supposé que la banque a déjà fait tout l'effort possible de *screening et de monitoring*, a déjà exploité toutes les possibilités d'*enforcement*, etc. Sous ces hypothèses, le résultat du programme est par définition un *équilibre*<sup>6</sup>.

L'approche de «*development banking*» dont relève l'émergence des IMF's, va au delà de cette conception partielle où *tout ce qu'on peut faire rationnellement est déjà fait*. Les paramètres du modèle d'*équilibre* ne sont pas des données définitives. La logique des IMF s'insère dans le courant selon lequel il est possible d'améliorer la situation de rationnement de crédit en apportant des services complémentaires aux projets soumis à financement ou à leurs promoteurs, en mettant en œuvre un certain nombre d'actions que n'entreprennent pas systématiquement les banques (Lanha 2001a).

Mais il n'y a pas dans le long terme des banques toujours inefficaces et des IMF's toujours efficaces. Des IMF's de type mutualiste recevant des volumes importants d'épargne se retrouvent en situation de surliquidité à cause du dépassement de la taille optimale des encours (Haudeville et Dado, 2002) ou de la faiblesse de la demande de crédit (Dirat, 2002). Une autre justification est la conjoncture économique internationale défavorable : la chute des

---

<sup>6</sup> SW (1981) précisent bien que cet équilibre ne caractérise pas en tout temps les marchés des capitaux, mais constituent un cas plausible dans le contexte des hypothèses comportementales assez vraisemblables retenues.



cours des matières premières, le retard dans le paiement des ristournes aux producteurs de culture d'exportation, par exemple, entraînent des impayés qui selon les règles d'octroi de crédit impliquent la suspension de l'octroi de nouveaux crédits. Ces mutuelles sécurisent alors leurs avoirs dans les banques tandis que les IMF's efficaces de type crédit direct sont souvent à court de liquidité pour répondre « aux défis du financement de la microentreprise » (Adjibi, 2002).

## 2.3 - Un modèle

### Hypothèses

Le financement de l'économie dépendra du degré de risque *sans monitoring* de l'économie et de la technologie de « monitoring » de chaque institution financière (IF). Les hypothèses du modèle suivent.

De côté de la demande de capitaux, l'économie est peuplée d'entrepreneurs indicés  $i$ . Chaque entrepreneur dispose d'un seul projet également indicé  $i$  grâce à la bi-univocité entrepreneur-projet. Cette hypothèse élargit le problème d'anti-sélection où les micro-entrepreneurs choisiraient les projets les plus risqués. A court terme, les microentreprises ne peuvent pas changer facilement de « projet ». Chaque micro-entrepreneur s'engage dans l'affaire où il se croit le mieux apte. Il s'agit d'une forme de modèle d'effort. Ici l'effort n'incombe pas seulement à l'entrepreneur mais également à l'institution financière sous forme générique de « monitoring ».

Du côté de l'offre de capitaux, l'économie est peuplée d'institutions financières indicées  $j$ . Chaque institution financière  $j$  dispose d'une technologie dite de « monitoring » également indicée  $j$  par bi-univocité. Deux IF ne diffèrent donc que par leur technologie de monitoring.

Le projet  $i$  nécessite 1 unité monétaire. Cette hypothèse permet de neutraliser l'effet de taille qui est relativement indépendant du problème traité dans cette section. L'entrepreneur ne dispose pas de capitaux pour investir dans le projet. La prise en compte d'une garantie ou d'un financement propre ne change pas les conclusions du modèle.

On dira qu'un projet n'est pas un échec lorsque l'entrepreneur est capable de rembourser l'institution financière. On considérera que tout projet qui n'est pas un échec est un succès. Les institutions financières offrent des contrats de dette standard. Leur espérance de revenu sur chaque projet ne dépend donc *que* de la probabilité de succès dudit projet.

Chaque projet  $i$  est caractérisé par une probabilité *sans monitoring* estimée  $\theta_i$  de réussite. Nous supposons que  $\theta_i$  fait partie des connaissances communes aux institutions financières tandis que la probabilité de réussite *avec monitoring* anticipée  $\theta_{ij}$  de chaque institution financière  $j$  sur chaque projet  $i$  est une information privée.

Soit  $f_j$  est une fonction de «monitoring» par laquelle une institution financière  $j$  transforme une probabilité (publique et commune) de succès *sans monitoring* en sa probabilité anticipée (privée et spécifique) de succès *avec monitoring* pour le projet  $i$ .

$$\theta_{ij} = f_j(\theta_i) \quad (1)$$

avec  $0 \leq \theta_i \leq \theta_{ij} \leq 1$

où  $f_j(\theta_i)$  capture l'effet net (gain marginal - coût marginal) d'amélioration de  $\theta_i$ .

Chaque institution financière ou technologie  $j$  charge un taux nominal  $\tau_{ij}$  pour 1 unité monétaire prêtée sur le projet  $i$ .

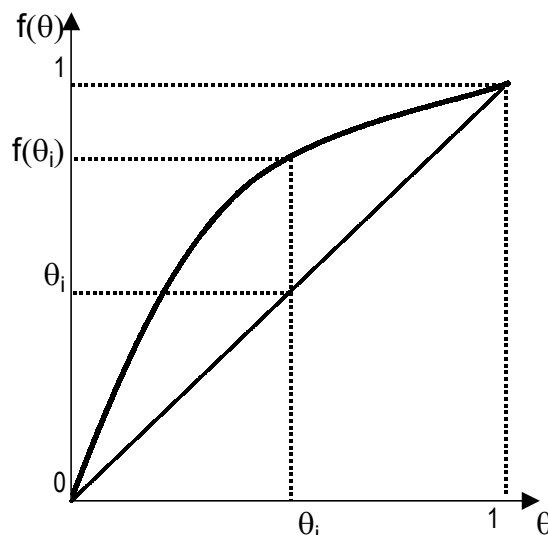


Figure 1 – Fonction de transformation des probabilités de succès par monitoring

$$\tau_{ij} = \tau_j(\theta_{ij}) = \tau_j[f_j(\theta_i)]$$

avec  $d\tau_j/d\theta_{ij} < 0$  : plus le taux anticipé de succès post-monitoring est élevé, moins le taux d'équilibre chargé est élevé.

Les institutions financières disposent d'opportunités de placement sans risque au taux  $r$ .

### Résolution

En cas de succès du projet  $i$ , l'IF perçoit  $X_{ij} = (1 + \tau_{ij})$  et en cas d'échec elle perçoit  $X = 0$ .<sup>7</sup>

Avec sa technologie de «monitoring», son espérance de gain est :

$$E(X, \theta_i) = (1 + \tau_{ij})f_j(\theta_i) \quad (2)$$

La contrainte de participation ou de rationalité individuelle de l'institution financière au projet requiert qu'elle perçoive au moins le taux sans risque.

$$(1 + \tau_{ij})f_j(\theta_i) \geq (1 + r) \quad (3)$$

$$\tau_{ij} \geq \frac{1+r}{f_j(\theta_i)} - 1 \quad \text{qui s'écrit encore } \tau_{ji} \geq \frac{1+r}{\theta_{ij}} - 1 \quad (4)$$

Cette spécification suppose une tarification du risque au cas par cas par chaque institution financière. Soit  $\theta_{ijmin}$ , le taux de succès à partir duquel une technologie  $j$  atteint sa contrainte de rationalité individuelle ou de participation au financement du projet  $i$ . Par définition :  $\theta_{ijmin}$  est tel que :

$$E(X, \theta_{ijmin}) = (1 + r) \quad (5)$$

cela revient à définir  $\tau_{ijmax}$ , le taux nominal d'équilibre correspondant aux plus grand risque supportable  $(1 - \theta_{ijmin})$ .

$$\tau_{ijmax} = \frac{1+r}{f_j(\theta_{ijmin})} - 1 \quad (6)$$

<sup>7</sup> La prise en compte d'une valeur résiduelle en cas de défaut ne change pas les conclusions du modèle.

Supposons que pour avoir un même rendement donné  $r$ , la technologie 2 est plus coûteuse que la technologie 1. Cela implique que le taux nominal d'équilibre de la technologie 2 est plus élevé que celui de la technologie 1 :  $\tau_{i2} > \tau_{i1}$ . De façon équivalente, si les deux technologies appliquaient le même taux d'intérêt  $\tau_i$  au projet  $i$ <sup>8</sup>, on aurait :  $\theta_{\min i2} > \theta_{\min i1}$ .

Sous certaines conditions, il existe une fonction implicite  $g(r, \tau_{ij})$  telle que :

$$\theta_{ij\min}(r, \tau_{ji}) = \varphi \left[ \frac{(1+r)}{(1+\tau_{ij})} \right] \quad (7)$$

### Illustration

Considérons pour simplifier une spécification quasi-linéaire de  $f$  :

$$\begin{aligned} f: [0 \ 1] &\rightarrow [0 \ 1] \\ \theta &\rightarrow \lambda\theta \quad \text{si } \lambda\theta \leq 1 \\ \theta &\rightarrow 1 \quad \text{sinon} \end{aligned}$$

Ajoutons la restriction d'efficacité de la fonction de monitoring en excluant le cas où  $\lambda < 1$ .

Soit  $\theta^*$  est le taux de succès avant monitoring où la fonction de « monitoring » transforme le projet en succès anticipé.

Les bornes d'un monitoring efficient sont alors :

$$1 \leq \lambda \leq 1/\theta^* \quad (8)$$

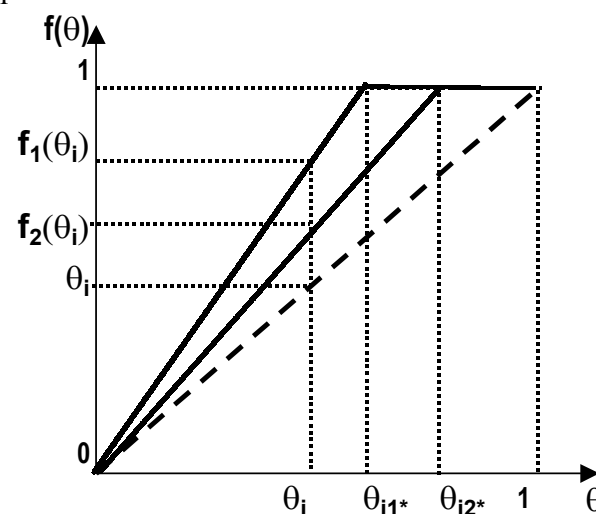


Figure 2 – Fonctions de monitoring quasi-linéaires

- $\lambda=1$  : la fonction de « monitoring » apporte une valeur ajoutée nulle
- $1 < \lambda < 1/\theta^*$  : la fonction de « monitoring » apporte une valeur ajoutée positive
- $\lambda=1/\theta^*$  : Au seuil  $\theta^*$  la fonction de « monitoring » transforme le projet en succès.

$$\text{Pour } \lambda \leq 1/\theta^*, f(\theta) = \lambda\theta \quad (9)$$

$\lambda$  est alors un paramètre synthétique de réduction des risques *sans monitoring*. Plus l'institution financière est capable de mettre en place un « monitoring » efficient, plus la probabilité de risque *sans monitoring* qui pourra être supportée tout en étant rationnelle sera grande.

$$\theta_{\min} \text{ est donc tel que : } E(X, \theta_{\min}) = (1+r) \quad (10)$$

$$(1+\tau)f(\theta_{\min}) = (1+r)$$

$$(1+\tau)(\lambda\theta_{\min}) = (1+r)$$

$$\lambda\theta_{\min} = \frac{(1+r)}{(1+\tau)}$$

$$\theta_{\min} = \frac{(1+r)}{(1+\tau)\lambda} = \theta_{\min}(\lambda) \quad (11)$$

<sup>8</sup> C'est le cas par exemple dans l'hypothèse de prix unique, et/ou de prix contraints par le taux d'usure. En outre, à court terme, les entreprises les plus efficaces, ne répercutent pas systématiquement leur économie de coût sur leur prix.

$$\frac{d\theta_{\min}}{d\lambda} \leq 0 \quad (12)$$

De la condition (12), on déduit la proposition suivante :

*Proposition 1 :* Plus le « monitoring » est efficient, plus le seuil de réussite sans monitoring admissible  $\theta_{\min}$  est petit.<sup>9</sup>

En notant respectivement d'une part  $\lambda_1, \lambda_2$ , les coefficients de réduction nette des risques *sans monitoring* de l'IMF et de la banque et d'autre part  $\theta_1, \theta_2$  leurs seuils minima respectifs de réussite admissibles, il vient :

Si  $\theta_i < \theta_1$  : pas de financement possible du projet i par l'IMF

Si  $\theta_i \geq \theta_1$  : financement possible du projet i par l'IMF

Si  $\theta < \theta_2$  : pas de financement possible du projet i par la banque

Si  $\theta \geq \theta_2$  : financement possible du projet i par la banque

## 2.4 - La conclusion du modèle

Si  $\lambda_1 > \lambda_2$ , alors  $\theta_1 < \theta_2$  et  $0 \leq \theta_1 \leq \theta_2 \leq 1$  (13)

Tableau 1 – Conditions de segmentation/recouvrement du marché du crédit

0	$\theta_1$	$\theta_2$	1
Pas de financement par l'IMF		Financement possible par l'IMF	
Pas de Financement par la banque		Financement possible par la banque	
Pas de financement		Financement possible par l'IMF	Financement possible par l'IMF et la Banque

## 3 – L'effet de taille

Plusieurs indicateurs peuvent être utilisés pour capturer l'effet de taille. Dans le contexte des IMF's et banques, le montant moyen des crédits est représentatif en matière de choix de l'entreprise. En moyenne, une micro-entreprise demande des montants de crédit plus faibles qu'une grande entreprise toutes choses égales par ailleurs. Qu'il s'agisse de la taille ou du terme, il est reconnu que les institutions financières n'accordent pas d'un seul coup la valeur désirée par l'entreprise. Cela leur donne un pouvoir de monitoring lors de l'utilisation du capital, un pouvoir de vérification (réduction d'asymétrie d'information) et de supériorité lors de la renégociation de fin de période (Pollin et Vaubourg, 1997). La taille (ou le terme) dont il s'agit ici n'est donc pas celle (ou celui) du projet, mais celle (ou celui) proposée (proposé) par

<sup>9</sup> La généralisation de cette proposition requiert par exemple la « condition de non intersection » dans la spécification de la fonction de monitoring par type d'institution financière (cf ; Annexe 3). Nous remercions Jean-Baptiste Desquilbet pour avoir attiré notre attention sur ce problème.

l'institution financière dans un contrat explicite. Cette taille est une fraction d'un contrat implicite de long terme (Lanha 2001a).

### 3.1 - L'argumentation théorique

Même si on exclut les problèmes d'information, un certain volume de prêt est nécessaire pour amortir les coûts fixes unitaires que charge la technologie d'une institution financière (IF). Ces coûts sont notamment : les frais d'ouverture de dossier, les commissions non proportionnelles au montant, les frais d'enregistrement, etc. Ces frais sont soit dissuasifs pour de petits montants de prêt, soit, ils conduiraient à un taux effectif global au dessus du taux d'usure.

L'IMF réduit ces frais à leur plus simple expression (qualité des locaux, des supports de papier, salaire moyen du personnel, coût du système d'information de gestion, etc). Elle permet d'entrer sur le marché avec des projets de petites tailles, mais elle s'essouffle vite lorsque le montant devient élevé pour plusieurs raisons.

Pour de grands projets, la technologie de monitoring de l'IMF n'est plus appropriée et devient indirectement plus coûteuse en terme de perte. Les connaissances requises pour sélectionner de grands projets sont souvent au-dessus des compétences et/ou des ressources technologiques à disposition des agents locaux de crédit. Les procédures d'enforcement pour de petits montants ne sont pas toujours efficaces pour de grands montants. Si les emprunteurs font tout pour préserver leur honorabilité pour de petits montants, rien ne prouve que ce comportement demeure stable pour des montants élevés. La petitesse relative des montants permet aux débiteurs en cas de difficulté d'obtenir des secours de leurs proches qui apparaissent comme des cautions implicites.

Pour un même montant de fonds prêtables, en augmentant le montant moyen de crédit, l'IMF réduit le nombre de crédit et par là-même elle réduit la diversification de son portefeuille et augmente son risque global. Par contre la technologie de la banque implique des coûts d'entrée élevés pour les emprunteurs, mais ces coûts s'amortissent plus facilement sur des montants de prêts élevés.

### 3.2 – Un modèle

De même que l'IMF éprouve des seuils en ce qui concerne le montant maximum octroyé, la banque également ne peut se permettre de prêter des sommes infinies. Soit  $T_{\max}$ , la taille maximum efficiente du montant de crédit pour la banque. C'est la taille la plus grande possible au delà de laquelle, la banque connaît des déséconomies d'échelle. En supposant que la banque ne dépasse pas ce seuil induit par l'hypothèse de rationalité, on peut alors normaliser les montants de crédit pour toutes les institutions financières. En notant  $t$ , le montant normalisé :

$$t = \text{Taille absolue}/T_{\max} \quad (14)$$

$$0 < t \leq 1 \quad (15)$$

Soit  $g(t)$ , une fonction de récupération des crédits qui capture l'effet de taille.

$$E(X,t) = (1+\tau)g(t).$$

Le montant optimal de crédit de la banque sert de norme ( $TB^*=1$ ).

Pour les montants inférieurs au seuil  $TMB^*$ ,  $g(t)$  de l'IMF est plus élevé que celui de la banque.  $TMB^*$  est la taille normée pour laquelle l'IMF anticipe récupérer 100% du crédit, toutes choses égales par ailleurs.

En inversant  $g(t)$  et en introduisant le taux d'intérêt sans risque dans l'économie (contrainte de participation de l'IF), on obtient des courbes de coût moyen d'équilibre en fonction de la taille normalisée des crédits.

L'introduction du taux d'usure (contrainte légale) permet de déterminer les seuils normés de taille opératoire de chaque institution financière.

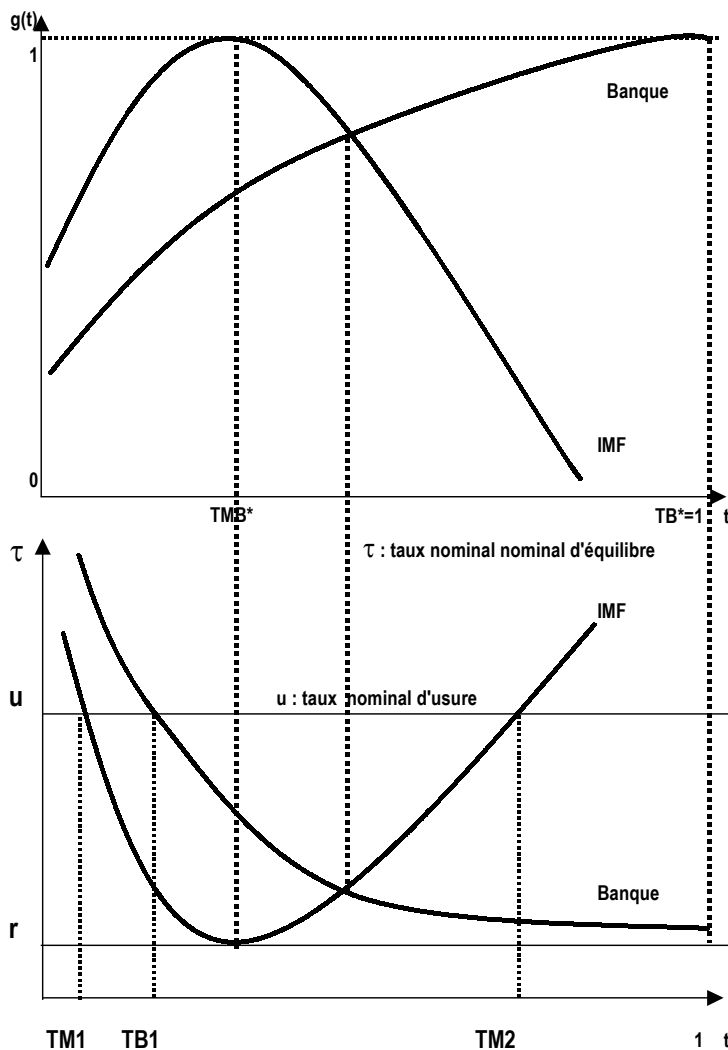


Figure 3 – Tailles optimales de prêt : Cas de recouvrement

- Si  $t < TM_1$  ou  $t > TM_2$  : pas de financement par l'IMF
- Si  $TM_1 \leq t \leq TM_2$  : financement possible par l'IMF
- Si  $t < TB_1$  ou  $t > TB^*$  : pas de financement par la banque
- Si  $TB_1 \leq t \leq TB^*$  : financement possible par la banque

### 3.3 - La conclusion du modèle

Tableau 2.a – Cas de recouvrement (*overlapping*) :  $TM_1 \leq TB_1 \leq TM_2$

0	$TM_1$	$TB_1$	$TM_2$	$TB^*$
Pas de financement par l'IMF	Financement possible par l'IMF		Pas de financement par l'IMF	
Pas de Financement par la banque		Financement possible par la banque		
Pas de financement	Financement possible par l'IMF	Financement possible par l'IMF & la banque	Financement possible par la banque	

Tableau 2.b – Cas de segmentation nette (*gap architectural*) :  $TM_1 \leq TM_2 \leq TB_1$

0	$TM_1$	$TM_2$	$TB_1$	$TB^*$
Pas de financement par l'IMF	Financement possible par l'IMF	Pas de financement par l'IMF		
Pas de Financement par la banque			Financement possible par la banque	
Pas de financement	Financement par l'IMF	Pas de financement	Financement par la banque	

Ce cas peut s'expliquer par un taux d'usure bas par rapport à la structure des coûts de court terme. Nulle part entre le taux sans risque et le taux d'usure, les deux courbes de coût moyen ajusté à la taille ne se coupent<sup>10</sup>.

Ce cas fait ressortir la possibilité d'un *gap architectural* qui laisse des tailles de besoin de financement d'une certaine taille non couverts par les institutions financières modélisées.

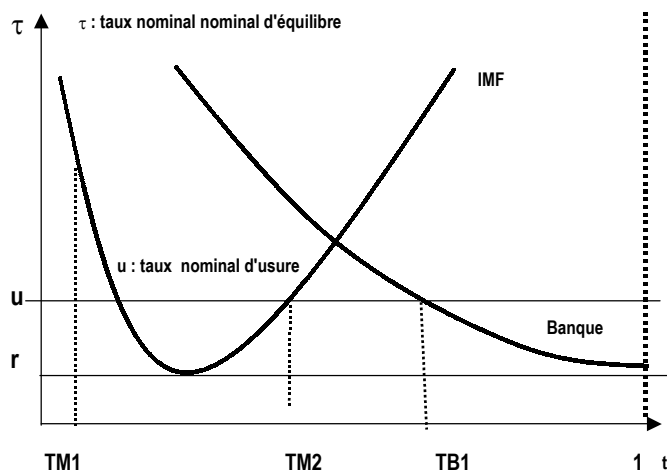


Figure 4 – Tailles optimales de prêt : Cas de gap

L'IMF sort du marché du crédit avant même que la banque ne puisse y entrer. Dans cette configuration, en utilisant l'analogie des micro – petites - moyennes entreprises, les micro-projets sont financés par les IMF's, les petits projets ne sont pas financés et les projets de taille moyenne sont financés par les banques.

<sup>10</sup> Nous remercions Thierry Montalieu pour avoir attiré notre attention sur l'utilité de l'illustration de cette configuration et d'une analyse en terme de statique comparative. Les figures 3 et 4 sont ici présentées comme des configurations plausibles mais mutuellement exclusives. Dans une approche de statique comparative, le passage de la figure 3 à la figure 4 peut être induit par une baisse du taux d'usure ; inversement, le passage de la figure 4 à la figure 3 peut résulter d'une meilleure efficacité du monitoring.

## 4 – Dynamique de l'architecture financière

### 4.1 – La conjonction « monitoring » et effet de « taille »

L'étude séquentielle des effets de « monitoring » et de taille se justifie par l'indépendance de ces deux problèmes. Méthodologiquement, nous avons déterminé les  $\theta_{\min}$  en neutralisant l'effet de taille grâce à l'hypothèse de projet nécessitant un financement unitaire. Néanmoins, puisque ces deux problèmes se posent simultanément et on ne peut ignorer cette conjonction.

Nous avons deux résultats partiels :

$E(X,\theta) = (1+\tau)f(\theta)$  avec dans le cas général  $0 \leq f(\theta) \leq 1$

$E(X,t) = (1+\tau)g(t)$  avec dans le cas général  $0 \leq g(t) \leq 1$

Nous pouvons en déduire par composition plusieurs synthèses justifiables :

- la forme multiplicative :  $E(X,\theta,t) = (1+\tau)f(\theta)g(t)$ .
- la forme convexe :  $E(X,\theta,t) = (1+\tau)[\alpha f(\theta) + (1-\alpha)g(t)]$ .
- la forme Cobb-Douglas :  $E(X,\theta,t) = (1+\tau)[f(\theta)]^\alpha [g(t)]^{(1-\alpha)}$ .
- la forme holiste :  $E(X,\theta,t) = (1+\tau)h(\theta,t)$

avec les restrictions appropriées sur le facteur du terme  $(1+\tau)$ .

Cette dernière est théoriquement la plus intéressante en ce sens que l'interaction éventuelle des deux paramètres est prise en compte. On évite aussi une synthèse *ex post* qui nécessite des hypothèses supplémentaires. Toutes ces spécifications sont compatibles avec la synthèse graphique et les conclusions suivantes<sup>11</sup>.

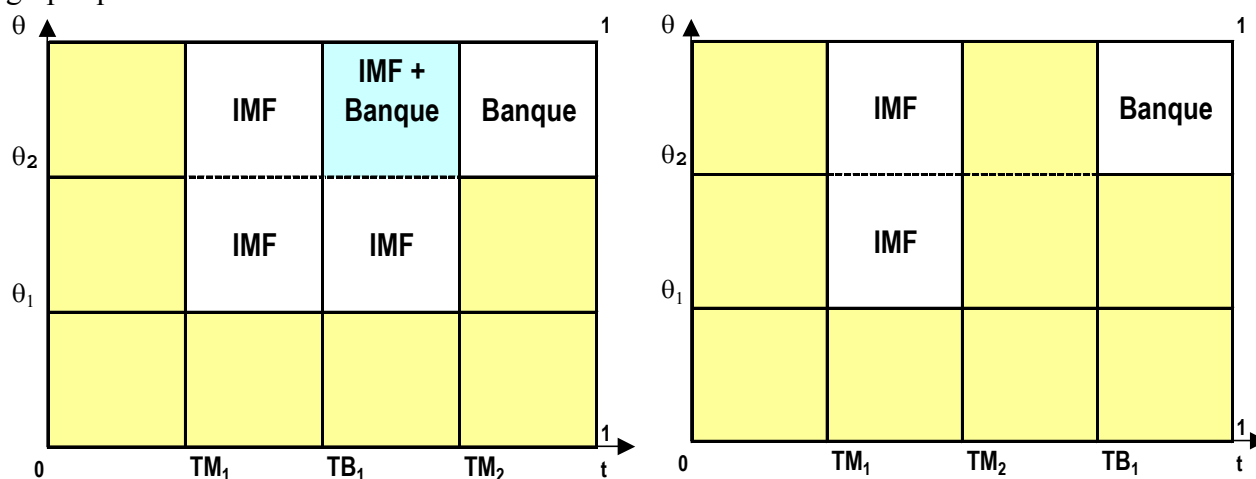


Figure 5a – Cas de partage avec chevauchement (*overlapping*)      Figure 5b – Cas de segmentation nette avec *gap architectural*

Le cas d'*overlapping* indique une concurrence possible entre les deux types d'institutions financières. Les IMF's qui opèrent dans cette région sont de plus en plus proches des banques et peuvent connaître une mutation institutionnelle. Les banques qui opèrent dans cette région remplissent mieux que les autres, leur rôle d'institution de financement de l'économie.

Lorsqu'il existe un *gap architectural*, cela signifie des opportunités de développement pour les IMF's, d'extension pour les banques et même d'émergence pour des institutions hybrides.

<sup>11</sup> Le cas de segmentation nette sans *gap architectural* ( $TM_2 = TB_1$ ) n'est pas représenté.



## 4.2 – Dynamiques institutionnelles

La configuration de l'architecture financière n'est pas figée dans le temps. Les configurations du marché identifiées sont basées sur le court terme. Dans le long terme, les institutions financières modifient leurs stratégies pour tirer parti des possibilités inexploitées. De nouvelles institutions émergent avec des technologies idoines pour exploiter des niches inaccessibles aux institutions existantes.

La dynamique entre institutions financières peut prendre la forme ou d'articulation ou d'intégration (Lelart, 2000). Dans l'**articulation**, les deux entités (ici, IMF et banque) restent distinctes mais entretiennent des relations client-fournisseur dans les deux sens (cf. figures de l'annexe 2). Par exemple, les IMFs utilisent le service de caisse des banques. Cela permet à la Banque de connaître l'IMF comme toute banque suit le compte de son client et éventuellement de lui faire des crédits. La banque peut même passer avec l'IMF un « grand contrat » tel celui qui existe entre la plupart des donateurs et les IMFs.

Dans le cas d'**intégration**, la banque peut créer une filiale spécialisée dans la microfinance tandis que l'IMF peut se métamorphoser en banque. Ainsi au Bénin, la banque Financial Bank a créé une institution de microfinance FinaDev qui en outre se positionne comme un guichet de microfinance pour le refinancement des autres institutions de microfinance. Au Sri Lanka, la Hatton National Bank développe un programme de microfinance (Gallardo et al., 1997) ; il en est de même dans plusieurs pays de l'Amérique latine (Christen, 2000).

Dans l'UEMOA, aucune IMF ne s'est encore transformée en banque, mais cela est théoriquement envisageable. Par exemple en Bolivie, initialement créée comme une Organisation Non Gouvernementale de microfinance, la Bancosol est devenue une banque (Mosley, 1996). Ces métamorphoses ont été parfois qualifiée de "dérive commerciale", mais sont une conséquence de la dynamique naturelle des IMFs (Christen, 2000).

## Conclusion

Depuis leur avènement dans l'UEMOA, les IMFs de type crédit direct ont permis de toucher un nombre important de personnes exclues de fait du marché formel du crédit. Leur encours sur dans l'Union est en forte progression malgré quelques ralentissements (Montalieu, 2002). Leur essor est favorisé par le fait que dans la plupart des pays de la sous-région le système bancaire était en reconstruction. Encore jeunes ou récemment restructurées, la plupart des banques restent frileuses et sont tournées vers les activités d'import-export et les relations internationales (« tropisme » selon Hugon, 1996a, p.18). La petite entreprise ne peut accéder au crédit bancaire. Les IMFs, en particulier celles de crédit direct avec leur technologie de monitoring au sens large du terme et leur structure de coût de court terme, permettent de financer les petites entreprises.

Notre essai a permis de montrer formellement la possibilité d'une zone du marché du crédit où coexistent les IMFs et les banques (*chevauchement*). Nous avons aussi montré la possibilité d'une configuration où, malgré l'émergence des IMFs, il demeure un *gap architectural* : une zone de marché où les montants demandés sont trop élevés pour les IMFs et trop faibles pour les banques. Lorsqu'un tel gap existe, il suscite l'émergence de structure de structure de microfinance de plus grande taille ou la restructuration de la banque en vue d'une extension. Ces éléments sont au cœur de la dynamique sur le marché formel du crédit.

## Références

- Adjibi W. (2002), « Les défis du financement de la micro-entreprise », *Mondes en développement*, T. 30 – N° 119, 81-83.
- Akerlof G. A. (1976), “The Economics of Caste and of the Rat Race and Woeful Tales”, *Quarterly Journal of Economics*, 90, November 1976, 599-617.
- Allen F., Gale D. (2001), *Comparative Financial Systems: A survey*, Typescript, April 2001
- Allen F., Gale D. (1999), *Comparing Financial Systems*, The MIT Press, Cambridge (Mass), 507p.
- Ary Tanimoune O. N. (2003), « Les politiques de libéralisation financière dans les pays en développement : Essai d'évaluation empirique dans les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine », Thèse de Doctorat de Sciences Economiques, Université d'Orléans, Janvier 2003, 345 p.
- Armendariz de Aghion, B. (1999), « Development Banking », *Journal of Development Economics*, Vol. 58: 83-100,
- Basu K. (1983), “The Emergence of Isolation and Interlinkage in Rural Market”, *Oxford Economic Papers*
- Basu K. Bell C., Bose P. (2000), “Interlinkage, limited liability and strategic interaction”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 42(200) 445-462
- Baudassé T., Lavigne A. (2000), « Pourquoi et comment légiférer sur l'usure », *Document de recherche*, Laboratoire d'Economie d'Orléans, Février 2000. 28p.
- Baydas M. M., Bahloul Z., Adams D.W., (1995), “Informal Finance in Egypt: “Banks” Within Banks”, *World Development*, Vol. 23, N° 4, pp. 651-661.
- BCEAO (2002), *Tableau de bord du marché des capitaux de l'Union Monétaire Ouest Africaine*, BCEAO, 29 octobre.
- BCEAO (1999), *Loi portant définition et répression sur l'usure* (www.bceao.int)
- Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine R., (2001), “Law, Politics and Finance”, *Working paper*.
- Bose P. (1998), “Formal-informal sector interaction in rural credit markets”, *Journal of Development Economics*, 56, 265-280
- BRVM (2002), *Le marché financier régional de l'Afrique de l'Ouest*, Document de présentation, BRVM
- Buchenrieder Schrieder. G., Theesfeld I. (2000), “Improving bankability of small farmers in northern Vietnam”, *Savings and Development*, N° 4 – 200 - XXIV
- Carmichael J., Pomerleano M. (2002), *The Development and Regulation of Non-Bank Financial Institutions*, The World Bank.
- Chakrabarty D. , Chaudhuri A. (2001), “Formal and informal sector credit institutions and interlinkage”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 46 (2001) 313–325
- Chaudhuri S. Gupta R. M. (1996) , “Delayed formal credit, bribing and the informal credit market in agriculture: a theoretical analysis”, *Journal of Development Economics*, 51, 433-449
- Christen R. P. (2000FR) , “Commercialisation et dérive de la mission des IMF : la transformation de la microfinance en Amérique latine”, *Etudes spéciales N° 5, Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), 24 p. Trad. de Christen R. P. (2000US), “Commercialization and Mission Drift: The transformation of microfinance in Latin America”, Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) Occasional Paper N° 5, December 2000*
- Christen R. P., Rosenberg R. (2000)**, « La course à la réglementation : Etablissement de cadres juridiques pour la microfinance », *Etudes Spéciales* No. 4, Mai 2000, CGAP.

- Commission bancaire UMOA (s.d.), *Guide du Banquier de l'UMOA*, Editions BCEAO
- Derreumaux P. (1996), « Surliquidité dans l'UMOA : illusion d'optique » *Jeune Afrique Economie*, Hors série, Spécial Banques. pp. 170-173
- Dirat J.R (2002), « La micro-finance et le financement de l'entreprise au Congo : l'atonie des crédits à la MUCODEC. » Communication au Colloque "Pratiques financières décentralisées et Recomposition des systèmes financiers africains", Cotonou 16-18 avril 2002
- Gallardo J.S.; Randhawa B.K.; Sacay O.J. (1997), "A commercial bank's microfinance program: the case of Hatton National Bank in Sri Lanka", World Bank Discussion Papers Volume 369, 1997
- Haudeville B., Dado C., (2002), « Vers un système financier de type mixte dans l'UMOA ? », *Mondes en développement*, T. 30 – N° 119, 33-45.
- Hoff K, Stiglitz J. (1998), "Moneylenders and bankers: price-increasing subsidies in a monopolistically competitive market", *Journal of Development Economics*, Vol. 55 (1998) 485-518
- Hugon Ph. (1996a), « Incertitude, précarité et financement local : Le cas des économies africaines » *Revue Tiers Monde* Tome 37 N° 145, Janvier-mars 1996 : 13-40
- Hugon Ph. (1996b), « Innovations dans les sphères financières informelles et semi-formelles en Afrique subsaharienne » *Mondes en développements* –1996 - Tome 24 : 94 – 17.
- Issa-Sayegh J. et all (1999), *OHADA. Traité et Actes uniformes commentés et annotés*, Futuroscope, Juriscope
- Lanha M. (2001a), « Résolution des problèmes d'information en microfinance : Analyse à partir de la stratégie de VitaMicroBank », *Mimeo*, Collection ProThèse™, Avril 2001, 61 p. <http://www.softlabo.org/TheMag/Economics/Lanha2001a.pdf>
- Lanha M. (2001b), « Le prêt de groupe de caution solidaire : Typologie, efficacité et mesure empirique », *Mimeo*, Collection ProThèse™, Août 2001, 35 p. <http://www.softlabo.org/TheMag/Economics/Lanha2001b.pdf>
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R., (1996), « Law and Finance », *NBER Working paper # 5661*, publié dans *Journal of Political Economy*, 106, pp. 1113-1155.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R., (1997), « Legal Determinants of External Finance », *Journal of Finance*, 52, pp. 1131-1150
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., (1999), « Corporate Ownership Around The World », *Journal of Finance*, (54) pp. 471-517 (Only internet version available)
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., (s.d.), « Government Ownership of Banks », *NBER Working paper*, (Only internet version available)
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R., (s.d.), « Investor Protection and Corporate Governance », *NBER Working paper*, (Only internet version available)
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R., (1998), « Investor Protection: Origins, consequences, reform », *NBER Working paper #7428*
- Lelart M. (2000), La stratégie de la banque africaine face aux secteurs informel et semi-formel, *Savings and Development*, Vol. 24, Issue 2, pp 141-159
- Lelart M. (1996), « La nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit dans les pays de l'Afrique de l'Ouest : la loi PARMAC de l'UEMOA », *Mondes en Développement*, Tome 24, n° 94, pp. 57-69.
- Montalieu T. (2002), « Les institutions de micro-crédit : entre promesses et doutes », *Mondes en développement* N° 119, décembre. pp 21-32
- Mosley P. (1996), "Metamorphosis from NGO to commercial bank: The case of BancoSol in Bolivia". In David Hulme & Paul Mosley, *Finance against poverty: volume II* (pp. 1-31). London: Routledge.

- Pollin J.-P. et Riva A. (2002), Financial Inclusion and the Role of Postal Systems », in *Modernisation and Privatisation of Postal Systems in Europe: New Opportunities in the Area of Financial Services*, Ruozi R., Anderloni L. (eds), Springer, Berlin, pp. 213-252.
- Pollin J.-P., Vaubourg A.-G. (1997), L'Architecture Optimale des Systèmes Financiers dans les Pays Émergents, N° 13-97/4/MIF, Documents de recherche, Laboratoire d'Economie d'Orléans - Institut Orléanais de Finance, 23p.
- Robinson M.S. (2001), *The Microfinance Revolution*, The World Bank.
- Salop S. (1979), "Monopolistic competition with outside goods", *Bell Journal of Economics*, 10:141-156
- Scialom L. (1999), *Economie bancaire*, Repères, La découverte, Paris 1999, 128p.
- Seibel H.D., Schrader H. (1999), Dhikuti revisited: From Rosca to Finance Company", *Savings and development*, Vol. 23, Issue 1, pp 47-55
- Stiglitz J., Weiss A. (1981), "Credit Rationing in Market with Imperfect Information", *American Economic Review*, 71(3), 393-410
- Toulemon-Dakouré A. (1999), « La responsabilité des banques dans les problèmes de financement de l'économie béninoise », *Savings and Development, Volume 23 Supplement, 1999, pp. 127-158*
- Varian H. (1990), "Monitoring agents with other agents", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146(1), 153-174
- Vaubourg A.-G. (2000), « Essai sur l'architecture des Systèmes financiers : analyse théorique et empirique du partage entre banque et marché », Thèse de Doctorat de Sciences Economiques, Université d'Orléans, Novembre 2000, 316 p.

## Annexes

### Annexe 1 – Evolution de l'état de droit dans l'Union

L'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) regroupe sept Etats francophones (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal, Togo) et un Etat lusophone (Guinée-Bissau). L'«Union» est constituée de pays de tradition latine. Pendant plus de trente ans, les lois héritées lors des indépendances sont restées sans changement majeur. Mais dès le début des années 90, de profondes réformes ont été initiées.

La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) a entrepris une série de réformes et de mise à jour systématique des textes (loi bancaire, loi portant définition et répression de l'usure, loi portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (PARMEC), etc.

Les systèmes de production d'information ont été rénovés : Plan Comptable Bancaire de l'UMOA (PCB), Système Comptable Ouest-Africain (SYSCOA), Consortium de production de statistiques (AFRISTAT).

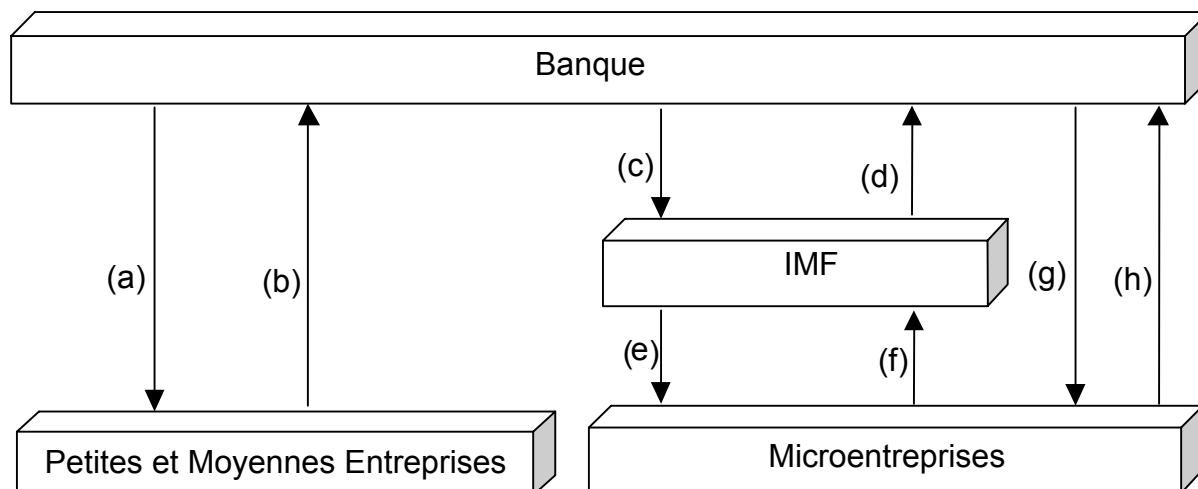
Le droit des affaires a été mis à jour et harmonisé par la création de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA). L'OHADA est créée en 1993 par les quatorze (14) pays africains membres de l'ex-zone franc (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Congo-Brazzaville, les Comores, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Équatoriale, Mali, Niger, Sénégal, Tchad, Togo). Par la suite la Guinée Conakry et la Guinée Bissau on rejoint l'Organisation. Outre l'harmonisation du droit des affaires (*Traité et Actes uniformes*), l'OHADA a pour objectifs, la promotion de l'arbitrage pour le règlement des litiges (*Cour Commune de Justice et d'Arbitrage*) et l'amélioration la formation des magistrats et auxiliaires de justice (*École Régionale Supérieure de la Magistrature*). Les principaux actes uniformes portent sur le droit commercial général, le droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique, l'organisation des sûretés, des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution, des procédures collectives d'apurement du passif, etc.

Les assurances ont également connu une rénovation dans le cadre de la/du Convention/Code Inter-Africain(e) des Assurances (CIMA).

Source : Compilation de l'auteur

## Annexe 2 – Architecture financière formelle dans l'Union

Figure A1 - Schéma simplifié des relations de financement formel dans l'Union.

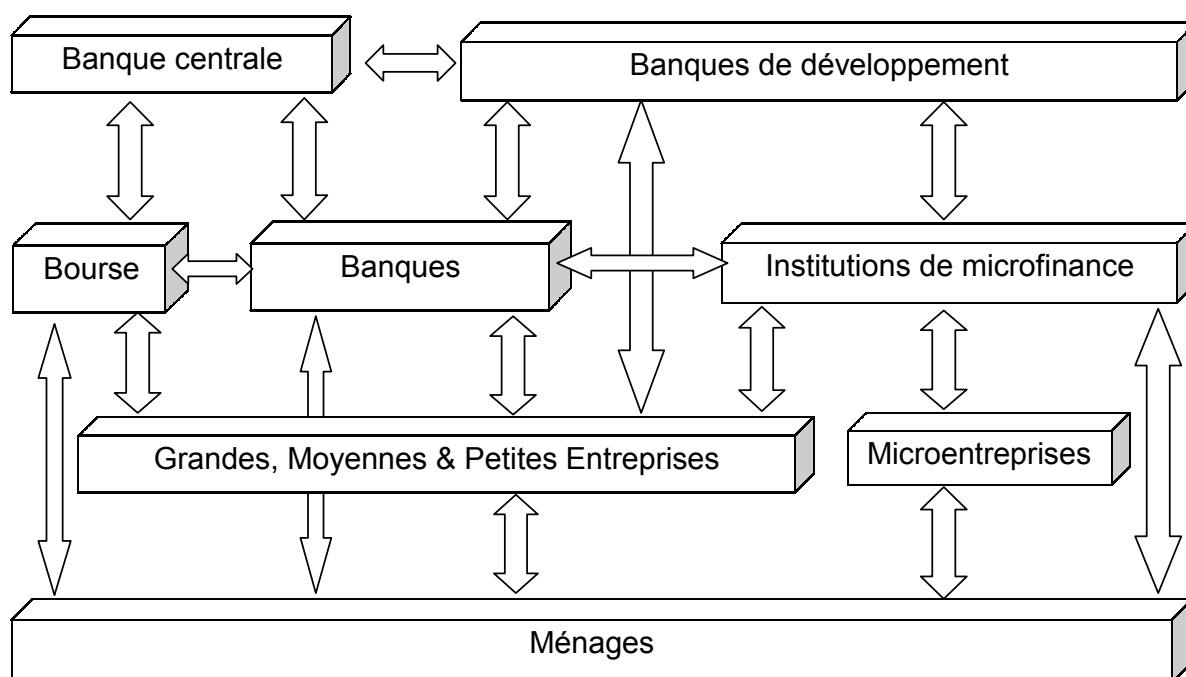


### Légende des flux

- (a) : Financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) par la banque et Retraits
- (b) : Remboursements de crédit des PME et Dépôts
- (c) : Retraits de liquidité par l'IMF (ligne de crédit, dépôts)
- (d) : Dépôts de l'IMF
- (e) : Financement des microentreprises par l'IMF et Retraits
- (f) : Remboursements de crédit par les microentreprises et Dépôts (de garantie ou libres)
- (g) : Déblocage en espèce par la banque de crédit octroyé par l'IMF à la microentreprise (service de caisse rendu par la banque à l'IMF)
- (h) : Remboursements en espèce au guichet de la banque par les microentreprises de crédit octroyé par l'IMF (service de caisse rendu par la banque à l'IMF)

Source : Construction de l'auteur

Figure A2 - Schéma élargi des relations de financement formel dans l'Union.



Légende : Les flèches représentent des flux financiers

Source : Construction de l'auteur

### Annexe 3 – Condition de non intersection des fonctions de monitoring

Cette condition est suffisante (mais réductrice) pour la généralité de la proposition 1.

Enoncé : Si une technologie  $j=1$  est plus efficace qu'une technologie  $j=2$  pour des taux de succès sans monitoring faible, elle n'est pas moins efficace pour les taux de succès sans monitoring plus élevés.

Illustrations par quelques cas typiques.

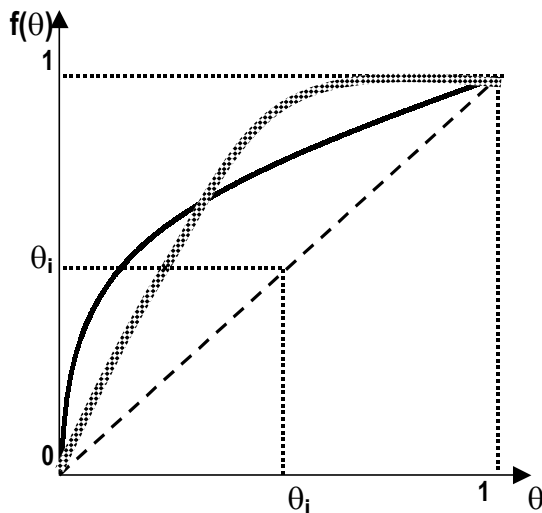


Figure B1 – Intersection : cas curviligne

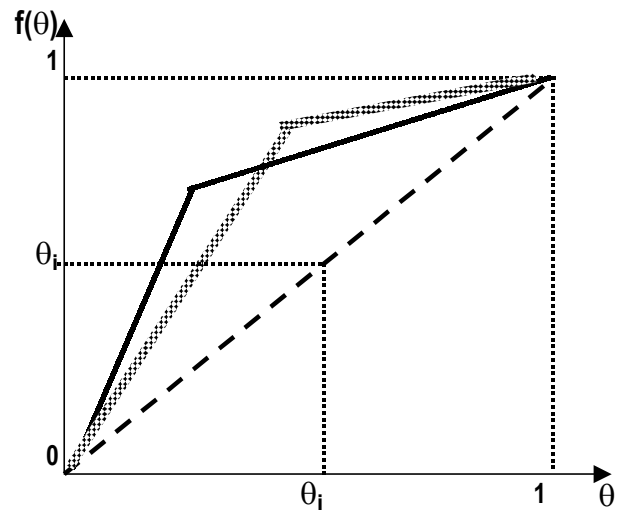


Figure B2 – Intersection : cas quasi-linéaire

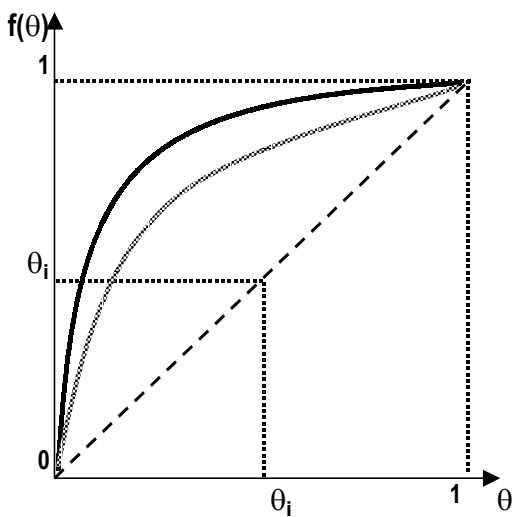


Figure B3 – Non-intersection : cas curviligne

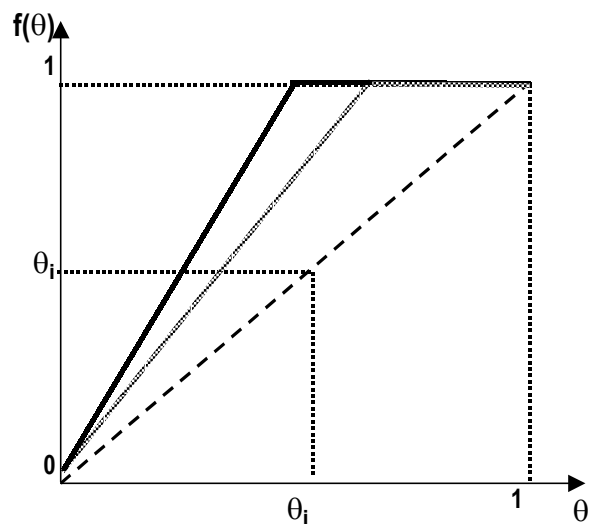


Figure B4 – Non-intersection : cas quasi-linéaire

## Table des matières

<i>Introduction</i>	2
<i>1 – L’anticipation du coût effectif par la microentreprise</i>	3
1.1 – L’IMF : une « banque sur mesure » pour les microentreprises	3
1.2 – Le coût du crédit vu par la microentreprise	5
1.3 – Le choix de la microentreprise	6
<i>2 – La technologie de « monitoring »</i>	6
2.1 – L’argumentation théorique	6
2.2 – Paradoxe de surliquidité et de rationnement dans l’Union	7
2.3 - Un modèle	9
2.4 - La conclusion du modèle	12
<i>3 – L’effet de taille</i>	12
3.1 - L’argumentation théorique	13
3.2 – Un modèle	13
3.3 - La conclusion du modèle	15
<i>4 – Dynamique de l’architecture financière</i>	16
4.1 – La conjonction « monitoring » et effet de « taille »	16
4.2 – Dynamiques institutionnelles	17
<i>Conclusion</i>	17
<i>Références</i>	18
<i>Annexes</i>	21
Annexe 1 – Evolution de l’état de droit dans l’Union	21
Annexe 2 – Architecture financière formelle dans l’Union	22
Annexe 3 – Condition de non intersection des fonctions de monitoring	23