

# Impact du *renforcement* des contrats sur l'architecture financière

Magloire LANHA\*

mai 2004

## Résumé

Nous faisons une typologie des types de *renforcement* des contrats financiers et explorons la nature et les fondements des modes de renforcement. L'impossibilité de *renforcer* les contrats éloigne de l'optimum social de premier rang. Cela peut être dû à la faiblesse des lois et de l'appareil judiciaire, mais souvent, même les systèmes judiciaires les plus parfaits ne peuvent pas conduire à l'optimum premier ; dans ces cas, seul un renforcement informel peut améliorer la situation. Les types de *renforcement* disponibles dans une société influencent donc son architecture financière. Si la provision du renforcement exploitée par les institutions financières n'est pas appropriée à leur technologie, il en résultera une architecture sous-développée ; des institutions capables d'exploiter le renforcement disponible peuvent alors émerger. Pour perfectionner la qualité de la finance, il faudra donc non seulement emprunter la voie judiciaire, mais également promouvoir les contrats qui s'auto-renforcent. Vouloir transplanter à tout prix l'architecture juridique des pays développés dans les pays en transition ou en développement peut avoir des effets pervers.

**Mots clés** : Renforcement – Architecture financière – Droit et Finance – Théorie des contrats.

**Codes JEL** : D82 - K12 – G20 – O16

-----  
\* e-mail : [Magloire.Lanha@univ-orleans.fr](mailto:Magloire.Lanha@univ-orleans.fr)

Laboratoire d'Économie d'Orléans  
Faculté de Droit, d'Économie et de Gestion  
Rue de Bois - B.P. 6739  
45067 - ORLÉANS Cedex 2

Tél. : 02 38 41 70 37  
Fax : 02 38 41 73 80

## Introduction

L'architecture financière se caractérise par les types et les poids d'institutions financières opérant dans l'économie, les relations entre ces institutions et les agents non financiers d'une part et les relations entre ces mêmes institutions d'autre part. Elle peut être analysée sous l'angle des théories de l'information et des contrats. L'asymétrie d'information sous sa forme d'action cachée entre *agent* (emprunteur) et *principal* (prêteur) induit des équilibres socialement sous-optimaux quand les contrats dits de « premier rang » qui permettraient le meilleur bien-être collectif ne peuvent pas être *renforcés*<sup>1</sup>.

Par *renforcement*, on entend toute « procédure » explicite ou implicite qui permet de respecter ou de faire respecter un engagement. D'un point de vue judiciaire, le terme « renforcement » fait appel à une *procédure* qui aboutit à la *force exécutoire*. D'un point de vue du droit coutumier, ce terme fait appel au respect de la parole donnée. Le renforcement inclut le « *self-enforcement* » défini comme un enforcement sans contrainte extérieure à l'entité obligée. Un contrat est dit auto-renforcé s'il est conçu de telle sorte qu'il se renforce de lui-même sans intervention extérieure. Le prêteur ne peut prêter que si l'état des procédures d'enforcement lui garantit un « *payoff d'équilibre* ». Greif (1997) distingue trois niveaux de renforcement des contrats : « *first party* » : le contrat est renforcé par l'obligé ; le « *second party* » renforcé par l'obligataire ; le « *third party* » renforcé par toute personne autre que les parties contractantes : les institutions légales, un groupe de pression, etc. Le renforcement par tiers peut être de source privée ou de source publique.

On distingue également selon leur nature juridique : le renforcement formel ou légal et le renforcement informel (non formalisé par la loi). Un renforcement informel peut être légal (auto-renforcement) ou illégal (renforcement mafieux). L'auto-renforcement est basé sur la morale, la convention, le capital social, la réputation, etc. Le renforcement illégal consiste en voies d'exécution prohibées par la loi ; le *renforcement* légal s'appuie sur le système judiciaire. Le *renforcement* du marché est basé sur la sanction du marché.

Dans ce contexte, deux grandes approches sont possibles : soit le défaut de force exécutoire du contrat induit un équilibre de rationnement, soit l'économiste s'ingénie à proposer des contrats qui peuvent s'auto-renforcer en faisant internaliser par l'emprunteur, le résultat de son comportement.

La plupart des contrats qui relèvent du second cas peuvent être d'une lisibilité ardue et leur légalité peut être sujette à caution. Les contrats du

---

<sup>1</sup> Le mot « *renforcement* » est utilisé ici comme traduction du mot anglais « *enforcement* ». Il en est de même pour les termes de la même famille. Voir par exemple page 509 et 510 de la traduction française de Kreps (1996FR)

monde réel sont incomplets en ce sens qu'ils ne sont pas des contrats avec spécification fine de tous les cas de figure, mais constituent plutôt des contrats implicites comportant des non-dits.

L'objet de ce papier est de proposer une typologie du renforcement au regard des contrats en matière de crédit, de montrer comment les problèmes de renforcement éloignent l'économie de l'optimum de premier rang dans le cadre des modèles principal-agent, et de déduire l'impact des types de renforcements disponibles dans une société sur son architecture financière.

La suite du papier est ainsi organisée. Dans la première section, nous montrons comment l'absence de *renforcement* éloigne de l'optimum social de premier rang. Cette absence de renforcement peut être due à la faiblesse des lois et de l'appareil judiciaire, mais il existe des cas où même les systèmes judiciaires les plus parfaits ne peuvent pas conduire à l'optimum premier ; dans ces cas, seul le renforcement informel peut améliorer la situation. Dans la deuxième section, nous montrons comment les types de *renforcement* disponibles dans une société influencent son architecture financière. La troisième section est consacrée aux implications pour les pays en développement.

## **Section 1 - Contrats optimaux de crédit et renforcement**

Le rationnement de crédit a lieu lorsqu'une distorsion dans l'allocation du crédit empêche la réalisation de l'optimum premier. Dans les modèles de financements externes basés sur l'individualisme méthodologique, l'entrepreneur fait défaut quand cela est dans son intérêt. Anticipant un tel comportement, le prêteur évite de prêter s'il n'a pas de moyen d'éviter le défaut stratégique.

Cette limitation est due au fait que le contrat concevable de premier rang se base sur des arguments qui ne peuvent être invoqués valablement devant un expert ou un tribunal. Il n'y a pas de preuve tangible dans ce genre de contrat. La force probante faisant défaut, ces contrats idéaux sont alors abandonnés au profit de contrats dits de « second rang ». Le coût (coût financier, détournement de temps, mauvaise publicité, etc.) induit par la production de la preuve peut également être dissuasif.

L'absence de *renforcement* par une « tierce partie » éloigne de l'optimum social. Cette absence de renforcement peut être due à la faiblesse des lois et de l'appareil judiciaire, mais il existe des cas où même les systèmes judiciaires les plus parfaits ne peuvent pas conduire à l'optimum de premier rang. Cette section montre comment en situation d'information imparfaite, les contrats optimaux de crédit ne peuvent pas être implémentés pour défaut de force exécutoire.

### **1.1 – Le contrat de crédit optimal au sens du premier rang**

Prenons le modèle le plus simple pour illustrer les difficultés de renforcement des contrats de premier rang. Soit un entrepreneur désireux réaliser un projet nécessitant un savoir-faire et un capital. Supposons pour simplifier qu'il a le savoir-faire nécessaire, mais qu'il manque de capital. Il compte sur un bailleur de fonds pour obtenir tout le capital nécessaire.

Le succès du projet dépend de l'effort fourni par l'entrepreneur, et d'un facteur aléatoire. Il est entendu que si le projet réussit, il permettra de désintéresser les deux parties ; le bailleur pour la mise de fonds et l'entrepreneur pour son effort.

Le contrat optimal pour les deux parties en situation d'information parfaite serait celui où le prêteur exigerait que l'emprunteur fasse l'effort maximal ; en conséquence, ils partageraient équitablement les fruits du projet. Si l'emprunteur ne faisait pas l'effort maximal, pour faire aboutir le projet, il serait sanctionné. Dans ces conditions le montant que paierait le débiteur au prêteur serait directement proportionnel au résultat du projet lorsque l'effort maximum a été fourni.

Un tel contrat qui pourtant est socialement efficace ne peut être renforcé lorsque l'on tient compte des problèmes d'information. Supposons que l'effort effectivement déployé par le débiteur n'est observable que par lui-même (asymétrie d'information) et que l'état de la nature correspondant au facteur aléatoire n'est pas parfaitement observable (disponibilité de l'information).

Renforcer un tel contrat signifierait obliger l'emprunteur à effectivement faire l'effort maximum ou le sanctionner en cas de défaut. Pour plusieurs raisons, dont certaines suivent, le contrat ne peut être renforcé :

- il est impossible à partir du résultat du projet de savoir si l'emprunteur a déployé l'effort contractuel ; en effet, la réalisation d'un mauvais état de la nature peut empêcher les performances attendues (cf. Encadré « Boîte d'incertitude ») ;
- la réalisation des états de la nature est imparfaitement observable ; en conséquence, cela créera des litiges parfois insurmontables ;
- le contrat risque d'être très complexe à vouloir spécifier en détail le degré d'effort, la réalisation des états de la nature et la corrélation entre ces deux variables, etc. Un tel contrat serait illisible.
- la mesure de l'effort déployé par l'emprunteur n'est pas observable par les tiers. Commettre un expert pour évaluer l'effort effectif peut être non seulement coûteux au point où cela n'en vaille pas la peine ;
- la notion de degré d'effort est floue. Il se peut qu'aucun tribunal n'accepte la preuve proposée par le bailleur ou même un expert sur le degré d'effort fourni.
- les frais de justice nécessaires peuvent être prohibitifs.

### Encadré : Boîte d'incertitude

Considérons un continuum d'effort ( $Y$ ) sur  $[0, 1]$  où 0 signifie pas d'effort et 1 signifie effort maximal. Considérons un autre continuum d'états de la nature ( $X$ ) sur  $[0, 1]$  où 0 représente le pire des états de la nature et 1, le meilleur possible. Considérons dans le plan défini par le croisement de ces deux continuums, la règle réaliste de contingence suivante : un projet réussit si  $X+Y \geq 1$ , et échoue sinon.

Le diagramme ci-après systématise les résultats des projets.

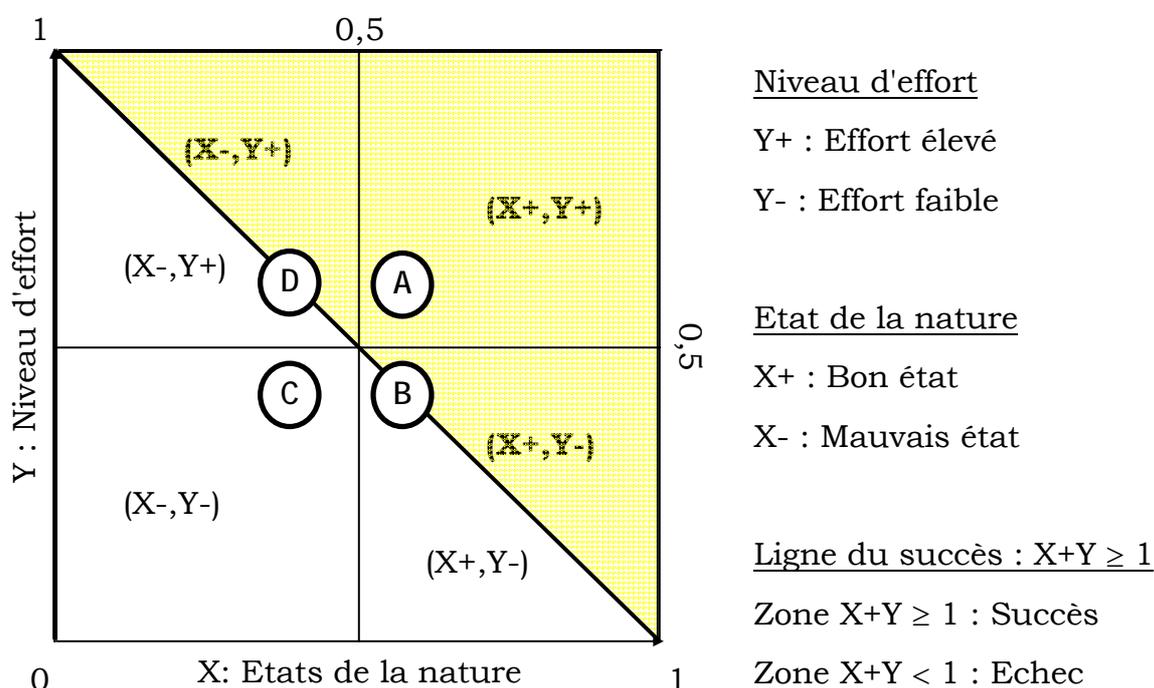


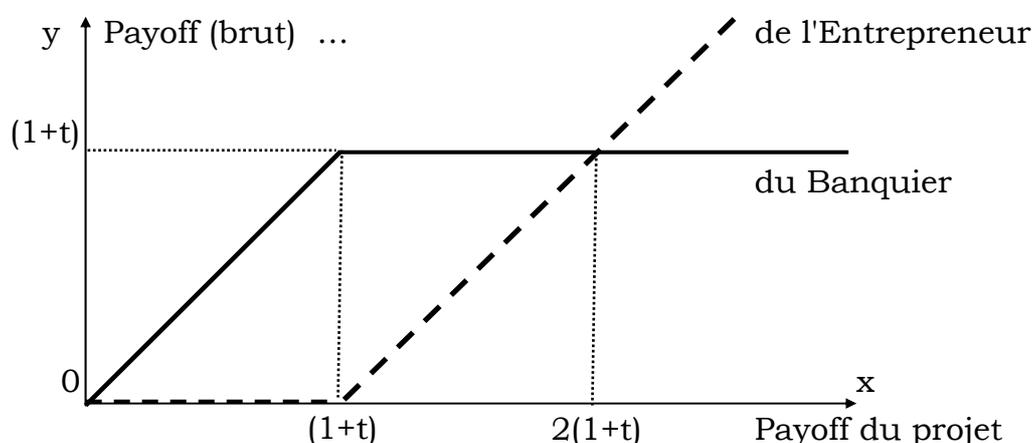
Figure 1 - Boîte d'incertitude du projet

La zone de succès est alors située au-dessus de la droite oblique d'équation  $Y = 1-X$  (zone hachurée). Le carré C( $X-, Y-$ ) correspond à un *échec net* tandis que le carré A( $X+, Y+$ ) correspond à un *succès franc*. L'incertitude demeure sur les deux autres carrés. Le carré D( $X-, Y+$ ) est divisé en deux par la *ligne du succès*, et les données du problème (*structure d'information*) ne permettent pas de lever cette incertitude. Il en est de même du carré B( $X+, Y-$ ). Aucun « dire d'expert » ne peut convaincre un juge dans les régions (B) et (D). En conséquence, le contrat de premier rang ne peut être légalement contraint.

## 1.2 – Le contrat de dette standard : un optimum de second rang

Lorsqu'il existe un problème d'enforcement, l'économiste recherche les contrats qui se renforcent d'eux-mêmes, i.e. qui sont conçus de telle sorte qu'il n'est pas nécessaire pour leur mise en œuvre efficace de recourir à l'appareil judiciaire. L'astuce consiste à rendre endogène le comportement de la partie qui peut faire défaut (l'agent) dans l'intérêt de l'autre partie (le principal).

Le *principe de révélation* de Myerson (1979) veut que le principal propose à l'agent un contrat de telle sorte qu'obtenant le maximum même dans les circonstances où il aurait intérêt à mentir, l'agent opte révèle son type ou son niveau d'effort ou l'état de la nature etc., puisqu'il ne craint plus rien. Le « contrat de dette standard » répond à ce principe : le banquier se contente d'un montant fixe et abandonne tout le surplus à l'entreprise lorsque le projet a réussi c'est-à-dire lorsque l'entrepreneur a intérêt à mentir ; par contre lorsque le projet a échoué, compte tenu de la limitation de responsabilité, l'entrepreneur dit la vérité et c'est le banquier qui fait les frais. Le mécanisme de révélation est donc coûteux pour le banquier et l'éloigne de l'optimum de premier rang.



**Figure 2 - Une illustration du contrat de dette standard**

Le problème de vérification des états de la nature est réglé en réduisant le revenu du bailleur à une somme fixe ne dépendant pratiquement pas du revenu du projet. Soit l'entrepreneur paie cette somme fixe connue a priori (peu importe si le projet a réussi), soit il ne paie pas la somme convenue et son entreprise sera déclarée en faillite ; l'entreprise sera alors saisie en vue de dédommager le bailleur (Townsend R. (1979) Gale et Hellwig (1985)).

Dans le contrat de dette standard, il n'y a donc pas de vérification ni du niveau d'effort, ni même des états de la nature. On est loin du contrat de

premier rang optimal pour les deux parties. Par contre ce contrat est *lisible* par tout juge et peut relativement être renforcé par les procédures de la faillite.

La nature du contrat est telle que l'emprunteur se force à respecter le contrat (renforcement par la première partie). Il peut rembourser même si le projet a échoué du fait de la réalisation d'un mauvais état de la nature alors qu'il a fait l'effort maximum. Dans le contrat de premier rang, il aurait été protégé dans ces conditions ; il partagerait le risque avec le bailleur. En cas de succès du projet, le banquier non plus ne maximise son profit dans le contrat de dette standard par rapport au contrat de premier rang. Finalement, ce contrat permet de résoudre les problèmes d'information, mais est éloigné du contrat de premier rang.

### **1.3 – Un modèle de renforcement par la première partie**

Dans une relation financière, nous appelons « première partie » la personne obligée et « deuxième partie », l'obligataire. Par exemple, dans un contrat de crédit, la « première partie » est l'emprunteur et la « deuxième partie » est le prêteur ; dans un contrat de dépôt, la « première partie » est le dépositaire et la « deuxième partie » est le déposant.

Un contrat s'auto-renforce s'il est conçu de telle sorte que les parties contractantes renforcent le contrat ; il s'agit donc essentiellement du renforcement fait par la « première partie ». En effet, si la deuxième partie ne peut faire renforcer le contrat qu'en comptant soit sur une tierce partie : système judiciaire, renforcement mafieux. Le prêt de groupe avec caution solidaire s'ingénie à *fusionner* la troisième partie et la première partie. Ce contrat évite officiellement l'illégalité du renforcement mafieux en même temps que la faiblesse éventuelle du renforcement légal.

L'auto-renforcement de la première partie (*self-enforcement*) signifie que le débiteur se fait violence pour rembourser sa dette. L'auto-renforcement a-t-elle une place dans un jeu stratégique entre le prêteur et l'emprunteur ? Si le contrat de crédit est conçu comme un jeu stratégique entre le prêteur et l'emprunteur, il y aura toujours une tentative de défaut stratégique dans un modèle à une seule période. L'auto-enforcement devient nettement pertinent dans un modèle à plusieurs périodes. Dans la majeure partie des situations réelles, le jeu n'est pas à une période. En conséquence, l'auto-renforcement a un sens même dans un modèle de jeu stratégique. L'auto-renforcement se justifie alors par l'objectif du débiteur qui consiste à maximiser sa possibilité d'accéder en permanence au crédit. S'il fait un défaut stratégique, il annihile par là-même ses chances futures d'accès au crédit. S'il a plus d'une période à vivre, il cherchera alors à préserver ses chances d'accès au crédit.

Soit un emprunteur qui porte un projet nécessitant un financement externe. L'offre de crédit peut provenir d'un monopole ou d'un cartel d'institutions

financières qui mettent en œuvre une centrale des risques où sont déclarés les défauts de paiement. En conséquence, tout défaut même non-stratégique devient une information publique pour la « deuxième partie ». Le problème de l'emprunteur est de maximiser ses chances d'accès au crédit. Si l'emprunteur fait défaut, sa probabilité d'obtenir un nouveau crédit est nulle ; s'il réussit, sa probabilité est non nulle (mais n'est pas une certitude).

Pour parler de défaut, il faut que l'individu en cause ait obtenu un crédit à la date  $t_0$ . Cette hypothèse se rapproche à celle d'une dotation initiale. Pour simplifier, le demandeur suppose qu'il n'y a pas d'incertitude sur l'offre de crédit tant qu'il honore son engagement. Supposons enfin que le débiteur maximise l'utilité résultant de ses chances escomptées d'accès au crédit ainsi formulée :

$$\text{Max } \sum E U_t (Y_t, e_t) \quad \text{avec } t=1 \text{ à } T.$$

La dotation initiale ne rapporte une utilité qu'à la fin de la première période.

$$Y_t = Y_t(e_{t-1}) \text{ avec}$$

$$Y_0 = 1 \text{ (Premier crédit : initialisation du modèle)}$$

$$Y_t = 0 \text{ si } e_{t-1} = 0 \text{ (sanction certaine en cas de défaut)}$$

$$Y_t = 1 \text{ si } e_{t-1} = 1 \text{ (par hypothèse)}$$

Supposons que la fonction d'utilité suivante :

$$U(T) = \sum U[y(e_t), e_t] \quad \text{avec } t=1 \text{ à } T$$

$e_t$  exprime la désutilité de l'effort d'auto-renforcement.  $Y(e_t)$  est l'utilité brute résultant de la transformation du crédit en consommation ou en production.  $U(T)$  est alors une utilité nette de l'emprunteur. L'utilité obtenue à la date  $T$  est égale à l'utilité espérée actualisée de l'utilité brute  $B(T)$  minorée de la contrainte d'effort d'auto-renforcement  $A(T)$  affectés respectivement des paramètres multiplicatifs positifs  $b$  et  $d$ .

$$U(T) = dB(T) - cA(T)$$

Illustrons la démarche par une spécification simple et symétrique pour les trajectoires. L'effort d'auto-renforcement a un coût marginal croissant alors que la disponibilité du crédit a une utilité marginale décroissante. Soit  $a$ , le taux d'actualisation.

$$B(T) = \sum e_t (1+a)^{-t}$$

$$A(T) = \sum e_t (1+c)^{2t} (1+a)^{-t}$$

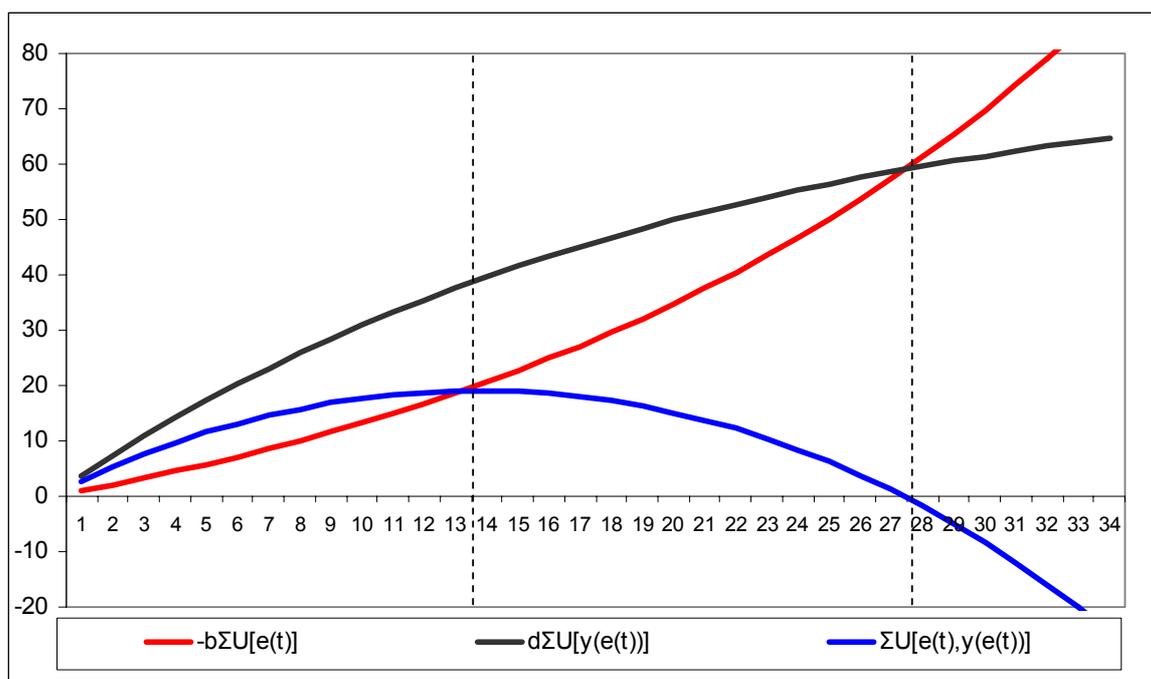
Dans le cas où l'effort marginal accepté est égal au taux d'intérêt, i.e.  $a=c$ ,  $A(T)$  se réécrit :  $A(T) = \sum e_t (1+a)^{2t} (1+a)^{-t} = \sum e_t (1+a)^t$   $t=1 \text{ à } T-1$ .

$$\text{On a alors : } U(T) = d \sum e_t (1+a)^{-t} - b \sum e_t (1+a)^t$$

En normalisant  $b$  à 1, et en étudiant le cas où  $a=c$ ,  $d$  reste le seul paramètre de contrôle essentiel dans les simulations dynamiques illustrées ci-après.

L'objectif de l'emprunteur est alors de rechercher jusqu'à quelle période il est optimal pour lui de renforcer son contrat. Le schéma ci-après illustre le cas de figure « intermédiaire » par opposition aux cas extrêmes.

**Figure 3 – Trajectoire type d'auto-renforcement**



Cas 1 - où il est optimal de se renforcer jusqu'à une date donnée ( $a=c=5\%$   $d=4 \Rightarrow T^*=14$ )

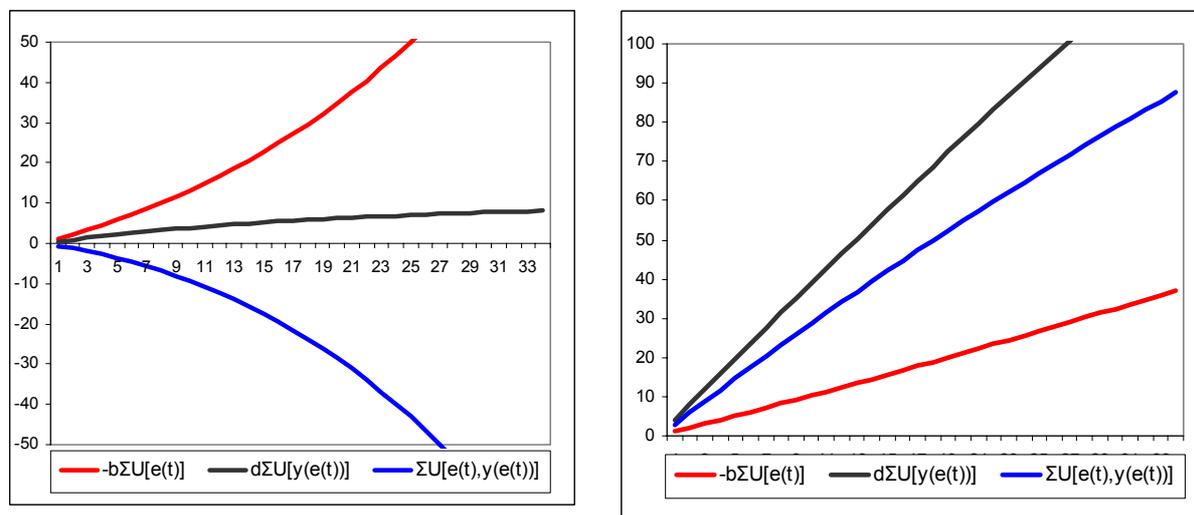
Il peut donc être optimal pour l'emprunteur, la « première partie » de renforcer un contrat d'elle-même. Dans ce cas, il internalise la sanction de terminaison de la relation de long terme par le bailleur. L'auto-renforcement explique que même dans le cas où le projet a échoué, le débiteur déploie d'autres stratégies pour rembourser pour préserver sa crédibilité pour la période suivante.

Le modèle montre jusqu'à quelle période il est optimal pour la « première partie » de s'auto-renforcer. Si la seconde partie connaissait les paramètres du modèle il est optimal pour lui de renouveler le crédit jusqu'à la date ( $T^*-2$ ) ; ce crédit sera remboursé à la date ( $T^*-1$ ). A cette date, le prêteur, « la seconde partie » ne renouvellera pas le contrat et donc rompt la relation de long terme une période juste avant la date optimale de rupture de la « première partie ».

En général, un contrat s'auto-renforce lorsque la valeur d'un vecteur de paramètres est comprise dans une étendue donnée, dite étendue d'auto-renforcement (Klein, 1996). Ici, pour certaines valeurs des paramètres dès le

premier coup l'emprunteur a intérêt à frauder ; à l'opposé, pour d'autres valeurs, il est optimal pour l'emprunteur de s'auto-renforcer indéfiniment. La figure ci-après illustre ces cas limites.

**Figure 4 – Trajectoires limites d'auto-renforcement**



Cas 2 – où il est optimal de faire défaut dès le premier crédit ( $a=c=5\%$   $d=0,5 \Rightarrow T^*=1$ )

Cas 3 - où il est optimal de ne *presque* jamais faire défaut ( $a=c=0,5\%$  et  $d=4 \Rightarrow T^* \rightarrow +\infty$ ).

La trajectoire d'équilibre dans le temps du marché du crédit dépendra alors de la proportion des emprunteurs de chacun des trois types pour chaque période  $t=1$  à  $T$ .

## Section 2 - Types de renforcements disponibles et architecture financière.

Si dans une économie, une institution financière n'exploite qu'une technologie d'enforcement qui n'est pas suffisamment disponible, elle s'expose à pratiquer un rationnement. Par exemple, les banques exploitent essentiellement le renforcement judiciaire et légal. Dans les pays où les textes de loi et les institutions judiciaires sont pauvres, le financement de l'économie est automatiquement dans un équilibre de rationnement, créant ou entérinant ainsi un dualisme financier : un secteur bancaire en relation directe avec une proportion très faible d'entreprises et de consommateurs.

Des institutions peuvent émerger ou se développer pour exploiter les formes de renforcement non exploitées par les institutions standard. Des types de contrats appropriés au contexte peuvent être conçus. Ces contrats qui exploitent les conditions du milieu peuvent entrer en contradiction avec la loi si celle-ci est transplantée sans aménagement.

## **2.1 - Les prêts familiaux et relations personnelles**

Les prêts en famille et avec les relations personnelles sont basés sur le renforcement informel. Le renforcement est essentiellement basé sur la morale et aussi sur la réciprocité tacite. Les montants qui peuvent être collectés dans le cadre de relations familiales ou personnelles sont souvent modestes, comparés à ceux obtenus dans les institutions financières lorsque celles-ci prêtent.

## **2.2 – Les prêteurs usuriers et propriétaires terriens et les banquiers ambulants**

Les usuriers utilisent notamment un renforcement illégal. Selon les époques et les endroits, leur activité se développe au fur et à mesure des difficultés des banques à faire une parfaite intermédiation financière dans un contexte de renforcement légal pauvre. Ils ne prêtent qu'à ceux qui peuvent mettre en garantie des objets de valeurs nettement supérieure au montant prêté. L'objet mis en garanti est « vendu », par l'emprunteur qui certifie par écrit en avoir reçu le paiement. Il s'agit d'une convention dissimulant un prêt d'argent : mais comme il est difficile d'en apporter la preuve devant un tribunal, l'usure ne peut facilement être réprimée dans ce contexte.

Les *propriétaires terriens* 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. Les employeurs également ont une mainmise sur le revenu de leurs employés.

La concurrence entre les prêteurs usuriers est faible. Néanmoins, avec l'apparition des «banquiers ambulants»<sup>2</sup>, leur pouvoir de monopole décroît.

## **2.3 – Les institutions de microfinance**

Les institutions de microfinance (IMF) utilisent notamment le renforcement informel ; en fait, ces institutions font internaliser la « troisième partie » à la « première partie », soit par un contrat ad hoc (les groupes de caution solidaire) soit en exploitant les facteurs culturels (invocation de Dieu).

### **– Le renforcement dans le prêt de groupe de caution solidaire**

Le prêt de groupe de caution est un contrat de crédit entre une institution financière et un groupe d'individus ; les modalités sont diverses et parfois complexes<sup>3</sup>. De façon simplifiée, la spécificité du prêt de groupe de caution solidaire est que tout membre du groupe est personnellement responsable

---

<sup>2</sup> Pour une documentation sur les banquiers ambulants, voir Lelart (2000)

<sup>3</sup> Pour une typologie complète des groupes de caution solidaires, voir Lanha (2001b)

de la totalité de l'encours du groupe même s'il n'a pas encore bénéficié du prêt.

La responsabilité personnelle signifie que l'individu peut être poursuivi dans tout son patrimoine pour récupérer le crédit. La non-limitation de la responsabilité a souvent été ignorée dans la littérature économique qui lui préfère le modèle plus simple de limitation de la responsabilité. Cette simplification permet de lever les indéterminations liées à la responsabilité non limitée ; en effet celle-ci nécessiterait d'évaluer le patrimoine de l'agent non seulement dans le présent, mais aussi dans le futur avec un horizon au moins égal à la durée de vie de l'emprunteur. En plus, il faudrait pouvoir bénéficier d'un état de droit approprié. Ces limitations seront éliminées par le fait que le renforcement ne se fait pas par voie judiciaire, mais par les pairs du groupe qui sont les co-obligés<sup>4</sup>.

Les membres du groupe peuvent légitimement «*perquisitionner*» chez un candidat au défaut stratégique à une heure indue selon la loi pour savoir la vérité sur l'issue du projet alors que bien souvent, une institution formelle ne peut le faire. La perquisition peut être déguisée en visite d'amitié, de courtoisie, d'assistance, etc. ce qui n'est pas interdit, ni par la loi, ni par les coutumes. Si l'audit des pairs révèle que le projet a effectivement échoué, ce sont les membres qui ont réussi qui contribuent à la place du défaillant en attendant d'être remboursé. Il y a conversion d'une dette vis-à-vis de la banque en une dette vis-à-vis des pairs avec subrogation personnelle.

En cas de non remboursement des pairs dans les délais par le défaillant, les sanctions peuvent être mises en œuvre par gradation. D'abord les menaces puis la mise en exécution effective. Les pairs peuvent user des menaces crédibles lorsque l'individu désire préserver son honneur (partie de son capital social). Il peut être menacé de révélation au grand jour de sa défaillance. Cette menace peut suffire pour obtenir le remboursement même en cas de défaut non-stratégique. Si les menaces n'ont pas produit l'effet escompté, les membres peuvent lui imposer des sanctions sociales (sans coût financier immédiat) telles que la publicité tapageuse de sa défaillance dans le milieu, l'humiliation, le bannissement, l'ostracisme, etc.

#### **– Renforcement exploitant les facteurs culturels et religieux**

Pour renforcer les contrats, les IMF n'hésitent pas à exploiter les facteurs psychologiques, culturels et religieux<sup>5</sup>. La *crainte* de Dieu - l'Omniscient et l'Omnipotent - est utilisée dans la réduction du risque moral, notamment le défaut stratégique. Le banquier exploite ici habilement l'Omniscience sans coût à son profit face à l'asymétrie d'information. Son Omnipotence signifie

---

<sup>4</sup> Voir également dans un autre contexte Kreps (1996FR, p. 505) : «*Chaque joueur reçoit des autres la consigne de s'en tenir à un accord passé, sans quoi, ils se ligueraient contre lui. Alors, seul, aucun joueur n'a d'incitation à dévier, ce qui est la définition d'un équilibre de Nash*».

<sup>5</sup> D'après Lanha (2001a)

dans le cas d'espèce qu'il peut punir tout délinquant qui arrive à se soustraire aux punitions de la société (deuxième et troisième partie standard). L'IMF invoque la *grâce* de Dieu pour que les affaires du client soient florissantes et qu'il puisse rembourser sans inconvénient. Le contrat de crédit est en quelque sorte scellé sous Son égide et devient sacré. Lors du déblocage du crédit, le chèque est remis religieusement par l'une des plus hautes personnalités de l'IMF au client comme un objet béni.

En fait la « troisième partie », - ici Dieu - n'intervient pas visiblement pour renforcer le contrat. Ce type de renforcement fait internaliser la « troisième partie » dans la « première partie ».

#### **- Le renforcement par les incitations dynamiques**

Les Institutions de microfinance sont connues pour exploiter les incitations dynamiques. Dans les cas de crédits individuels, les emprunteurs sont *a priori* assurés de pouvoir bénéficier assez facilement de crédits de montant plus élevés s'ils respectent leur échéancier. L'incitation dynamique favorise le renforcement par la « première partie ».

#### **- Le renforcement par la centrale des risques**

Une centrale des risques peut être vue comme une « troisième partie » mais qui n'a aucune force coercitive. En fait, en enregistrant les défauts des emprunteurs, elle gère une information utile pour les prêteurs pour détecter les défaillants. Cela réduit l'asymétrie d'information entre emprunteurs et le cartel de prêteurs. La menace de non d'octroi de crédit est en général suffisante pour réduire le défaut stratégique ; elle encourage même le renforcement par la première partie même si son projet n'a pas réussi.

A l'instar des banques, les institutions de microfinance exploitent de plus en plus le renforcement par formation d'un cartel. En effet, une concurrence se développe dans certaines régions géographiques qui peuvent être préjudiciables aux IMF. Une solution est de mettre en place une centrale des risques et de dissuader contre les cavaleries.

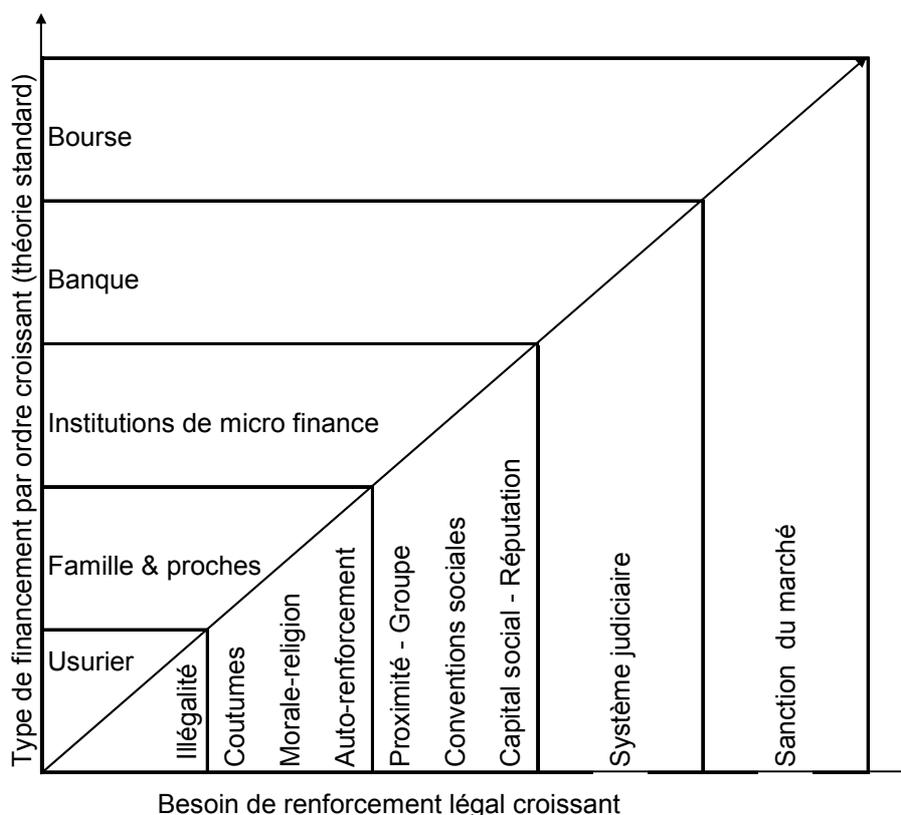
La centrale des risques n'est pas une « troisième partie » indépendante de la « deuxième partie » qui l'a mise en place, mais est un outil indirect de renforcement.

## 2.4 – Les banques et la bourse

A priori, les banques peuvent utiliser toutes les formes directes de renforcement de la première partie et de la deuxième partie, mais elles ne peuvent compter sur certaines formes indirectes. Elles utilisent essentiellement le renforcement légal. En cas de non paiement, tout dépend de l'efficacité des voies d'exécutions et des garanties prises. Si les lois qui protègent les investisseurs, si les procédures de réalisation des gages et hypothèses sont lourdes et inefficaces, si les tribunaux sont surchargés d'affaires, la banque est obligée de réduire la masse optimale de crédit.

La bourse requiert un renforcement sophistiqué qui n'est pas souvent disponible dans les pays à faible revenu.

Le « renforcement » constitue le *ciment* des parts des agents financiers dans l'architecture financière. En conséquence, il est primordial si l'on veut réduire le rationnement, d'inventer des institutions qui exploitent toutes les formes de renforcement possibles en même temps qu'il faut créer ou promouvoir les types de renforcement idéalisés mais non disponibles.



**Figure 5 - Relation entre Type d'agent financier et Modalité de renforcement**

## **Section 3 – Loi, renforcement et finance dans les pays en développement**

### **3.1 – Du droit, de son renforcement et de l'architecture financière**

Selon le courant « *Law and finance* » (La Porta et al., 1996, 1997, 1998), la qualité de la finance dépend de la protection des investisseurs. Selon ces mêmes auteurs, l'orientation banque ou marché se retrouve dans l'origine du droit en vigueur (*legal origin*). Les pays dont le droit est de tradition latine (*civil law*) seraient orientés vers la banque ou l'intermédiation financière ; ceux de tradition anglo-saxonne (*common law*) seraient orientés vers le marché ou la finance directe.

Selon le courant dynamique, l'origine de la loi ne suffit pas pour caractériser l'architecture ; l'adaptation de la loi héritée est tout aussi déterminante (Beck 2004, Beck et al., 2001). Ainsi des pays de tradition latine qui ont continuellement adapté leurs lois et ceux qui ont hérité de loi de traditions latines et les ont adaptées ont un niveau de développement et de croissance comparable aux pays de tradition anglo-saxon. Allen et Gale (2001) trouvent les mêmes conclusions empiriques en ce qui concerne la France et la Belgique. L'origine *civil law* en soi n'est pas un handicap pour l'efficacité judiciaire au regard de la finance.

Le système de « *common law* » privilégie les décisions des juges - la jurisprudence - pour perfectionner le système judiciaire ; au contraire, le système de « *civil law* » privilégie une codification rigoureuse de loi votée par législateur pour éviter des interprétations opportunistes des juges ; ceux-ci ne font que *dire le droit*. Les partisans de l'efficacité du *common law* estiment que, du fait de la latitude laissée au juge, ce système produit de lois et un système judiciaire plus efficace que le système de *civil law* qui est plutôt rigide. Cette « hypothèse de Posner » ne fait pas l'unanimité. Deffains (2002) démontre entre autres que « les contrats en *civil law* sont conçus comme des instruments de maximisation de l'utilité sociale et individuelle » et de minimisation des coûts de transaction. Le système de *civil law* est soi-même efficace.

### **3.2 – De la transplantation du droit des pays développés**

Une technologie de renforcement qui a fait ses preuves peut être répliquée dans un pays ou contexte avec succès (Banerjee, Besley, Guinnane, 1994) ; mais parfois, la transplantation échoue du fait des conditions sociales et économiques alors en vigueur du pays d'accueil (Guinnane, 1994).

La course à la réglementation des institutions de microfinance est un exemple de copie discutable de modèles juridiques en Afrique, en Amérique latine et en Asie (Christen et Rosenberg, 2000). Dans l'Union Economique et

Monétaire Ouest-Afriaince (UEOMA), par exemple, le modèle d'institution de microfinance idéalisé implicitement par la loi est un modèle coopératif consacré par la loi PARMEC. Ce modèle n'est qu'une copie partielle transplantée, alors qu'une loi qui exploite les types effectifs de renforcement aurait été plus appropriée pour une promotion des IMF.

La loi PARMEC n'étant pas conçue pour toute la microfinance, mais étant la seule loi explicitement consacrée à la microfinance, rejette le cas des IMF non formée sous forme de coopérative à des cas singuliers. Elle reste au bout d'une dizaine d'années la seule loi qui régit les IMF. Il s'en est suivi un déviationnisme institutionnel des IMF dans l'UEMOA. Les IMF étaient au départ des institutions de type Organisation Non Gouvernementale (ONG) ou même Organisation gouvernementale se transforment en « Association » de type loi 1901, ce qui n'est pas forcément la meilleure forme pour faire de finance. Des banquiers ambulants se sont transformés en coopératives avec des fortunes institutionnelles diverses. Les entreprises constituées sous forme de société à responsabilité limitée sont dans le flou juridique en matière de microfinance.

### **3.3 – De l'inadéquation des voies d'exécution formelles dans les IMF**

Selon Lheriau (2003, pp. 463-465), « ... les SFD devraient disposer de voies d'exécution légales leur permettant de recouvrer leurs créances dans des conditions de temps et de coût acceptables... », mais tel n'est pas le cas. Il donne entre autres, l'exemple suivant. « La saisie d'un bien meuble corporel nécessite un titre exécutoire, ce qui implique pour l'essentiel une décision juridictionnelle. Le déroulement de la procédure implique un commandement de payer, suivi d'une mise sous séquestre du bien, et d'une vente amiable ou forcée.... La saisie est précédée d'un commandement de payer signifié au débiteur au moins huit jours avant l'opération de saisie. En pratique, un débiteur ainsi informé de la saisie, aura tout le temps nécessaire pour faire disparaître les biens susceptibles de saisie, voire de disparaître lui-même pendant quelque temps Ce commandement préalable constitue donc un frein très important à l'exécution des créances du SFD, tout particulièrement à l'encontre des commerçants et artisans urbains, plus mobiles que les agriculteurs. »

Des remarques similaires sont faites par l'auteur en ce qui concerne la mise sous séquestre du bien, la vente amiable et la vente forcée. Enfin l'inadéquation frappe également les autres voies d'exécution que sont : la saisie conservatoire et la saisie immobilière. Enfin le coût des voies d'exécutions formelles est prohibitif par rapport aux montants en jeu en microfinance.

Mais alors que ces procédures formelles sont inefficaces, toute autre mesure telle que la saisie directe est illégale : « ... toutes les procédures consistant pour un SFD urbain à aller chez le débiteur pour saisir

directement ses biens, sans huissier ni titre exécutoire, sont passibles d'une condamnation judiciaire pour saisie illégale ... » Lheriau (2003, p. 465).

Ces contradictions qui peuvent s'expliquer par l'inadéquation de la superstructure juridique importée au stade de développement des pays concernés, sont de nature à réprimer le développement de la finance, favoriser l'usure, la surliquidité, le rationnement du crédit, l'endettement étranger croissant et à renforcer le sous-développement.

### **3.4 – Tirer parti des formes disponibles de renforcement**

Greif (1997) montre à travers de nombreux exemples, comment dans la période pré-moderne, les contrats étaient renforcés, malgré l'inexistence de l'appareil de renforcement actuellement disponible sur le plan national et sur le plan international. La loi est secrétée au fur et à mesure des besoins des affaires sur plusieurs siècles. Les économies des pays occidentaux n'ont pas à eu à subir les handicaps d'une superstructure judiciaire en avance sur leur développement.

La littérature dominante se penche souvent sur le renforcement légal. En réalité, la finance peut se renforcer par de nombreuses autres technologies. Allen, Qian et Qian (2002) montrent que l'exemple de la Chine moderne est tout à fait à l'opposé de ce qui est avancé dans la théorie traditionnelle du « *Law and Finance* » et de la croissance économique.

Il ne s'agit pas seulement d'élaborer les meilleures lois, mais encore faut-il les rendre *effectives*. Les problèmes de l'appareil judiciaire, des hommes chargés de faire appliquer les lois, des comportements opportunistes etc. restent les défis majeurs dans les cas de transplantation de lois des pays développés dans les pays en développement.

Dans un environnement où le renforcement par une « troisième partie » est problématique, les institutions qui exploitent les renforcements par les deux premières parties peuvent émerger et se développer si elles ne sont pas handicapées par la loi importée.

### **3.5 – Moderniser le système judiciaire par une séquence appropriée**

Du fait de la globalisation de l'économie et du droit, il est néanmoins peu probable que des pays en restent à des stades de renforcement pré-moderne. Selon Posner (1998), il est plus facile de créer des règles que de mettre en place une administration judiciaire. La dynamique serait de mettre en place des règles. Celles-ci génèrent la croissance. Une partie des fruits de la croissance est réinvestie dans la mise en place d'institutions judiciaires. Ce renforcement des institutions promeut la croissance qui est en partie

réinvestie cette fois pour améliorer les règles et les institutions, et ainsi de suite, se développerait un cercle vertueux droit et économie.

La réforme des textes dans le cadre de l'organisation pour l'harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) semble suivre cette dynamique, mais demeure encore fortement influencée par des droits qui passent à côté d'une grande partie des affaires en Afrique.

## **Conclusion**

Etant donné l'importance du renforcement des contrats dans la mobilisation de l'épargne et le financement de l'économie, deux principales voies d'améliorations sont suggérées. La voie classique dite du renforcement légal ou formel - consiste à promouvoir la qualité des lois et des institutions judiciaires au sens large. Cette voie est coûteuse et son efficacité peut être remise en cause dans certains contextes. Cette voie est tellement d'actualité dans les pays en transition et en développement que les voies alternatives sont inhibées ; or elle comporte des contradictions internes majeures.

La seconde voie consiste à promouvoir l'internalisation du renforcement soit par la «première partie», soit par la «deuxième partie». Cette voie est économique et est à promouvoir chaque fois que cela est possible. Même si elle peut parfois friser l'illégalité selon les lois importées des pays développés du fait de la globalisation du droit, elle a néanmoins constitué le renforcement qui a promu les pays développés à leur stade actuel de légalité.

Vouloir transplanter l'architecture juridique des pays développés dans les pays en développement avec une faible adaptation peut avoir des effets pervers sur l'architecture financière, renforcer la thésaurisation, le rationnement du crédit et l'usure. La dynamique du renforcement devrait suivre son cours sans de grands sauts. Le renforcement informel devrait se réduire de lui-même pour générer le renforcement formel.

### Références

- Allen F., Qian J., Qian M. (2002), Law Finance, and Economic Growth in China, Wharton Working paper, Revised: December 23. 61p.
- Allen F., Gale D. (2001) : *Comparative Financial Systems: A survey*, Typescript, April 2001
- Banerjee A., Besley T., Guinnane T.(1994) «Thy Neighbour's Keeper: The Design of a Credit Cooperative with Theory and Test», *Quarterly Journal of Economics* 109(2);491-515
- Beck T., Levine R. (2004) "Legal Institutions and Financial Development" National Bureau of Economic Research BER Working Paper Series #10417 (IFM)
- Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine R. (2001): "Law, Politics and Finance", *Mimeo*
- 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.
- Deffains B. (2002) : "Efficiency of Civil Law", *Mimeo*, CREDES, University of Nancy 2, ESNIE, Corte, 2002
- Gale D., Hellwig M. (1985), Incentive-Compatible Debt Contracts: the One-Period Problem, *Review of Economic Studies*, 52, 647-663
- Greif, A. (1997) « Contracting, enforcement, and efficiency : economics beyond the law » Annual World Bank Conference on development Economics 1996, The World bank, Washington DC, pp. 239-265
- Guinnane T.W. (1994) "A failed institutional transplant: Raiffeisen's credit cooperative in Ireland", 1894-1914, *Explorations in Economic History*, Vol. 31, N° 1, pp. 38-61
- Klein B. (1996) : "Why hold-ups occur: the self enforcing range of contractual relationship", *Economic Inquiry* 36, 444-463
- Kreps D. M., (1996FR) *Leçons de théorie microéconomique*, PUF, 803 p. Trad. Franc. de "A course in microeconomic theory", *Harvester-Wheatsheaf*, 1990, par Jean-Marc Bottazzi, Patrick Durand et Christine Lang
- Lanha M. (2001a) : «Résolution des problèmes d'information en microfinance : Analyse à partir de la stratégie de VitaMicroBank», *Mimeo*, Avril 2001, 40 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*, Août 2001, 35 p. <http://www.softlabo.org/TheMag/Economics/Lanha2001b.pdf>
- Lanha M. (2004a) : «Efficacité relative du de groupe de caution solidaire», *Mimeo*, Février 2004. <http://www.softlabo.org/TheMag/Economics/Lanha2004a.pdf>
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R., (1996): "Law and Finance", *NBER Working paper* # 5661
- 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., Vishny R., (s .d .) « Investor Protection and Corporate Governance », *NBER Working paper*
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R., (1998) « Investor Protection: Origins, consequences, reform», *NBER Working paper* #7428
- Lelart M. (2000): « L'évolution de la finance informelle au Bénin ». in *Finance informelle et financement du développement*, M. Lelart ed. FMA-AUPELF, pp 17-39.
- Lheriau L. (2003) : Le droit des systèmes financiers décentralisés dans l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), Thèse de doctorat en droit privé, Université de Picardie Jules Verne, 2003. 608 p.
- Levine, Ross (1999): "Law, Finance, and Economic Growth." *Journal of Financial Intermediation* 8(1 -2):8 -35.
- Myerson R.B. (1979) "Incentive-Compatibility and the Bargaining Problem", *Econometrica*, vol. 47, pp. 61-73
- Posner R.A., (1998) : "Creating a Legal Framework for Economic Development", *The World Bank Research Observer*, Vol. 13, N° 1 (February 1998), pp. 1-11
- Townsend R. (1979) "Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification", *Journal of Economic Theory*, 21, 265-293.

## Table des matières

<i>Résumé</i>	1
<i>Introduction</i>	2
<i>Section 1 - Contrats optimaux de crédit et renforcement</i>	3
1.1 – Le contrat de crédit optimal au sens du premier rang	4
1.2 – Le contrat de dette standard : un optimum de second rang	6
1.3 – Un modèle de renforcement par la première partie	7
<i>Section 2 - Types de renforcements disponibles et architecture financière.</i>	10
2.1 - Les prêts familiaux et relations personnelles	11
2.2 – Les prêteurs usuriers et propriétaires terriens et les banquiers ambulants	11
2.3 – Les institutions de microfinance	11
2.4 – Les banques et la bourse	14
<i>Section 3 – Loi, renforcement et finance dans les pays en développement</i>	15
3.1 – Du droit, de son renforcement et de l'architecture financière	15
3.2 – De la transplantation du droit des pays développés	15
3.3 – De l'inadéquation des voies d'exécution formelles dans les IMF	16
3.4 – Tirer parti des formes disponibles de renforcement	17
3.5 – Moderniser le système judiciaire par une séquence appropriée	17
<i>Conclusion</i>	18
Références	19