

Troisième partie

Information dans les institutions de finance et micro-finance

La banque islamique : un nouveau modèle de banque d'investissement et de développement. Une gestion de l'information pour la maîtrise du risque bancaire

Mondher Benarous

Chargé de travaux dirigés, Université de Limoges

Introduction

L'urgence de développement dans les pays du sud a vu, au lendemain des indépendances, l'essor des banques de développement qui ont été construites sur le modèle financier et bancaire de l'ancienne puissance coloniale. Ces banques, dont la gestion était confiée à la puissance étatique avec une présence de bailleurs de fonds étrangers dans le capital et dans les conseils d'administration, semblent devenir inadaptées aux nécessités du développement dans ces pays. En effet, la faiblesse de l'octroi des crédits montre l'inadaptation de ce modèle de banque, à un moment où les entreprises nationales sont confrontées à l'augmentation des besoins à court terme engendrés par la dévaluation, et où le développement économique suppose plus que jamais l'investissement.

Au même moment où les choix bancaires s'orientent dans la plupart des pays occidentaux vers le modèle de la banque universelle, les fermetures des banques de développement se succèdent dans les pays en voie de développement, sans trouver les relais que certains s'évertuaient à rechercher auprès des banques commerciales. Cependant, on voit apparaître sur la scène financière et bancaire internationale de nouvelles institutions originales de par leur philosophie et leurs techniques contractuelles de financement. Ces institutions originaires des pays musulmans, appelées « banques islamiques », sont fondées sur le principe d'un double partenariat : déposant/banque, banque/entreprise qui réhabilite la participation et qui admet comme mode de rémunération des capitaux, le principe de partage des pertes et des profits.

Ce mode de rémunération des capitaux est considéré comme le résultat d'une recherche de conformité à la loi interdisant la pratique de l'intérêt, imposée par la religion musulmane. Il permet aux musulmans de par le monde, de renouer avec le devoir de participation et de s'impliquer en tant que partenaires actifs dans des projets économiques, promoteurs de l'investissement productif et créateurs d'emplois.

Toute une panoplie de techniques de financement sont alors adaptées par ces dites « banques islamiques » aux besoins de financement de l'entreprise, quels que soient sa taille et son secteur d'activité. Ces banques utilisent des structures d'appui qui assurent à la fois le conseil et le suivi aux chefs d'entreprises, tout en les responsabilisant grâce à un système de mutualisation des risques.

Dans cet article, nous présenterons dans une première partie les principales techniques contractuelles de collecte et d'emploi des fonds utilisées par la banque islamique. Dans une deuxième partie, et pour le besoin d'une gestion du risque inhérent à l'engagement des fonds par le biais de ces nouvelles techniques de financement, nous analyserons le problème d'asymétrie informationnelle qui peut se poser lors de la signature d'un contrat de financement par participation avec association entre la banque et l'entreprise. Pour ce faire, nous nous référons à la théorie des incitations et nous assimilerons la relation contractuelle entre le banquier et le chef d'entreprise à une relation de type « Principal-Agent » ou encore « Mandant-Mandataire » (Hart & Holmström ; 1987), afin de définir de façon optimale les

clauses d'un tel contrat de financement, selon que l'on se place dans un contexte d'information complète ou incomplète.

1. Les techniques bancaires islamiques de collecte et d'investissement des fonds

1.1. La collecte des dépôts

1.1.1. LES COMPTES COURANTS

Les comptes courants gérés par la banque islamique ne présentent pas d'originalité par rapport aux comptes courants traditionnels, sauf qu'ils ne peuvent être débiteurs. Les dépôts sur ces comptes sont utilisés surtout pour des opérations de paiement. Ils permettent à leurs titulaires de disposer de fonds à court terme, de remplir rationnellement leurs engagements financiers et de recevoir des capitaux qui leur sont dus au titre de rémunération d'autres comptes détenus à la banque. La banque islamique considère les fonds déposés sur ces comptes comme des objets de valeur mis en dépôt qui doivent être restitués à tout moment à leurs propriétaires, sans préjudice aucun. Ils ne peuvent être mobilisés même dans des projets à court terme, raison pour laquelle ils sont garantis par la banque.

Enfin, comparés aux montants des dépôts sur compte courant dans les banques conventionnelles, ceux des banques islamiques sont nettement plus faibles. La raison qu'en avancement certains experts (Siddiqi M., 1983), tiendrait au rapprochement que font certains déposants musulmans entre le fait de constituer de tels dépôts et la thésaurisation. Celle-ci est sévèrement dénoncée par le Coran et la tradition prophétique. Ces dépôts à vue ne représentent que 10 % du total des ressources des banques islamiques, contre près de 40% dans leurs homologues traditionnelles (Galloux M., 1997).

1.1.2. LES COMPTES D'ÉPARGNE¹

Ce ne sont ni des dépôts à vue ni des dépôts à terme. Ils utilisent dans une certaine mesure le principe associatif, même si le système varie d'une banque à l'autre. Les épargnants prennent en considération les incertitudes de l'avenir et s'engagent à partager avec la banque les profits générés par l'emploi de leur épargne. Le partage se fait selon un taux convenu d'avance et défini en fonction de la stabilité des dépôts. En cas de pertes, la banque ne rémunère pas les dépôts, mais elle les garantit. Elle assume toute seule les pertes enregistrées sans les répercuter sur les comptes de ses clients. Cette technique paraît convenir à des déposants prudents.

Les dépôts d'épargne ont une importance limitée dans les banques islamiques, ils représentent une étape transitoire vers les comptes d'investissement.

1.1.3. LES COMPTES D'INVESTISSEMENT

Ce sont les comptes les plus caractéristiques de l'activité bancaire islamique de collecte de dépôt. Ils permettent aux détenteurs de richesses d'accomplir leur devoir de participation au développement économique et social de la société. On distingue deux catégories de dépôts :

1.1.3.1. Les dépôts affectés

Les titulaires de ces comptes choisissent eux-mêmes un projet ou un « panier de projets » dans lesquels ils souhaitent que leurs fonds soient investis. Dans ce cas, et compte tenu des risques inhérents à ce choix, ils participent aux profits mais également aux pertes, aux conditions fixées d'avance et précisées dans le contrat de dépôt. Les capitaux déposés sur ces comptes ne sont pas garantis par la banque, c'est-à-dire que le déposant est seul responsable en cas de pertes, mais sa responsabilité est limitée au montant de ses dépôts. Certains économistes musulmans (Iqbal Z. & Mirakhor A., 1986, 1987), justifient cette clause de

1. Ils sont communément appelés comptes « Tawfir », du verbe arabe « générer avec abondance ».

La banque islamique : un nouveau modèle de banque d'investissement et de développement

responsabilité, par le fait que la banque qui contribue par ses conseils et son suivi à l'engagement des fonds, n'est pas récompensée en cas de perte.

Lorsqu'il s'agit d'un projet individualisé, la rémunération du compte d'épargne du déposant intervient immédiatement au terme de l'opération. Par contre, lorsqu'il s'agit d'un panier de projets, la banque ne rémunère le compte qu'après avoir établi le bilan final de toutes les opérations engagées. Cette rémunération se fait sur la base de la moyenne des profits réalisés dans chaque projet, après déduction des frais bancaires.

1.1.3.2. Les dépôts non affectés

Il s'agit de réhabiliter le vieux système de « commandite », qui était utilisé par les marchands des premiers temps de l'Islam et qui laisse à celui à qui ont été avancés les fonds toute liberté dans le choix de ses projets. Aujourd'hui, les fonds sont déposés sur des comptes et confiés à la banque, qui se charge de les investir dans des projets qu'elle juge rentables².

La rémunération de ces comptes se fait par le partage des profits, selon un taux défini et convenu à l'avance entre la banque et le déposant. En cas de pertes, la banque garantit les dépôts mais ne les rémunère pas. Elle supporte seule ces pertes qui peuvent être compensées grâce à des fonds constitués en réserves³.

Certaines banques proposent, en plus de ces comptes, des comptes d'investissement épargne dont l'ouverture est soumise à un montant minimum⁴. Ces comptes sont proposés à des investisseurs particulièrement prudents qui, tout en voulant s'engager dans un projet, désirent conserver un accès libre à leur épargne. La banque leur donne alors la possibilité de retirer jusqu'à 40% du montant de leur compte, le reste demeurant investi. Leur part de profit est par conséquent composée de deux éléments : l'un calculé sur les premiers 40 % selon le principe de la rémunération des comptes d'épargne déjà expliqué, l'autre, calculé sur les 60 % restant, en fonction des bénéfices qu'ils génèrent.

Cette diversité des comptes de dépôts proposés par les banques islamiques, tient compte de l'aversion pour le risque de l'épargnant, et vise à séduire le plus grand nombre possible de déposants investisseurs, quel que soit leur niveau de ressources et leur appartenance sociale. Cet élément est de plus en plus pris en compte par la banque islamique (Wholers Scharf, 1983).

1.2. L'investissement des fonds

Si les banques islamiques affichent des spécificités par rapport aux banques conventionnelles dans leurs produits d'épargne, spécificités symboliques au guichet, mais aussi spécificités réelles dans le type même des dépôts, il convient de se demander si le cas est le même pour l'emploi de leurs fonds. Pour le savoir, nous développerons respectivement la technique d'achat-revente, celle de l'association avec participation et enfin celle de la commandite⁵ (Heinrich J., 1987).

1.2.1. LA TECHNIQUE D'ACHAT REVENTE

Cette technique est utilisée pour des financements à court terme. Il s'agit d'un type de vente différée où la banque islamique agit tel un commerçant. Elle s'engage par un contrat à acquérir des marchandises ou des biens d'équipement, désirés par son client, et à les lui

2. La banque utilise fréquemment ces fonds pour financer des opérations commerciales de l'État, des lettres de crédit, des effets domiciliés, etc.

3. 5 à 10 % des bénéfices annuels environ, sont affectés à la constitution de ces réserves.

4. Si le montant exigé pour l'ouverture d'un tel compte n'est pas propre à encourager le processus d'épargne chez la catégorie la plus modeste de la population, il reste largement inférieur, dans tous les cas, à ce qu'exigent les banques conventionnelles. Cela explique, entre autres, que de nombreux déposants ne pouvant remplir les conditions imposées par ces dernières se rabattent sur les banques islamiques.

5. Ces techniques de financement sont connues sous leurs termes génériques de « Murabaha », « Musharaha » et « Mudaraba ».

revendre à un prix raisonnablement majoré d'une marge bénéficiaire fixée d'avance⁶. La durée du remboursement, déterminée en fonction du cash-flow, peut varier de 3 à 18 mois. La banque paie donc directement le fournisseur et se fait rembourser par le client. Il est cependant précisé dans le contrat, qu'en aucun cas la banque ne peut majorer son prix de vente ou forcer le client à enlever les biens commandés, si un événement majeur et imprévu (choc exogène par exemple) venait à se produire.

En contrepartie, le client de la banque doit se plier aux exigences suivantes :

- fournir une évaluation concise de son projet, afin de convaincre la banque de la faisabilité de celui-ci ;
- fournir des garanties pour assurer la banque de sa solvabilité, ou accepter le cas échéant, le nantissement que la banque peut exiger ;
- verser éventuellement une somme sur un compte bancaire au moment de la signature du contrat, pour assurer la banque de son engagement et de son sérieux.

Il peut être également exigé du client, de fournir à la banque une facture pro forma signée par le fournisseur précisant les spécifications de la marchandise, son prix, et les conditions de paiement. La banque peut se réserver le droit d'imposer un autre fournisseur lui proposant la même marchandise à des conditions financières plus avantageuses que celles obtenues par son client. Toute économie ou ristourne obtenue par la banque, sur le prix d'achat initial de la marchandise, est intégrée dans le calcul du bénéfice du commerçant.

Dès qu'il prend possession de la marchandise, le commerçant est tenu de signer un récépissé attestant sa conformité, et de remettre à la banque (n) ordres de paiement d'un montant fixe égal à (R), qui seront prélevés en raison d'un règlement par mois, jusqu'à ce qu'elle récupère son dû, soit :

$$R = \frac{S+m}{n} \quad \text{avec} \quad 3 \leq n \leq 18$$

où S désigne le montant de la transaction réglé par la banque, et m sa marge bénéficiaire. Cette marge reste en général inférieure de 10% à 15% au taux d'intérêt annuel pratiqué par les banques conventionnelles sur leurs crédits. Si l'un de ces prélèvements ne peut être effectué, le commerçant est tenu de dédommager la banque des préjudices réels qu'elle peut subir.

1.2.2. LE CONTRAT DE FINANCEMENT PAR ASSOCIATION AVEC PARTICIPATION

Généralement considérée comme une véritable spécificité des banques islamiques, cette technique de financement à moyen et à long terme s'apparente au système de capital-risque, largement répandu en Occident. Il s'agit d'une association entre la banque et l'entrepreneur où chacun apporte une partie du capital nécessaire à la création d'une entreprise. Le soin de la gestion de celle-ci est laissé à l'entrepreneur. Ce dernier reçoit en contrepartie un pourcentage du profit réalisé pour la rémunération de son travail et de son savoir-faire. Ce pourcentage est fixé à l'avance à l'intérieur d'une fourchette de 20 à 60 %. Le restant du profit est partagé entre la banque et l'entrepreneur proportionnellement à l'apport initial de chacun. L'apport financier de la banque est en général le plus élevé ; il est d'autant plus important que les compétences de l'entrepreneur sont reconnues.

Sous un autre aspect, cette technique peut revêtir des formes plus directes, telles que :

- La participation au capital d'une société naissante, ou encore l'achat d'actions d'une société déjà opérationnelle. Ce genre d'association s'appelle, dans la jurisprudence islamique, société de cogestion limitée. Cette association est permanente et ne prend fin qu'avec la dissolution de la société ou suite à la vente par l'un des associés de ses parts.

6. Le calcul de cette marge tient compte des facteurs suivants : rentabilité des marchandises pour le client, car plus celle-ci sera forte, plus la marge prélevée par la banque sera importante ; degré de nécessité des marchandises pour un consommateur moyen, car la marge sur les produits alimentaires de première nécessité demeure plus faible que sur d'autres biens ; provenance des marchandises, car la marge prélevée s'avère plus importante pour une marchandise importée que pour une marchandise locale, du fait d'un risque supérieur.

La banque islamique : un nouveau modèle de banque d'investissement et de développement

- La participation qui se termine par le retrait de la banque du projet. En réalité, ce contrat de participation forme deux contrats distincts : un contrat pour l'officialisation de l'association et la constitution de la société, et un contrat pour la cession du projet par la banque à l'entrepreneur. L'entrepreneur peut régler le rachat des quotes-parts de la banque, en cédant soit une partie de son bénéfice, soit la totalité de celui-ci. Cette variante de l'association avec participation s'appelle « participation dégressive ». Elle permet à la banque de récupérer progressivement ses fonds et de se désengager du projet.
- L'association à caractère « spéculatif ». Contrairement à l'association permanente, cette participation concerne des opérations bien précises et limitées dans le temps. La banque choisit ses partenaires soit parmi les particuliers, soit parmi les sociétés privées ou publiques du secteur commercial. C'est une façon pour elle de minimiser les risques de pertes et de comparer la rentabilité selon les catégories et les statuts. Elle est donc associée au capital de l'entreprise et pourrait de ce fait lui interdire d'utiliser ses fonds pour faire du commerce avec un pays donné ou commercer avec telle ou telle marchandise. Quant au partage des bénéfices et des pertes, il obéit à la règle de l'équivalence entre les droits et les obligations de chaque partie.

1.2.3. LE CONTRAT DE FINANCEMENT PAR ASSOCIATION OU LA COMMANDITE

C'est la technique de financement la plus originale de la banque islamique. Le contrat établi lors de cette association entre la banque et l'entrepreneur précise que le financement du projet sera totalement apporté par la banque. Quant à l'entrepreneur, il s'engage à travailler et à mettre son savoir faire et ses compétences au profit de ce projet dont il aura la charge de la gestion.

Tel qu'il est défini, le contrat de commandite est essentiellement censé aider les petits entrepreneurs n'ayant pas les fonds nécessaires pour investir. Ces derniers, soucieux de se décharger sur la banque d'un certain nombre de responsabilités relatives au déroulement du projet, obligent la banque à adopter une attitude prudente face au risque, d'autant plus que dans le contrat, il est précisé qu'en cas de pertes dues à un choc exogène, celles-ci seraient totalement assumées par la banque (Naqvi S., 1981). L'entrepreneur ayant perdu la contre valeur de son travail sera dégagé de toute responsabilité. Autrement, le taux de partage des pertes et des profits effectifs est défini à l'avance en commun accord entre les parties contractantes, compte tenu des risques inhérents au projet et de la conjoncture économique⁷.

Si les attributs religieux constituent un facteur explicatif indéniable du succès de ces nouvelles techniques bancaires de mobilisation et d'affectation des ressources, leur utilisation par les banques islamiques laissent apparaître une préférence démesurée de ces dernières pour la technique d'achat-revente qui représente plus de 70 % de l'activité de financement bancaire islamique, contre 20% pour l'association avec participation, et 10% pour la commandite (UL Haq A., Mirakhor, 1986). Sans doute le manque d'expérience en matière d'évaluation et de gestion du risque, mais aussi la recherche d'un gain sûr et rapide, sont les principales explications de ces choix en matière d'investissement.

2. L'application du modèle principal-agent pour une meilleure gestion du risque dans un contrat d'association avec participation

On suppose ici, que la banque islamique désire s'engager à coté d'un entrepreneur pour la réalisation d'un projet. La banque agissant en qualité de principal⁸ apporte la quasi totalité des capitaux nécessaires à cet investissement. Le reste est apporté par l'entrepreneur qui

7. Pour illustrer cette technique de commandite, voir en annexe 1 l'exemple cité par S. Ordody de Ordod, repris dans G. Beaugé, « Les capitaux de l'Islam », 1990.

8. Nous supposons ici que la banque est neutre vis-à-vis du risque puisqu'elle ne finance sur ses propres fonds aucun projet. Ce sont les fonds collectés auprès des déposants qui sont employés. L'entrepreneur est supposé adverse au risque puisque en cas de perte, il n'est pas rémunéré et il perd la contre valeur de son travail.

s'engage en même temps à fournir son travail et tout son savoir-faire. Dans de telles circonstances, la banque prend donc un risque non négligeable qu'il devient impératif de maîtriser. Pour ce faire, la banque cherche d'abord à convaincre l'entrepreneur de la nécessité de son implication de façon sérieuse et méticuleuse dans le projet. Elle l'incite à adopter un comportement adéquat et à fournir un effort conséquent pour la maximisation de l'output final.

Mais comme il est difficile d'observer directement ce comportement, ou d'accéder à des informations propres à l'entrepreneur, la banque risque d'être victime d'une asymétrie de l'information qui pourrait la désavantager lors de la définition de la clé de répartition des profits. En revanche, elle pourrait observer l'output final qui dépend, tout au moins en partie, de ce comportement ou de ces informations.

2.1. Situation d'information complète

La banque dispose ici d'une information complète sur les coûts et les comportements de l'entrepreneur (VARIAN H.R., 1995). On désigne par b l'ensemble des comportements possibles en termes d'effort que l'entrepreneur puisse adopter, par $g(b)$ l'output qui dépend de b , et par $S(g(b))$ la somme prélevée sur le profit total réalisé et versée à l'entrepreneur en rémunération de son travail et de son savoir-faire. Ce qui reste du profit après la rémunération de l'entrepreneur est partagé entre ce dernier et la banque en P_e et P_b , proportionnellement à l'apport financier initial de chacun. Soit c_b le coût du comportement de type b . Supposons que la banque souhaite voir adopter le comportement b^* , le meilleur parmi tous les b possibles, mais aussi le plus coûteux pour l'entrepreneur, $c_{b^*} > c_b$. Le mécanisme incitatif optimal à définir peut-être explicité comme suit :

$$\left\{ \begin{array}{l} \max_{\beta} [g(\beta) - S(g(\beta)) + \Pi_b] \\ \text{tel que} \\ S(g(\beta)) - c_{\beta} + \Pi_e \geq U_0 \quad \forall \beta \quad (1) \\ S_*(g(\beta)) - c_{\beta^*} + \Pi_e^* \geq S(g(\beta)) - c_{\beta} + \Pi_e \quad \forall \beta \quad (2) \end{array} \right.$$

La banque cherche à maximiser son profit total sous les contraintes imposées par les conditions (1) et (2) respectivement appelées contraintes de participation et d'incitation. Selon la contrainte (1), la participation de l'entrepreneur n'est envisageable que si ce dernier est assuré d'une rémunération au moins égale à U_0 , appelée utilité de réserve⁹. La contrainte (2), impose le fait qu'il est dans l'intérêt de l'entrepreneur de choisir le comportement le meilleur B^* .

Puisque l'on est en situation d'information complète¹⁰, la contrainte d'incitation (2) n'est pas « contraignante ». L'optimisation de ce programme revient à maximiser la fonction-objectif de la banque, soit $[g(b) - S(g(b)) + P_e]$ sous la seule contrainte de participation (1).

En observant donc ce programme de maximisation, on constate que pour tout output g , la banque souhaite que $S(g(b))$ soit aussi faible que possible. D'après la contrainte de participation (2), $S(g(b))$ doit être égale à $[U_0 + c_b - P_e]$. En d'autres termes, la rémunération versée à l'entrepreneur couvre son utilité de réserve ainsi que le coût de son comportement. En conséquence, le comportement optimal que la banque souhaite voir adopté par l'entrepreneur est celui qui maximise $[g(b) - U_0 - c_b + P_e]$. Mathématiquement ceci revient à écrire :

9. U_0 désigne l'utilité minimale que l'entrepreneur pourrait avoir en entreprenant un autre projet ou en exerçant un autre métier.

10. Toutes les variables relatives au comportement de l'entrepreneur et les informations privées de ce dernier, sont ici observables par la banque.

$$\left\{ \begin{array}{l} \max_{\beta} [g(\beta) - S(g(\beta)) + \Pi_b] \\ \text{tel que} \\ S(g(\beta)) + \Pi_e - c_{\beta} \geq U_0 \end{array} \right. \quad (3)$$

Soit b^* ce comportement optimal aux yeux de la banque, et qui permet de réaliser un output g^* tel que $g^* = g_{b^*}$. Il s'agit de définir le mécanisme incitatif qui amène l'entrepreneur à choisir b^* . Pour ce faire, il suffit à la banque de choisir une rémunération S telle que :

$$S(g^*) + \Pi_e^* - c_{\beta^*} \geq S(g) + \Pi_e - c_{\beta} \quad \forall \beta$$

Soit :

$$S^*g = U_0 + c\beta^* + \Pi e^*$$

En cas de succès, l'entrepreneur qui réalise un output de g^* , recevra une rémunération maximale $S(g^*)$. A défaut, il touchera $S(g)$ telle que $S(g) < S(g^*)$, pour tout $g < g^*$. En cas d'échec du projet, les pertes seront supportées aussi bien par la banque que par l'entrepreneur dans des proportions équivalentes à l'apport financier initial de chacun.

Parmi les enseignements que nous retenons de cette première analyse, il en est un particulièrement intéressant. Celui-ci consiste à montrer qu'en situation d'information complète, la contrainte de compatibilité du mécanisme incitatif défini par la banque n'a aucune influence sur le comportement de l'entrepreneur. Capable d'observer le comportement de ce dernier et d'accéder facilement à ses informations privées, la banque va tout simplement structurer son mécanisme d'incitation de façon à ce que l'entrepreneur n'ait d'autre intérêt que d'adopter le comportement qu'elle juge optimal et qui maximise le profit total espéré. Le problème de maximisation devient alors une forme standard d'optimisation à la Pareto : « maximiser le profit de la banque sans léser l'entrepreneur ». le contrat de financement sera donc optimal.

2.2. Situation d'information incomplète : le comportement caché de l'entrepreneur

2.2.1. LE CADRE THÉORIQUE DE L'ANALYSE

C'est une situation où le comportement de l'entrepreneur ne peut être observé directement par la banque. Par conséquent, celle-ci ne peut définir une rémunération incitative que sur l'output final¹¹. Puisque les rétributions de l'entrepreneur deviennent aléatoires, et le danger d'une baisse de son revenu devient réel, la mutualisation et le partage des risques s'imposent alors à la banque et l'entrepreneur.

Par souci de simplification de l'analyse, nous posons les hypothèses suivantes :

- la banque islamique, exerçant dans un système dual¹², peut se servir des expériences et des résultats des banques conventionnelles, déjà engagées dans des projets similaires, afin de pouvoir évaluer la rentabilité de ses propres projets. On suppose qu'il n'y a qu'un nombre fini d'outputs possibles ($g_1, g_2 \dots g_n$) ;
- l'entrepreneur peut choisir un comportement b_i dans l'ensemble b des comportements possibles qui ne sont pas directement observables, mais qui ont une incidence sur la probabilité de réalisation des différents outputs. On pose $b = [b_1, b_2]$ avec $b_1 < b_2$.
- p_{ib_1} (p_{ib_2}) est la probabilité que le niveau de l'output g , soit observé lorsque l'entrepreneur choisit le comportement b_1 , (b_2) ; et
- $S_i = S_{g_i}$ la rémunération versée à l'entrepreneur dans l'hypothèse de réalisation de g_i .

11. On suppose que la banque se réfère aux expériences des banques conventionnelles, pour évaluer la rentabilité des projets dans lesquels elle souhaite s'engager. Ses connaissances de l'environnement et de la conjoncture économique, lui sont également indispensables pour ce faire.

12. Les banques islamiques exercent dans un système bancaire essentiellement conventionnel.

Le profit espéré par la banque s'écrit alors :

$$\sum_{i=1}^n p_{i\beta 2} (g_i - S_i + \Pi_b) \quad (4)$$

Quant à l'entrepreneur, qui a une aversion pour le risque, il va chercher à maximiser l'utilité de sa rémunération $u(S_i + P_e)$. Cette utilité étant de type Von-Neumann-Morgenstern. Elle intègre linéairement le coût (c) de son comportement. N'ayant d'autre choix que celui d'adopter le comportement b_2 pour maximiser son utilité, ce choix doit aboutir à ce que l'entrepreneur obtienne :

$$\sum_{i=1}^n p_{i\beta 2} \cdot u(S_i + \Pi_e) - c_{\beta 2} \geq \sum_{i=1}^n p_{i\beta 1} \cdot u(S_i + \Pi_e) - c_{\beta 1} \quad (5)$$

Autrement dit, sa rémunération sera plus conséquente s'il choisit le comportement b_2 , même si ce comportement est celui qui lui demande plus de sacrifice, et donc lui est plus coûteux.

Cette inégalité représente la contrainte de compatibilité du mécanisme incitatif. La participation de l'entrepreneur dans le projet impose également une autre contrainte dite de rationalité, qui doit garantir à ce dernier une utilité espérée au moins égale à son utilité de réservation U_0 . Soit :

$$\sum_{i=1}^n p_{i\beta 2} \cdot u(S_i + \Pi_e) - c_{\beta 2} \geq U_0 \quad (6)$$

Cette inégalité impose la contrainte de participation (ou de rationalité) de l'entrepreneur. Autrement dit, en choisissant le comportement b_2 , l'entrepreneur doit au moins toucher une rémunération égale à U_0 .

2.2.2. LES CONDITIONS D'UNE RÉMUNÉRATION OPTIMALE

Soit $V(b)$ l'utilité de la banque qui dépend de l'output final g_i , de la rémunération versée à l'entrepreneur S_i , de sa part dans le profit P_b et de la probabilité $p_{i\beta 2}$. La maximisation de $V(b)$ par la banque, doit tenir compte des contraintes d'incitation et de rationalité de l'entrepreneur. Soit :

$$\left\{ \begin{array}{l} V(\beta) = \max_{(S_i, i=1 \text{ à } n)} \left[\sum_{i=1}^n p_{i\beta 2} \cdot (g_i - S_i + \Pi_b) \right] \\ \text{tel que} \\ \sum_{i=1}^n p_{i\beta 2} \cdot u(S_i + \Pi_e) - c_{\beta 2} \geq \sum_{i=1}^n p_{i\beta 1} u(S_i + \Pi_e) - c_{\beta 1} \quad (5) \\ \sum_{i=1}^n p_{i\beta 2} \cdot u(S_i + \Pi_e) - c_{\beta 2} \geq U_0 \quad (6) \end{array} \right.$$

En maximisant $V(b)$, donc son profit espéré sous les contraintes de compatibilité incitative (5) et de participation (6) de l'entrepreneur, la banque structure le mécanisme d'incitation de telle sorte que le comportement qu'elle désire induire soit également le comportement désiré par l'entrepreneur. Elle parvient par la même occasion à élaborer un système incitatif où la rémunération de l'entrepreneur, qui en résulte, est optimale.

Écrivons le Lagrangien associé à ce programme d'optimisation :

$$L = \sum_{i=1}^n (g_i - S_i + \Pi_b) \cdot p_{i\beta 2} - \lambda \left[c_{\beta 2} + U_0 - \sum_{i=1}^n u(S_i + \Pi_e) \cdot p_{i\beta 2} \right] - \mu \left[c_{\beta 2} - c_{\beta 1} - \sum_{i=1}^n u(S_i + \Pi_e) (p_{i\beta 2} - p_{i\beta 1}) \right]$$

La banque islamique : un nouveau modèle de banque d'investissement et de développement

Les conditions du premier ordre de Kuhn-Tucker par rapport à S_i s'écrivent :

$$-p_{i\beta_2} + \lambda u'(S_i + \Pi_e) \cdot p_{i\beta_2} + \mu \cdot u'(S_i + \Pi_e) [p_{i\beta_2} - p_{i\beta_1}] = 0$$

En divisant les deux membres de cette égalité par $[p_{i\beta_2} \cdot u'(S_i + P_e)]$, on obtient l'équation fondamentale qui détermine la forme du système d'incitation¹³ :

$$\frac{1}{u'(S_i + \Pi^e)} = \lambda + \mu \left[1 - \frac{p_{i\beta_1}}{p_{i\beta_2}} \right] \quad (7)$$

On peut s'attendre à ce que la contrainte de participation soit saturée, simplement parce que rien n'oblige la banque à donner plus que U_0 à l'entrepreneur ; il s'ensuit donc que $l > 0$.

Quant à la contrainte d'incitation, elle apparaît plus problématique :

– Supposons que $m = 0$, dans ce cas, l'équation (7) implique que $u'(S_i + P_e)$ est égale à une constante égale à $1/\lambda$; en d'autres termes, cela signifie que la rémunération de l'entrepreneur est indépendante de l'output final. Donc, $(S_i + P_e)$ serait une rémunération fixe égale à S_0 .

Si l'on remplace $(S_i + P_e)$ par S_0 dans la contrainte de compatibilité du mécanisme incitatif, on obtiendrait :

$$u(S_0) \cdot \sum_{i=1}^n p_{i\beta_2} - c_{\beta_2} > u(S_0) \cdot \sum_{i=1}^n p_{i\beta_2} - c_{\beta_1} \quad (8)$$

$\sum_{i=1}^n p_{i\beta_2} = 1$ étant égale à l'unité :

$$c_{\beta_1} > c_{\beta_2} \quad (9)$$

Cette inégalité traduit le fait que le comportement que la banque préfère, et cherche à induire, soit b_1 , correspond au comportement que préfère également l'entrepreneur, puisque ce comportement est le moins contraignant et donc le moins coûteux pour ce dernier. Il n'y a donc pas de conflit d'intérêt entre la banque et l'entrepreneur en ce qui concerne le choix du comportement. Si c'était le cas, la banque se montrerait indifférente vis-à-vis du comportement choisi par l'entrepreneur, elle lui fournirait alors une assurance complète quant à sa rémunération (MEYERSON R., 1979). Or ce n'est pas le cas ici, m ne peut donc être nulle.

– m est donc strictement positif ($m > 0$ « Théorème de Kuhn-Tucker »), la contrainte d'incitation est par conséquent saturée. L'utilité de l'entrepreneur dépend comme il a été prévu dans ce cas, de l'output final g_i . D'où l'intérêt de ce dernier à choisir le comportement b_2 qui maximise g_i , même si celui-ci lui impose un coût élevé.

La maximisation de $V(b)$ sous les contraintes (5) et (6), permet ainsi à la banque de définir une rémunération optimale qui couvre l'utilité de réserve de l'entrepreneur et le récompense pour son choix du meilleur comportement b_2 , qui maximise le profit total.

2.3. Situation d'information cachée

2.3.1. LE CADRE THÉORIQUE DE L'ANALYSE

C'est une situation, où l'on suppose l'existence de deux états de la nature q_1 et q_2 , tels que q_1 est meilleur que q_2 ($q_1 > q_2$). Ces deux états se caractérisent chacun par une fonction de coût, C_{q_1} et C_{q_2} qui ne sont pas observables par la banque. On suppose également, que la valeur de l'output obtenue dans chaque état de la nature renseigne la banque sur le comportement adopté par l'entrepreneur, sans permettre à celle-ci de savoir ce que ce comportement coûte réellement à l'entrepreneur.

13. La relation (7) montre également que la rémunération de l'entrepreneur dépend du rapport des probabilités $p_{i\beta_1}/p_{i\beta_2}$. En statistique, un tel ratio est appelé ratio de vraisemblance. Il mesure le rapport de la vraisemblance d'observer g_i quand l'entrepreneur choisit β_1 à la vraisemblance d'observer g_i quand l'entrepreneur choisit β_2 . Une valeur élevée de ce ratio est un élément en faveur du choix de β_1 par l'entrepreneur et une faible valeur suppose l'hypothèse du choix de β_2 .

Soit g_{qi} l'output obtenu et $C_{qi}(g_{qi})$ la fonction de coût de l'entrepreneur dans l'état qi . Puisque $q_2 < q_1$, le comportement de l'entrepreneur en q_2 , est donc le plus coûteux, de sorte que $C_{q_2}(g_{q_2}) > C_{q_1}(g_{q_1})$ quelque soit g_{qi} . Désignons par S_{qi} la rémunération de l'entrepreneur en fonction de g_{qi} , et par $[S_{qi} - C_{qi}(g_{qi}) + P_{eqi}]$ sa fonction d'utilité en qi . Ne sachant pas dans quel état de la nature l'entrepreneur exerce, la banque lui attribue une probabilité p_{qi} d'être en qi . Enfin, nous admettons que soit respectée la condition selon laquelle l'entrepreneur doit recevoir au moins son utilité de réserve U_0 (que nous supposons ici nulle pour des raisons de simplification), ainsi que la condition sur les fonctions de coût, de sorte que :

$$\begin{cases} U_0 = 0 \text{ et,} \\ \text{si } C_{\theta_2}(g_{\theta_2}) > C_{\theta_1}(g_{\theta_1}) \Rightarrow C'_{\theta_2}(g_{\theta_2}) > C'_{\theta_1}(g_{\theta_1}) \quad \forall g_{\theta_i} \end{cases}$$

En d'autres termes, l'entrepreneur annonçant un mauvais état de la nature et donc un coût total plus élevé, aura naturellement un coût marginal plus élevé. Cette condition est connue sous le nom de la propriété d'intersection unique¹⁴ (LAFFONT J.J., 1985), selon laquelle, g_{q_1}, g_{q_2} , tel que $g_{q_2} > g_{q_1}$, on doit avoir :

$$C_{\theta_2}(g_{\theta_2}) - C_{\theta_2}(g_{\theta_1}) > C_{\theta_1}(g_{\theta_2}) - C_{\theta_1}(g_{\theta_1}) \quad (10)$$

Or, il se peut que l'entrepreneur cherche à se faire passer pour un entrepreneur à coût élevé, alors qu'il avait évolué dans le « meilleur » état de la nature. Pour éviter cela, la banque structure le mode de rémunération de telle sorte que l'utilité que retire l'entrepreneur de son choix de réaliser g_{q_1} en q_1 , soit supérieure à l'utilité qu'il retirera en choisissant g_{q_2} en q_1 . Il en serait de même s'il choisit g_{q_2} en q_2 , plutôt que g_{q_1} en q_2 (MYERSON R., 1979).

2.3.2. LES CONDITIONS D'UNE RÉMUNÉRATION OPTIMALE

La difficulté qu'éprouve la banque pour observer l'état de la nature dans lequel a réellement évolué l'entrepreneur et son incapacité à apprécier le coût réel de son comportement, laisse présager une situation où la banque est victime d'une asymétrie de l'information qui pourrait la désavantager lors du partage des profits.

La maximisation du profit de la banque est soumise à un certain nombres de contraintes, telles que :

$$\begin{cases} \max_{g_{\theta_1}, g_{\theta_2}, S_{\theta_1}, S_{\theta_2}} [P_{\theta_1} \cdot (g_{\theta_1} - S_{\theta_1} + \Pi_{b\theta_1}) + P_{\theta_2} \cdot (g_{\theta_2} - S_{\theta_2} + \Pi_{b\theta_2})] \\ \text{tel que} \\ S_{\theta_1} - C_{\theta_1}(g_{\theta_1}) + \Pi_{e\theta_1} \geq 0 \quad (11) \\ S_{\theta_2} - C_{\theta_2}(g_{\theta_2}) + \Pi_{e\theta_2} \geq 0 \quad (12) \\ S_{\theta_1} - C_{\theta_1}(g_{\theta_1}) + \Pi_{e\theta_1} \geq S_{\theta_2} - C_{\theta_1}(g_{\theta_2}) + \Pi_{e\theta_2} \quad (13) \\ S_{\theta_2} - C_{\theta_2}(g_{\theta_2}) + \Pi_{e\theta_2} \geq S_{\theta_1} - C_{\theta_2}(g_{\theta_1}) + \Pi_{e\theta_1} \quad (14) \end{cases}$$

Les conditions (11) et (12) sont les contraintes de participation, qui couvrent les coûts des comportements de l'entrepreneur, alors que (13) et (14) sont les contraintes de compatibilité incitatives faisant en sorte que l'entrepreneur ait intérêt à ne pas mentir sur l'état de la nature.

Une réécriture des conditions de compatibilité nous permet de faire une première observation à propos de ce problème d'optimisation :

14. Cette propriété implique que toute courbe d'indifférence donnée pour un agent de type 1 ne coupe au plus qu'une seule fois une courbe d'indifférence donnée d'un agent de type 2.

*La banque islamique : un nouveau modèle de banque d'investissement
et de développement*

$$\begin{cases} S_{\theta 2} \leq S_{\theta 1} + C_{\theta 1}(g_{\theta 2}) - C_{\theta 1}(g_{\theta 1}) + \Pi_{e\theta 1} - \Pi_{e\theta 2} & (15) \\ S_{\theta 2} \geq S_{\theta 1} + C_{\theta 2}(g_{\theta 2}) - C_{\theta 2}(g_{\theta 1}) + \Pi_{e\theta 1} - \Pi_{e\theta 2} & (16) \end{cases}$$

Ces inégalités indiquent que si les contraintes de compatibilité sont satisfaites, alors,

$$C_{\theta 1}(g_{\theta 2}) - C_{\theta 1}(g_{\theta 1}) \geq C_{\theta 2}(g_{\theta 2}) - C_{\theta 2}(g_{\theta 1}) \quad (17)$$

La condition d'intersection unique implique que l'entrepreneur dans q_2 a un coût marginal uniformément plus élevé que celui de l'entrepreneur dans q_1 . Il y aurait contradiction avec (17) si $g_{q_2} > g_{q_1}$. Par conséquent, la solution optimale implique dans ce cas, que $g_{q_2} \leq g_{q_1}$, ce qui signifie que l'entrepreneur produit au moins autant dans q_1 que dans q_2 .

2.3.3. LES CONDITIONS DE SATURATION DES CONTRAINTES DU MÉCANISME INCITATIF

Examinons tout d'abord les contraintes (11) et (13). Celles-ci peuvent être écrites sous les formes suivantes :

$$S_{\theta 1} \geq C_{\theta 1}(g_{\theta 1}) - \Pi_{e\theta 1} \quad (11')$$

$$S_{\theta 1} \geq C_{\theta 1}(g_{\theta 1}) + [S_{\theta 2} - C_{\theta 1}(g_{\theta 2}) + \Pi_{e\theta 2}] - \Pi_{e\theta 1} \quad (13')$$

La banque souhaite bien évidemment que S_{q_1} soit aussi faible que possible. Ceci revient à supposer que l'une au moins des deux contraintes ci-dessus soit saturée. Pour savoir laquelle, nous réécrivons la contrainte (12), compte tenu du fait que $C_{q_2}(g_{q_2}) > C_{q_1}(g_{q_2})$. Cela permet d'en déduire que :

$$S_{\theta 2} + \Pi_{e\theta 2} - C_{\theta 1}(g_{\theta 2}) > S_{\theta 2} + \Pi_{e\theta 2} - C_{\theta 2}(g_{\theta 2})$$

Or $[S_{q_2} - C_{q_2}(g_{q_2}) + P_{e q_2} \geq 0]$, alors l'expression $[S_{q_2} - C_{q_1}(g_{q_2}) + P_{e q_2}]$ dans (13') est positive. Cela signifie que (11') n'est pas saturée. Il s'ensuit alors que :

$$S_{\theta 1} = C_{\theta 1}(g_{\theta 1}) - \Pi_{e\theta 1} + [S_{\theta 2} - C_{\theta 1}(g_{\theta 2}) + \Pi_{e\theta 2}] \quad (18)$$

Nous procédons maintenant à l'examen des contraintes (12), (14). Pour savoir laquelle des deux est saturée, il suffit de substituer l'équation (18) dans la contrainte (14) et de réaménager son écriture. Soit :

$$S_{\theta 2} - C_{\theta 2}(g_{\theta 2}) + \Pi_{e\theta 2} \geq S_{\theta 1} - C_{\theta 2}(g_{\theta 1}) + \Pi_{e\theta 1}$$

ou encore

$$S_{\theta 2} \geq S_{\theta 1} + C_{\theta 2}(g_{\theta 2}) - C_{\theta 2}(g_{\theta 1}) + \Pi_{e\theta 1} - \Pi_{e\theta 2}$$

En y remplaçant S_{q_1} telle quelle est exprimée en (18), on obtient :

$$S_{\theta 2} \geq S_{\theta 2} + C_{\theta 1}(g_{\theta 1}) - C_{\theta 1}(g_{\theta 2}) + C_{\theta 2}(g_{\theta 2}) - C_{\theta 2}(g_{\theta 1})$$

soit

$$C_{\theta 1}(g_{\theta 2}) - C_{\theta 1}(g_{\theta 1}) \geq C_{\theta 2}(g_{\theta 2}) - C_{\theta 2}(g_{\theta 1})$$

Cette relation viole comme on le voit, la condition d'intersection unique. On en déduit alors que c'est la contrainte de participation (12) qui est saturée, d'où :

$$S_{\theta 2} = C_{\theta 2}(g_{\theta 2}) - \Pi_{e\theta 2} \quad (19)$$

On voit ainsi que lorsque l'entrepreneur annonce que $q = q_2$, il recevra une rémunération qui le laisse libre de participer ou pas dans le projet. Au contraire, s'il annonce que $q = q_1$, il recevra un surplus de rémunération égal à $[S_{q_2} - C_{q_1}(g_{q_2}) + P_{e q_2}]$. Ce surplus le récompensera

d'avoir dit la vérité sur l'état de la nature dans lequel il a réellement exercé, et le dissuadera ainsi à ne pas se faire passer pour un entrepreneur à coût de comportement élevé quand il ne l'est pas.

En remplaçant S_{q_1} et S_{q_2} telles qu'elles sont exprimées dans (18) et (19), dans la fonction objectif de la banque, donnée par :

$$\max_{g_{\theta_1} g_{\theta_2}} [P_{\theta_1} [g_{\theta_1} - S_{\theta_1} + \Pi_{b\theta_1}] + p_{\theta_2} [g_{\theta_2} - S_{\theta_2} + \Pi_{b\theta_2}]]$$

On obtient :

$$\max_{g_{\theta_1} g_{\theta_2}} \left[\begin{aligned} &P_{\theta_1} (g_{\theta_1} - C_{\theta_1}(g_{\theta_1}) + \Pi_{e\theta_1}) - C_{\theta_2}(g_{\theta_2}) + C_{\theta_1}(g_{\theta_2}) + \Pi_{b\theta_1} \\ &+ P_{\theta_2} (g_{\theta_2} - C_{\theta_2}(g_{\theta_2}) + \Pi_{e\theta_2} + \Pi_{b\theta_2}) \end{aligned} \right]$$

Les conditions du premier ordre de ce problème sont :

$$\begin{cases} P_{\theta_1} [1 - C'_{\theta_1}(g_{\theta_1})] = 0 \\ P_{\theta_1} C'_{\theta_1}(g_{\theta_2}) - P_{\theta_1} C'_{\theta_2}(g_{\theta_2}) + p_{\theta_2} - p_{\theta_2} C'_{\theta_2}(g_{\theta_2}) = 0 \end{cases}$$

Soit :

$$\begin{cases} P_{\theta_1} [1 - C'_{\theta_1}(g_{\theta_1})] = 0 \\ P_{\theta_1} [C'_{\theta_1}(g_{\theta_2}) - C'_{\theta_2}(g_{\theta_2})] + p_{\theta_2} [1 - C'_{\theta_2}(g_{\theta_2})] = 0 \end{cases}$$

D'où :

$$\begin{cases} C'_{\theta_1}(g_{\theta_1}^*) = 1 \\ C'_{\theta_2}(g_{\theta_2}^*) = 1 + \frac{P_{\theta_1}}{P_{\theta_2}} \cdot [C'_{\theta_1}(g_{\theta_2}^*) - C'_{\theta_2}(g_{\theta_2}^*)] \end{cases}$$

ou encore :

$$\begin{cases} C'_{\theta_1}(g_{\theta_1}^*) = 1 & (20a) \\ C'_{\theta_2}(g_{\theta_2}^*) = \frac{1}{1 + \frac{P_{\theta_1}}{P_{\theta_2}}} + \frac{\frac{P_{\theta_1}}{P_{\theta_2}}}{1 + \frac{P_{\theta_1}}{P_{\theta_2}}} C'_{\theta_1}(g_{\theta_2}^*) & (20b) \end{cases}$$

L'équation (20a) implique que l'entrepreneur exerçant dans q_1 (celui à faible coût), produit la même quantité d'output que si q_1 était le seul état possible de la nature. Autrement dit, il produit la quantité d'output efficace au sens de Pareto. L'équation (20b) montre qu'en q_2 , compte tenu de la propriété d'intersection unique, l'entrepreneur produit moins que si q_2 était le seul état possible de la nature, puisque : $C'_{q_2}(g_{q_2}^*) > C'_{q_1}(g_{q_2}^*)$ (Voir annexe 2).

Au terme de cette analyse, nous avons supposé qu'en situation d'information cachée, la banque n'était pas en mesure d'observer la fonction de coût de l'entrepreneur dans chaque état de la nature. L'entrepreneur peut alors exploiter son avantage informationnel et annoncer le mauvais état de la nature pour faire croire à la banque qu'il avait fourni un effort élevé. Par conséquent, sa rémunération doit être élevée. Pour empêcher l'entrepreneur de tricher sur l'état de la nature, la banque structure le mécanisme d'incitation de façon à ce que la rémunération de l'entrepreneur honnête soit augmentée d'une prime qui le dissuadera de mentir sur l'état de la nature dans lequel il a réellement exercé.

Conclusion

De par sa vocation de banque de développement, la banque islamique qui ne dispose pas d'outils efficaces pour prévoir les risques de perte de ses capitaux et la survenance des incidents de solvabilité de ses partenaires, pourrait structurer le système de rémunération de l'entrepreneur à l'aide du modèle canonique de Principal-Agent, emprunté à la théorie des incitations. Ce faisant, la rémunération de l'entrepreneur sera fixée de façon à ce que ce dernier n'ait d'autre intérêt que de coopérer en adaptant le comportement que la banque juge optimal, et en révélant les informations exactes sur les états de la nature. De cette façon, il peut être évité à la banque islamique d'être victime des asymétries et des désavantages informationnels liés à la difficulté d'observer les comportements ou d'accéder aux informations privées des entrepreneurs. Elle pourrait ainsi multiplier ses interventions et ses engagements auprès des entreprises et jouer un rôle déterminant dans la croissance et le développement socioéconomique.

Annexe 1. Exemple d'un financement par commandite

Pour illustrer cette pratique, considérons un projet construit sur la base d'un contrat de commandite pour un montant de 1 million d'unités monétaires (um) et sur l'hypothèse minimaliste d'un rendement réel ex-post de 5 % la première année sur les capitaux mis à la disposition de l'entrepreneur. Autour de cette hypothèse ont été inscrits au hasard les profits des années suivantes, en admettant qu'il y ait pu y avoir des pertes, lors de certaines d'entre elles. L'opération s'étale sur une période de dix ans et, est amortie linéairement. Le niveau des prix étant supposé constant.

Sur la base d'un taux de partage des résultats de 20 %, entre la banque et le déposant d'un côté, la banque et l'entrepreneur de l'autre, il est possible de dresser les tableaux suivants expliquant le déroulement et le dénouement d'une telle opération.

Tableau 1. Amortissement

(en milliers de um)

Années	Amortissement	Résultat réalisé à chaque période, constaté ex-post	20 % accordé à la banque	Annuités
1	100	50	10	110
2	100	80	16	116
3	100	60	12	112
4	100	- 10	- 2	98
5	100	- 50	- 10	90
6	100	100	20	120
7	100	100	20	120
8	100	0	0	100
9	100	60	12	112
10	100	50	10	110
Total	1 000	440	88	1 088

Tableau 2. Répartition des résultats Banque-Entreprise

(en milliers de um)

Année	Résultat	Banque	Entreprise
1	50	10	40
2	80	16	64
3	60	12	48
4	- 10	- 2	- 8
5	- 50	- 10	- 40
6	100	20	80
7	100	20	80
8	0	0	0
9	60	12	48
10	50	10	40
Total	440	88	352

Tableau 3. Répartition du résultat Banque-Déposant

(en milliers de um)

Année	Résultat	Banque	Déposant
1	10	2	8
2	16	3,2	12,8
3	12	2,4	9,6
4	- 2	- 0,4	- 1,6
5	- 10	- 2	- 8
6	20	4	16
7	20	4	16
8	0	0	0
9	12	2,4	9,6
10	10	2	8
Total	88	17,6	70,4

Avec ce procédé, la contrainte de « coût des fonds » n'est plus intégrée, par la banque et l'entrepreneur, dans la décision d'investir, comme dans la gestion de la dette¹⁵. L'entrepreneur semble tirer le plus profit de ce procédé, puisqu'il réalise en 10 ans, sur l'opération, un rendement en termes réels, de 35,2 %, alors que le déposant et la banque réalisent chacun 7,04 % et 1,76 %.

15. Cette contrainte découle de la théorie classique selon laquelle les individus renonceraient à une consommation immédiate seulement dans la mesure où leur épargne serait rémunérée à un taux réel contractuel garanti, plus ou moins élevé selon la conjoncture, de telle sorte que ce taux devient rigide et incontournable à long terme. Les fonction de consommation, d'épargne et d'investissement, et finalement le prix du capital, sont alors irrémédiablement liés aux taux d'intérêt réel rendu ainsi « fixe et prédéterminé ».

Annexe 2. Le cas de l'information cachée

Désignons par

$$C_{\theta_i}(g_{\theta_i}) = \frac{\theta_i \cdot g_{\theta_i}^2}{2},$$

et par p_{q_1} , p_{q_2} les probabilités de révéler des états q_1 et q_2 par l'entrepreneur. La solution optimale pour la banque dans l'hypothèse d'information cachée est déterminée par les équations (18), (19), (20a) et (20b). Après avoir remplacé $C_{q_i}(g_{q_i})$ par son expression dans les formules de

$$S_{\theta_1} = \left(\frac{g_{\theta_1}^{*2}}{2} + \left[S_{\theta_2} - \frac{g_{\theta_2}^{*2}}{2} \right] \right) \text{ et } S_{\theta_2} = g_{\theta_2}^{*2},$$

on obtient pour ces équations, les solutions suivantes :

$$\left\{ \begin{array}{l} g_{\theta_1}^* = 1 \qquad g_{\theta_2}^* = \frac{1}{2 + \frac{p_{\theta_1}}{p_{\theta_2}}} \\ S_{\theta_1}^* = \frac{1}{2} + \frac{1}{2} \left[\frac{1}{2 + \frac{p_{\theta_1}}{p_{\theta_2}}} \right]^2 \quad S_{\theta_2}^* = \left[\frac{1}{2 + \frac{p_{\theta_1}}{p_{\theta_2}}} \right]^2 \end{array} \right.$$

Si l'on désigne par T_b et T_e les taux de partage du « profit résiduel » de la banque et de l'entrepreneur, leurs profits respectifs peuvent s'écrire :

Pour la banque

$$\square_{\text{banque}} = p_{\theta_1}(g_{\theta_1}^* - S_{\theta_1}^* + \Pi_{b\theta_1}) + p_{\theta_2}(g_{\theta_2}^* - S_{\theta_2}^* + \Pi_{b\theta_2})$$

$$\square_{\text{banque}} = p_{\theta_1}(g_{\theta_1}^* - S_{\theta_1}^* + T_b(g_{\theta_1}^* - S_{\theta_1}^*)) + p_{\theta_2}(g_{\theta_2}^* - S_{\theta_2}^* + T_b(g_{\theta_2}^* - S_{\theta_2}^*))$$

$$\square_{\text{banque}} = p_{\theta_1}((1 + T_b)(g_{\theta_1}^* - S_{\theta_1}^*)) + p_{\theta_2}((1 + T_b)(g_{\theta_2}^* - S_{\theta_2}^*))$$

soit

$$\square_{\text{banque}} = (1 + T_b)[p_{\theta_1}(g_{\theta_1}^* - S_{\theta_1}^*) + p_{\theta_2}(g_{\theta_2}^* - S_{\theta_2}^*)]$$

Pour l'entrepreneur :

$$\square_{\text{Entp}} = p_{\theta_1}(S_{\theta_1}^* + T_e(g_{\theta_1}^* - S_{\theta_1}^*)) + p_{\theta_2}(S_{\theta_2}^* + T_e(g_{\theta_2}^* - S_{\theta_2}^*))$$

soit

$$\square_{\text{Entp}} = p_{\theta_1}[(1 - T_e)S_{\theta_1}^* + T_e(g_{\theta_1}^*)] + p_{\theta_2}[(1 - T_e)S_{\theta_2}^* + T_e(g_{\theta_2}^*)]$$

Numériquement :

Si l'on fixe $p_{q_1} = p_{q_2} = 1/2$ pour un projet cofinancé à une hauteur de 60 % par la banque et 40% par l'entrepreneur, la solution optimale pour la banque est donnée par les valeurs de $(g^*c1, g^*c2, S^*c1, S^*c2) = (1, \frac{1}{3}, \frac{5}{9}, \frac{1}{9})$. Les profits respectifs s'élèveront à :

$$\square_{\text{banque}} = \left(1 + \frac{6}{10} \right) \left[\frac{1}{2} \left(1 - \frac{5}{9} \right) + \frac{1}{2} \left(\frac{1}{3} - \frac{1}{9} \right) \right] = \frac{8}{15}$$

$$\square_{\text{Entp}} = \frac{1}{2} \left[\frac{6}{10} \times \frac{5}{9} + \frac{4}{10} \times 1 \right] + \frac{1}{2} \left[\frac{6}{10} \times \frac{1}{9} + \frac{4}{10} \times \frac{1}{3} \right] = \frac{7}{15}$$

Bibliographie

- HAL R. Varian (1995). « Introduction à la Micro-économie », 3^e édition, collection Prémisses.
- HEINRICH J. (1987). « Les principaux contrats de financement utilisés par les banques islamiques ». In : *Revue Banque*, décembre.
- IQBAL Z. & MIRAKHOR A. (1986). « Saving Behavior in an economy without fixed interest », Discussion Paper, n° 184, World Bank.
- IQBAL Z. & MIRAKHOR A. (1987). « Islamic Banking » Washington.
- KHAN M. & MIRAKHOR A. (1987). « Theoretical Studies in Islamic Banking and Finance » USA.
- LAFFONT J.J. (1985). « Cours de théorie microéconomique, vol. II. Économie de l'incertain et de l'information ». Paris : Économica.
- MYERSON R. (1979). « Incentive Compatibility and the Bargaining Problem », *Econometrica*, 47, 61-74.
- NAQVI S. (1981). « Ethics and Economics An Islamic synthesis », Londres.
- UL HAQ N., MIRAKHOR A. (1986). « Optimal profit sharing and investment in an interest free economy » IMF Working paper, n° 12, Washington.
- SIDDIQI M. (1983). « Issues in Islamic banking », Leicester.
- WHOLERS Scharf (1983). « Arab and Islamic Banks : New business partners ». Paris : OCDE.

L'information : une nécessité pour les systèmes financiers décentralisés

E. Bloy
Université Lyon 2

L'information est au cœur des problèmes financiers africains, dans la mesure où le manque de transparence et de lisibilité bloque le fonctionnement des systèmes financiers et établit le risque à un niveau tel qu'il ne peut être contourné par les techniques habituelles.

L'émergence de l'informel financier et sa transformation progressive en systèmes financiers décentralisés constituent une réponse partielle à ce manque d'information. En effet, ces institutions ont deux avantages qui leur permettent de collecter l'information à moindre coût et donc d'aborder la décision de crédit dans des milieux et à des conditions qui sont hors de portée des banques classiques :

- la proximité d'une part
- le bénévolat d'autre part

Toutefois, la réponse n'est que partielle, comme nous venons de l'indiquer, car elle ne concerne qu'un flux d'information, celui qui remonte des clients vers le système financier décentralisé. Or, ces systèmes ont besoin pour fonctionner, non seulement de recevoir des flux d'informations, mais également d'émettre de tels flux. Nous voulons dans cette communication montrer que l'existence de systèmes financiers décentralisés viables et pérennes, gage d'une reconstruction des systèmes financiers africains autour des besoins de la PME, passe par la production d'informations fiables et adaptées à leur contexte. Nous appuierons nos propos sur l'exemple malien que nous avons approché récemment.

Nous montrerons que le comportement des agents dont les décisions conditionnent la survie des systèmes financiers décentralisés est fonction de l'information émise par ces entités. Ces prémisses étant posés, nous aborderons le problème de la nature des informations requises. Dans cette perspective différents problèmes seront évoqués :

- Il s'agira d'identifier les divers agents récepteurs de cette information, et d'analyser leurs besoins informationnels.
- Quels types d'indicateurs diffuser ?
- Peut-on réaliser des économies informationnelles en produisant des indicateurs élargissant le plus possible l'intersection commune aux divers agents intéressés ?
- Peut-on et doit-on standardiser l'information diffusée de façon à permettre les comparaisons entre les systèmes (problèmes de normes d'informations) ?

Enfin, il s'agit de s'interroger sur le paramétrage de ces informations. En effet, face à la production de données comptables ou extra-comptables, forcément réductrices, qui émanent d'institutions évoluant dans des contextes et dans des conjonctures différentes, il convient d'envisager des grilles d'interprétation permettant de recadrer les données à l'intérieur des particularités propres à chaque système.

1. Les SFD à la croisée des flux d'informations

1.1. Les trois supports des SFD

Le fonctionnement des systèmes financiers décentralisés suppose la présence de trois catégories d'agents :

- des usagers ou des clients

- des bailleurs de fonds
- des banques (y compris la Banque Centrale).

Il est à peine besoin d'insister sur la nécessité des premiers, puisque tout système financier décentralisé n'a d'intérêt que dans la mesure où il répond à des besoins de financement non satisfaits par d'autres moyens. Cependant, il ne faut pas perdre de vue que la plupart du temps ces usagers sont d'un type un peu particulier, puisqu'ils sont également participant au capital, donc au financement de l'entité qu'ils ont contribué à susciter, et qu'ils en sont également les gestionnaires.

Les bailleurs de fonds constituent l'autre support fondamental de ce type d'institution. Leur point commun avec les usagers est d'être également à l'origine du système. En effet, soit ce sont les bailleurs de fonds qui vont provoquer l'initiative et la financer, soit ils vont se contenter de répondre à des demandes de financement sur la base d'un projet déjà existant. Bien souvent ces bailleurs de fonds vont accompagner le projet durant une longue période et participer directement ou indirectement à sa gestion.

Enfin, il est clair que ces systèmes ne peuvent fonctionner sans utiliser le système bancaire. L'utilisation peut être plus ou moins étendue ou plus ou moins formalisée selon le degré de développement du système financier décentralisé. Cette coopération, sous sa forme la moins élaborée et souvent sous sa forme implicite consiste en dépôt de fonds, rémunérés ou non dans les institutions financières formelles. Sous les formes plus sophistiquées, il y a non seulement dépôt de fonds dans les institutions bancaires, mais également demande de refinancement auprès de ces institutions. La coopération peut alors devenir plus consciente, voire aboutir à une véritable politique de soutien de la part de l'institution bancaire. Nous ne nous intéresserons pas ici aux relations avec la Banque Centrale, dans la mesure où elles ressortent de la loi et ne sont pas susceptibles de rentrer dans le jeu d'une information conformée à des besoins spécifiques dans le cadre d'une relation contractuelle durable. Cependant, il est clair, en particulier dans le cadre de l'UMOA que le rôle des informations émises à destination de la Banque Centrale sont vitales, puisqu'elles vont permettre l'émergence du SFD dans le paysage financier institutionnel.

1.2. L'information : un besoin pour stabiliser les relations entre les agents supports et les systèmes financiers décentralisés

Notre réflexion s'inscrit dans un cadre de référence plus général qui est celui de la démarche dite du « gouvernement d'entreprise », démarche qui fait une large place à l'information.

La démarche du gouvernement d'entreprise repose sur l'idée que l'entreprise se doit de fonctionner dans l'intérêt de ses actionnaires, en créant de la valeur pour ceux-ci, et doit donc mettre en place des dispositifs leur permettant d'exercer leur contrôle.

Cette démarche qui nous vient du monde anglo-saxon est somme toute assez banale, et au surplus relativement ancienne puisque la littérature de finance d'entreprise de la fin des années 50 et du début des années 60 fait systématiquement référence dans tous les modèles à la richesse des actionnaires assimilée à la valeur de l'entreprise.

Ce qui est nouveau c'est le poids considérable de ces critères dans la gestion des entreprises contemporaines, et la généralisation de ce modèle à l'ensemble du monde industrialisé, y compris aux plus réfractaires (la France en est un bon exemple). Or un des points particulièrement importants dans la gouvernance d'entreprise réside dans la transparence des sociétés qui dépend essentiellement de la quantité et de la qualité des informations fournies par ces sociétés à leur environnement. Deux sociétés de dimension mondiale ont récemment illustré ce défaut d'information par la baisse brutale de leur cours de bourse et même par la démission de son dirigeant pour l'une (Compaq). La baisse du cours boursier en rendant le financement de l'entreprise plus onéreux compromet le développement de cette entreprise. La démission d'un dirigeant en déstabilisant la gestion peut également compromettre l'avenir d'une entreprise.

L'information : une nécessité pour les systèmes financiers décentralisés

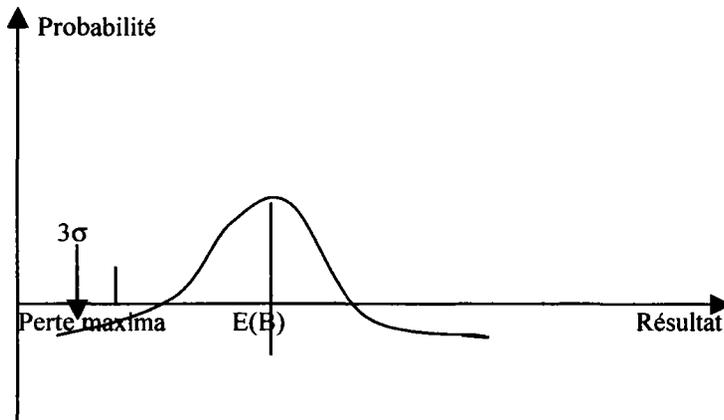
En d'autres termes, les actionnaires, que ce soit par l'intermédiaire du marché ou par l'usage de leurs droits à travers les assemblées d'actionnaires, peuvent infléchir les processus de décisions à l'intérieur de l'entreprise. On peut donc considérer qu'un défaut d'information et de communication est de nature à entraver gravement le développement d'une organisation quelle qu'elle soit ; de par la sanction infligée par les actionnaires, ce qui est paradoxal, car on voit que ce pouvoir de sanction peut aller jusqu'à déstabiliser l'entreprise, et donc jusqu'à mettre en cause le fonctionnement de l'institution dont ils sont propriétaires. En réalité, cela n'est concevable que parce que l'on raisonne implicitement dans un monde de marché, où l'entreprise est ramenée à une valeur d'actif financier dont on peut se dessaisir facilement pour réinvestir dans un autre. On est donc dans un système de dissociation totale de la propriété et de la gestion. Les gestionnaires sont des mandataires salariés d'actionnaires propriétaires d'actifs banalisés et substituables les uns aux autres, leurs seules caractéristiques spécifiques étant leurs niveaux de risque et de rendement. L'entreprise cesse d'être industrielle ou prestataire de service pour devenir un portefeuille d'activité matérialisée par des portefeuilles d'actifs et de passifs entre lesquels les gestionnaires doivent arbitrer. Toute notion d'attachement à l'entreprise en tant que personne morale disposant d'un profil spécifique, disparaît dans une telle conception. On ne peut d'ailleurs manquer d'être étonné par le paradoxe qui consiste à exalter les valeurs et la culture d'entreprise auprès des salariés, alors que pendant le même temps on met en avant une gestion et un système de propriété qui va à l'encontre de cette démarche. En effet, lorsque la gestion ne leur convient plus, les actionnaires menacent de quitter le navire pour embarquer sur un autre, ce qui constitue à la fois une menace pour les gestionnaires et pour la personne morale elle-même qui est rendue vulnérable par la baisse de son cours (possibilité d'OPA et coût des capitaux plus élevés), et bien entendu pour les salariés de cette entreprise également, à moins que l'on considère que ceux-ci, comme les actionnaires, ont la possibilité de retrouver un navire en partance (ce qui convenons en, est loin d'être le cas en général). La sanction est crédible, parce que l'on sait que les actionnaires n'ont pas d'attachement spécifique à l'entreprise, mais recherchent simplement une optimisation de leurs risques et de leur rendement.

Les principes de la gouvernance d'entreprise et leur corollaire informationnel s'applique aux SFD à condition d'avoir une compréhension élargie de la gouvernance d'entreprise et de tenir compte des spécificités des pays en développement.

On peut se demander si le fonctionnement d'un modèle aussi drastiquement soumis à la logique de marché peut se transposer au contexte qui est le notre, contexte caractérisé par des dysfonctionnements importants de l'économie de marché et par un défaut de transparence quasiment consubstantiel à la nature même des sociétés observées. En réalité, et sous réserve de limites que nous énoncerons par la suite et qui sont celles inhérentes à toute logique libérale, nous pensons qu'il faut répondre par l'affirmative, en faisant deux remarques :

– La première, est que le champ de la gouvernance d'entreprise a été récemment étendu des actionnaires à ce qu'il est désormais convenu d'appeler les « stakeholders », c'est-à-dire toutes les parties prenantes au fonctionnement de l'entreprise, à savoir les clients, les fournisseurs, les financiers, les salariés, etc. Autrement dit, dans cette perspective, la gouvernance d'entreprise devient l'ensemble des principes qui permettent de soumettre l'entreprise au contrôle de ses partenaires. Par là même, on définit la masse et la nature des informations qui doivent être fournies à l'ensemble des « stakeholders ». Bien évidemment, l'objectif de l'entreprise reste toujours la maximisation de la valeur pour l'actionnaire, mais on intègre cette fois-ci le fait que d'autres agents peuvent avoir une incidence sur le fonctionnement de l'entreprise (créancier refusant un crédit, salariés mécontents et faisant peu d'effort de productivité, etc.), et ainsi l'empêcher d'atteindre ces objectifs. Il convient donc d'intégrer dans la stratégie de l'entreprise les attentes de ces agents et de leur fournir les informations permettant de leur assurer qu'on est calé sur la bonne trajectoire. Il est clair alors que l'optimisation de la valeur de l'entreprise devient infiniment plus complexe, dans la mesure où les attentes de ces divers agents ne convergent pas nécessairement, on est donc dans une logique d'optimisation sous contrainte.

L'objectif des SFD est de permettre à des populations qui sont exclues des institutions formelles d'obtenir du crédit. Les SFD ne peuvent subsister et atteindre leur objectif de crédit, et donc avoir une véritable valeur sociale, que s'ils ont un montant suffisant de fonds propres. En effet, comme dans n'importe quelle institution financière, les fonds propres sont fonction des risques assumés par l'établissement. En effet, les nouvelles conceptions en matière de gestion bancaire nous montrent que les fonds propres doivent être fixés au niveau des pertes maxima qu'un intermédiaire financier accepte de supporter à un seuil de probabilité fixé à l'avance, selon la logique du graphique suivant :



Dans ce cas de figure les résultats sont supposés distribués normalement. On suppose que l'on accepte d'être dans une situation de défaillance une fois sur cent. Dans ces conditions le montant des capitaux propres doit être fixé au niveau des pertes correspondant à un écart de 3 écarts type par rapport à la moyenne (fonds propres économiques). Autrement dit plus la dispersion des résultats est importante plus les fonds propres doivent être élevés. On conçoit alors aisément que dans des SFD où les risques peuvent être relativement importants, encore qu'ils le sont moins qu'on ne le croit, il est vital de disposer des fonds propres correspondant aux risques encourus si l'on espère bénéficier d'une certaine pérennité. Au démarrage et pendant l'enfance du système ces fonds propres doivent être obtenus auprès des sociétaires et éventuellement et parfois surtout auprès des bailleurs de fonds qui « dotent l'institution » d'un minimum de fonds fournis en monnaie ou en nature ou parfois sous les deux formes. En bonne logique la détermination des fonds propres relève d'un exercice prévisionnel relativement approfondi et également d'un exercice de communication assez élaboré, aussi bien vis-à-vis des usagers que des bailleurs de fonds.

Mais dans le cours de son développement, un SFD doit être capable de renforcer lui-même ses fonds propres, et il ne peut le faire que s'il démontre sa capacité à gérer les flux financiers dont il a la charge, ce qui suppose en particulier une aptitude à dégager une rentabilité suffisante pour constituer des réserves permettant d'atteindre le niveau de sécurité correspondant au stade de son évolution.

Dans cette poursuite de l'effort de constitution de fonds propres un système financier décentralisé a besoin du soutien de ses clients, de ses sociétaires, de ses bailleurs de fonds, et des banques. Dans ces conditions, la conception élargie de la gouvernance d'entreprise est transposable à la situation des SFD qui doivent des comptes à l'ensemble des parties prenantes à leur fonctionnement.

La deuxième remarque que nous voudrions faire tient à la nature de l'optimisation qui est en cause. Il ne s'agit pas ici de rendre la valeur la plus élevée possible pour les actionnaires. Une telle démarche n'aurait pas de sens dans le contexte qui nous intéresse. Il s'agit plutôt d'optimiser la contribution du SFD au processus de développement dans lequel il s'insère.

L'information : une nécessité pour les systèmes financiers décentralisés

On ne peut s'empêcher de penser qu'un outil d'analyse fécond, mis en œuvre en France, dans la fin des années 60 et au début des années 70, pourrait être réanimé avec profit dans ce cadre là : il s'agit du surplus de productivité globale. Rappelons que le surplus de productivité globale se définit comme l'accroissement de résultat à prix constant sur deux exercices successifs, surplus qui se répartit entre des parties prenantes qui sont les clients, les fournisseurs, et l'entreprise elle-même, selon l'égalité suivante.

$$\Sigma \Delta Qxp - Fxf = -p(Q + Q) + f(F + F) + B$$

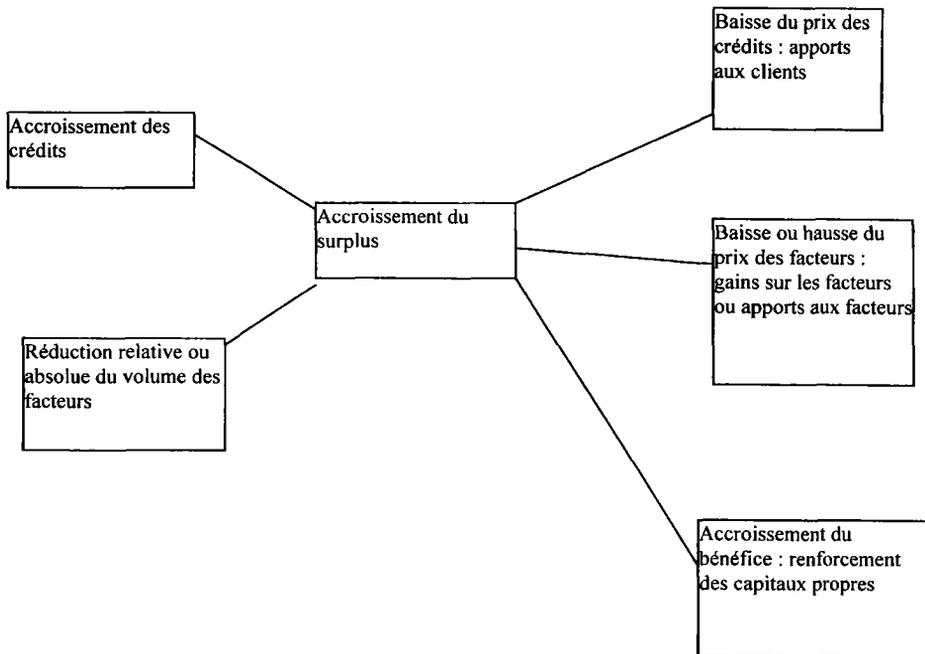
où :

Q et F représentent respectivement les quantités de produits et de facteurs

p et f les prix des produits et les coûts des facteurs

B le bénéfice de l'établissement

Cette expression débouche sur la logique comportementale suivante :



Ce schéma indique que dans la logique des « stakeholders », l'efficacité d'un SFD se mesure par sa capacité à accroître en volume son champ d'intervention, sans accroître excessivement ses coûts de réalisation. Mais par delà cet objectif purement gestionnaire, peuvent intervenir des considérations redistributives : à qui profite cette amélioration de l'efficacité du système. La répartition du surplus gagné est un précieux outil d'analyse dans cette perspective, en mettant en évidence les gains ou les pertes des « stakeholders » :

- Les clients sont gagnants en cas de baisse des taux pratiqués par le système.
- Les facteurs de production le sont à l'inverse en cas de hausse de leur rémunération, ce qui n'est pas forcément une mauvaise chose si cette hausse de rémunération traduit un meilleur sort réservé à la rémunération de l'épargne ou des capitaux apportés par les sociétaires. Mais, bien entendu, on pourrait produire une analyse plus fine de la répartition du surplus au sein de ce groupe complexe, et exprimer des hiérarchies de préférence dans la redistribution du surplus en son sein.

- L'entreprise enfin peut elle-même bénéficier d'un supplément de rémunération grâce à l'accroissement de son bénéfice qui lui permet de renforcer ses fonds propres, objectif vital pour sa pérennité.

Le cadre de la nécessité informationnelle étant défini, il reste à s'interroger sur la qualité et la nature de cette information.

2. Qualité, nature et lisibilité de l'information

Il ne suffit pas de véhiculer de l'information pour fiabiliser les relations entre une institution et les parties prenantes à son fonctionnement, encore faut-il que cette information satisfasse à deux conditions :

- qu'elle soit crédible pour celui qui la reçoit, ce qui pose le problème qualitatif
- qu'elle soit adaptée aux besoins des récepteurs, ce qui pose le problème de sa nature
- qu'elle soit utile au récepteur, ce qui pose le problème de sa lisibilité.

2.1. La qualité de l'information

La crédibilité de l'information repose fondamentalement sur sa fiabilité, et celle-ci dépend de deux éléments :

- la solidité des sources informationnelles et la formation de ceux qui les utilisent et les mettent en forme
- le contrôle des informations.

2.1.1. LA SOLIDITÉ DES SOURCES INFORMATIONNELLES

La solidité d'une source d'information sur une entreprise repose fondamentalement sur l'existence de documents rédigés dans des normes qui soient reconnues par la communauté intéressée à son fonctionnement, et donc qui soient intelligibles pour le plus grand nombre. La nature de ces sources est fonction du domaine sur lequel doit porter l'information.

S'agissant de l'organisation et du fonctionnement de l'institution, les documents de base sont constitués par les statuts de l'institution. Ceux-ci doivent donc être rédigés en conformité avec les textes en vigueur, que ce soit sur leur forme ou sur leur fond. Cette situation est d'autant plus facile à réaliser que la loi fournit des modèles de référence, c'est le cas en particulier dans la loi Parmec pour les États de l'UMOA.

Bien entendu pour les informations financières les données de base doivent être collectées dans le cadre de la comptabilité, ce qui suppose une tenue comptable qui soit réalisée dans les règles de l'art. Une telle exigence renvoie à un préalable qui est celui de la formation des personnels chargés de la comptabilité. Il est bien entendu indispensable que ces organismes se dotent de salariés capables de mener ces tâches à bien, ou bien de financer ou de fournir une formation adéquate aux bénévoles qui occupent ces fonctions. Cependant, la plupart du temps la formule la plus satisfaisante reste d'avoir recours à l'externalisation de cette fonction en la faisant assurer par un service commun d'appui. Cela paraît d'autant plus nécessaire que le recours à l'informatique se révèle souvent indispensable et que le coût de l'équipement et sa mise en œuvre est souvent hors de portée d'un SFD de faible importance. Le problème de l'externalisation est celui de la confidentialité quand il s'agit d'un système qui intervient dans des institutions éventuellement concurrentes, et l'on sait à quel point ce problème peut être délicat à résoudre dans le cadre africain..

2.1.2. LE CONTRÔLE DES INFORMATIONS

Il est clair que ces informations seront d'autant plus crédibles qu'elles auront reçu le visa d'un tiers indépendant. Cela revient à poser le problème de l'audit des comptes de ces organismes. Il est évidemment difficile pour une petite structure ou une structure naissante de financer le coût d'un audit régulier de ces comptes. En revanche pour les structures plus importantes et représentant une masse de fonds significative la mise en œuvre d'une telle procédure paraît tout à fait indispensable pour crédibiliser l'institution. Dans le cadre de

L'information : une nécessité pour les systèmes financiers décentralisés

l'UMOA cette pratique gagne du terrain, puisque 54 % des SFD faisaient auditer régulièrement leurs comptes.

Bien entendu, cela ne met pas totalement les tiers à l'abri de toutes mauvaises surprises, car là encore, il est nécessaire de voir la limite de cette protection.

- D'abord, il faut que cet audit soit réalisé par des personnes compétentes. Il faudra donc veiller à ce qu'il n'existe pas de connivences entre auditeurs et audités.
- Ensuite, il faut être conscient que l'auditeur classique ne veille qu'à la fiabilité de l'information comptable, il ne peut donc ni certifier que les informations extrapolées de la comptabilité sont fiables (par exemple un business plan), ni que les conditions de fonctionnement de l'institution sont satisfaisantes.

Ces deux dernières remarques impliquent que les SFD fassent périodiquement l'objet de ce que l'on pourrait appeler des audits opérationnels, c'est-à-dire des audits portant sur l'ensemble du fonctionnement de l'institution.

2.2. La nature des informations

Elle est largement orientée par les nécessités du destinataire. On voit qu'il convient donc d'opérer un classement fondé sur un double critère :

- celui de la nature de l'information
- celui de la destination de l'information.

Il existe trois types d'informations nécessaires aux divers partenaires :

- les informations financières
- les informations relatives au fonctionnement et à l'organisation
- les informations de nature économique et stratégique.

Certaines de ces informations ne concernent qu'un type de partenaires, d'autres, au contraire peuvent en concerner plusieurs, ce qui peut s'illustrer par le schéma de la page suivante.

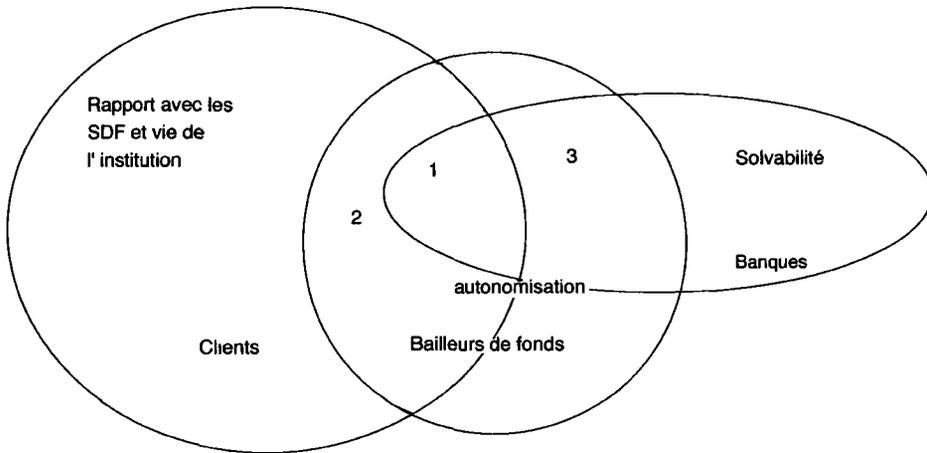
Nous avons mis ainsi en évidence trois zones d'informations communes :

- La zone 1 matérialise le champ de l'information commune à l'ensemble des trois parties prenantes, pour l'essentiel il concerne le fonctionnement et l'organisation de l'institution. En particulier, nous pensons que la communication sur les modes de nomination des responsables et leur indépendance est tout à fait capital pour instaurer la confiance entre elle et ses partenaires. À ce titre on retrouve les recommandations habituelles de la gouvernance d'entreprise.
- La zone 2 est commune entre les clients-sociétaires et les bailleurs de fonds. Il s'agit de véritables partenaires, et chacun avec sa spécificité a un rôle qui n'est pas très éloigné de celui des actionnaires dans le cadre d'une société classique de capitaux. Aussi leur champ commun est-il assez large, à savoir :
 - La rentabilité.
 - La structure de l'exploitation, en particulier la structure des coûts et son corollaire, la maîtrise des frais généraux.
 - Les plans de développement (Stratégie d'implantation et investissements nécessaires)

Il existe, bien entendu, des informations qui ne concernent qu'un des partenaires. Les clients sociétaires sont seuls concernés par la vie sociale de leur SFD et par les règles qui régissent leur rapport avec lui.

Les bailleurs de fonds sont principalement intéressés par l'autonomisation de la structure qu'ils ont contribué à créer. En effet, plus cette autonomie intervient rapidement, plus le bailleur de fonds sera à même de dégager des fonds pour d'autres projets. Par ailleurs, cette autonomie est également pour lui, par delà toute considération financière, l'un des indicateurs de sa réussite.

Enfin les banques sont essentiellement sensibles, en tant que refinancier à court terme, à la solvabilité de l'établissement auquel elles prêtent, c'est-à-dire à son aptitude à faire face avec son passif exigible.



2.3. La lisibilité des informations

Nous n'adopterons pas ici un point de vue étroitement technique, orienté sur l'outil, mais plutôt orienté sur les logiques qui doivent guider la communication dans chacun des domaines précités.

2.3.1. DOCUMENTS CONCERNANT L'ORGANISATION ET LE FONCTIONNEMENT

Nous insisterons assez peu sur les documents concernant l'organisation et le fonctionnement des institutions. Nous dirons qu'il nous semble possible de construire un document commun pour toutes les parties intéressées, avec éventuellement une possibilité de le simplifier à l'attention des futurs clients sociétaires. Ce document doit mettre l'accent sur :

- le respect scrupuleux des règles de protection de l'épargnant
- la transparence dans la gestion des établissements
- l'indépendance et la compétence des gestionnaire.

2.3.2. L'INFORMATION SUR LA RENTABILITÉ, L'EXPLOITATION ET LE DÉVELOPPEMENT

Les SFD travaillent avec les fonds des sociétaires et des bailleurs de fonds. Il est fondamental de montrer que l'institution a l'aptitude progressivement à rentabiliser ces fonds dont elle est dépositaire. Donc ici, comme dans n'importe quelle entreprise, il faut appuyer la démonstration de son savoir-faire sur la valorisation des capitaux propres.

Bien entendu le numérateur de ce taux est constitué par le résultat du SFD, et c'est principalement sur son niveau que doit se faire la rentabilité et non sur le dénominateur (politique de minimisation des capitaux propres). La structure des coûts est un des points clés de l'obtention d'un résultat satisfaisant, en particulier bien sûr, les frais de personnel. On doit être attentif, dans cette perspective, au poids du bénévolat, car c'est encore le meilleur moyen de faire baisser ce type de frais. C'est également le témoignage de l'engagement des principaux intéressés à la viabilité et la pérennité de leur institution. Dans le même ordre d'idées, le poids des expatriés est également un élément important, dont il faut surveiller le niveau et l'évolution. Sa diminution est incontestablement le gage d'une autonomisation progressive du système. On peut penser qu'*in fine* le coût d'un compte est un bon mode d'appréciation de la maîtrise des coûts.

L'institution doit être capable de formuler clairement des objectifs de développement et de les traduire tant en termes comptables (business plan, c'est-à-dire volume de crédits prévisionnels, structure d'exploitation prévisionnelle, programmation et financement des investissements), qu'en terme de volume (taux de pénétration, volume de crédits annuels, nombre de comptes, nombre de sociétaires).

L'information : une nécessité pour les systèmes financiers décentralisés

Cette capacité à prévoir est un signe de fiabilité pour les bailleurs de fonds qui peuvent juger ce sur quoi ils s'engagent.

2.3.3. L'INFORMATION SUR LA STRUCTURE FINANCIÈRE

Le SFD doit être capable de communiquer sur la solidité de sa structure financière, en particulier sur l'importance et le renforcement continu de ses fonds propres qui sont les meilleurs garants contre les risques exceptionnels que peut encourir l'établissement. Il doit s'efforcer, autant que faire se peut, de montrer que ses fonds propres le mettent à l'abri des plus gros aléas qui peuvent arriver à l'échelle de ses interventions.

2.3.4. L'INFORMATION DES CLIENTS

Elle doit être simple et permettre des rapports sans ambiguïté entre les parties. On sait que les documents écrits en la matière ne peuvent pas tout résoudre, et il ne faut pas hésiter à communiquer de façon orale dans le cadre de réunions au niveau des villages.

2.3.5. L'INFORMATION SUR L'AUTONOMISATION

Les bailleurs de fonds prévoient la plupart du temps une réduction progressive des subventions dans le fonctionnement des SFD. Les documents financiers traduisant aussi bien les structures d'exploitation prévisionnelles que les financements prévisionnels doivent donc s'attacher à mettre en évidence la capacité progressive à s'affranchir progressivement de ces transferts. En réalité, nous pensons qu'un SFD est vraiment autonome quand il est capable par lui-même de renouveler l'ensemble des investissements initiaux qui ont été mis à sa disposition par le bailleur de fonds (constructions, véhicules, matériel de bureau et informatique).

2.3.6. L'INFORMATION SUR LA SOLVABILITÉ

C'est le domaine du banquier, celui du court terme. La solvabilité met en jeu deux types d'approches :

- Il y a d'abord l'approche bilantielle. C'est celle qui met l'accent sur le poids des capitaux propres. On est donc dans le champ de la structure financière qui est partagé avec les bailleurs de fonds.
- Il y a ensuite une approche en terme de flux, beaucoup plus opérationnelle que la première. Autrement dit, le SFD doit être capable de montrer comment il réalise l'ajustement entre ses flux d'entrées de monnaie et de sorties de monnaie au quotidien (plan de trésorerie).

2.3.7. LES MODES DE COMMUNICATION

La multiplicité des partenaires, on le voit, implique également une multiplicité des approches informationnelles. Cependant notre classification permet de mettre en évidence des intersections importantes entre les besoins des divers partenaires et donc probablement de sérieuses économies de coût, que ce soit dans la conception ou dans la diffusion de l'information.

Ainsi, pour s'en tenir aux seules informations financières, il est clair qu'il existe une large intersection entre les sociétaires et les bailleurs de fonds. Il suffit de faire des simplifications pour assurer une diffusion large de certaines informations auprès de personnes ou d'institutions qui n'ont pas nécessairement, ni la formation, ni le besoin de situation détaillée. De même le travail sur la structure financière, commun aux sociétaires et aux bailleurs de fonds, peut partiellement profiter aux banques.

Le problème est donc de trouver un dénominateur commun de communication qui évite de reconstruire à chaque fois le message sur un thème commun à plusieurs opérateurs.

Conclusion

Cette dernière remarque pose indirectement le problème de la standardisation des informations diffusées, condition *sine qua non* pour permettre une comparaison entre les

divers systèmes. À terme cette démarche nous semble inéluctable dans le cadre de l'UMOA, puisque les SFD sont unifiés dans le cadre d'une loi unique pour les 7 États membres. Par delà le problème de la standardisation se pose le problème de la notation. En effet, à partir du moment où les SFD expriment leur situation dans des formes similaires, ils deviennent comparables, et donc éventuellement notables. On pourrait être tenté de dire que cette situation est déjà partiellement réalisée, dans la mesure où la Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest impose des ratios prudentiels à ces établissements. Mais ces ratios sont assez classiques et à notre avis peu aptes à rendre compte de la situation économique réelle d'une institution, et peu propres à fonder une notation. Il ne serait pas inutile que la Banque Centrale puisse réfléchir sur un élargissement du champ de l'information obligatoire et sur la standardisation de celle-ci. Il serait alors assez tentant de concevoir une agence de notation qui exercerait son activité à l'intérieur de la Banque Centrale, d'autant qu'on peut considérer que les compétences en la matière existent déjà.

Bibliographie

- BCEAO (1994-1995). « Banques de données sur les Systèmes Financiers Décentralisés ».
- CHARREAUX Gérard et DESBRIERES Philippe (1998). « Gouvernance d'entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale ». *Revue Finance Contrôle Stratégie*, n° 2, vol. 1, juin.
- KAFO Jiginew. Rapports internes
- LABIE Marc (1997-1998). « La pérennité des systèmes financiers décentralisés spécialisés dans le crédit aux petites et micro-entreprises – étude du cas « Coporsol-Finansol » en Colombie ». Thèse soutenue devant l'Université de Mons-Hainaut.
- NOTHOMB Pierre et CAPRASSE Jean-Nicolas (1999). « Le *Corporate Governance* en Europe ». *Problèmes Économiques*, n° 2606, 3 mars.
- VERNIMMEN Pierre (1981). « Gestion et Politique de la Banque ». Paris : Dalloz Gestion.

Les signaux d'alerte des difficultés des entreprises étatiques au Vietnam

Nguyen Van Chan, Sophie Cord'homme et Pham Phuong Linh
Centre Franco-Vietnamien de Formation à la Gestion (CFVG), Hanoi, Vietnam

Introduction

Une des spécificités de l'économie vietnamienne dans la période actuelle de transition vers les mécanismes de marché reste la dominance du secteur public. Les entreprises étatiques (EEs) constituent une source principale pour le revenu du budget d'État (43 % en 1996¹). Cependant, la majorité des EEs sont petites (environ 50 % ont le capital inférieur à 80.000 USD). Le nombre des EEs qui font des pertes augmente et atteint 35 % en 1997². Parmi environ 5800 EEs en total il y a 18 compagnies générales regroupant 300 firmes et qui représentent déjà 70 % des contributions du secteur public au revenu de l'État³. Des milliers d'autres EEs restent un véritable fardeau pour le budget d'État. Ces EEs se caractérisent par les équipements et la technologie arriérés, les faiblesses dans le management et surtout par le manque de capitaux.

En fait, il y a quelques années, l'octroi de crédit par les banques aux EEs se basait sur la relation de confiance et sur le statut juridique de l'EE qui est considéré comme une bonne garantie. D'ailleurs, le développement du volume octroyé à cette époque était un des objectifs pour les banques, et de ce fait l'efficacité de crédit se plaçait au deuxième rang. Ainsi, l'évaluation de la situation de l'entreprise et la possibilité de récupération des prêts et des intérêts n'étaient pas prises en considération. La garantie du titre « étatique » rassurait les banques. C'est pourquoi les cas où le montant de crédit octroyé était de 4 ou 5 fois supérieur aux capitaux propres de l'entreprise, étaient très répandus. La dégradation des EEs en général et les nombreuses faillites au cours de ces dernières années, entraînant l'insolvabilité envers les banques commerciales, demande une réforme non seulement sur le plan juridique, mais aussi dans la pratique.

Aujourd'hui, les banques ne se contentent pas du statut juridique de l'entreprise cliente. D'autant plus que la responsabilité de l'État maintenant se limite seulement au niveau du capital qu'il a versé à l'entreprise. Les banques doivent donc avoir des informations fiables et être au courant de la situation de l'entreprise, et non seulement avant la décision sur l'octroi de crédit, mais aussi après – dans la phase de sa réalisation. En effet, on trouve que le risque crédit a été matérialisé à partir de 1995 par la présence des chutes en chiffres d'affaires, des pertes réelles dues à l'insolvabilité des entreprises emprunteuses, du taux élevé des arriérés et créances douteuses. En 1996, le taux d'arriérés des banques commerciales par actions et des sociétés financières était de 5,2 % dont les créances impayées occupaient 50 %. Celui des banques publiques était de 4,2 %, soit une augmentation de 22,73 % par rapport en 1995. La dégradation en qualité de crédit est causée par le manque de moyen servant la mesure des risques. À cet égard, il serait fortement utile pour les banques de disposer des données leur permettant de détecter à tout moment des signaux d'alerte des difficultés de leurs clients et surtout des EEs.

Ainsi, l'objectif de notre étude est de trouver ou de créer des moyens aidant les banquiers à recueillir des informations leur permettant d'identifier des signaux d'alerte des difficultés, qu'elles soient actuelles ou potentielles, des entreprises clients afin de les évaluer et de

1. *The S.R. of Vietnam. Beyond Transition*. Matériel de présentation préparé par Merrill Lynch pour Moody's Investor's Service, février 1997.

2. *La Revue de Finance*. Ministre des Finances, n° 12, 1997.

3. *Vietnam Economic Times*, n° 8-9-10, 28 janvier-6 février 1998.

mesurer efficacement les risques de crédit associés. Nous nous intéressons non seulement aux signaux résultant des informations fournies par l'analyse financière, mais aussi et surtout aux signaux économiques et managériaux, aux mouvements des comptes. Nous proposons des mesures à mettre en place pour collecter des informations nécessaires et créer des outils servant à détecter, à partir des informations recueillies, des clignotants d'alerte de difficultés des entreprises au Vietnam. Une fiche de synthèse (check-list) de toutes les informations à recueillir auprès des différentes sources, notamment du Centre d'Information de Crédit (un service créé en 1993 par la Banque d'État du Vietnam) est fournie à la fin de notre rapport.

Sur le plan méthodologique, notre recherche repose d'abord sur l'étude de nombreux dossiers de crédit auxquels les auteurs ont eu accès pendant leur travail à la banque. Les matériels concernent aussi bien des banques vietnamiennes que des banques étrangères ayant leurs bureaux de représentation au Vietnam. Cette source de documentation secondaire est complétée par les entretiens que nous avons menés au cours de ces dernières années avec les cadres et les responsables de différents niveaux dans les banques. Enfin, nos expériences dans le domaine ainsi que nos relations, surtout les relations personnelles, avec le monde bancaire et celui de l'entreprise, nous ont aidé énormément dans la réalisation de cette étude.

À noter que nos analyses, initialement portant sur les entreprises étatiques, restent pour la grande partie valables pour le secteur privé qui joue un rôle de plus en plus considérable dans l'économie nationale⁴. Il faut convenir également que nos objectifs finaux ne sont pas les informations elles-mêmes, mais surtout leur signification, plus précisément *les signaux d'alerte des difficultés* – notion que nous tentons maintenant de définir.

Définition des signaux d'alerte

Les signaux d'alerte sont entendus comme des indicateurs financiers ou non financiers qui apparaissent lors du suivi du chargé de compte sur son client, exigeant une analyse approfondie afin de reconnaître un compte préoccupant représentant un risque de défaillance anormalement élevé. Il faut insister que l'apparition d'un ou plusieurs signaux ne signifie pas que l'affaire est en danger mais doit éveiller l'attention des analystes et inciter à réagir rapidement : une analyse plus rigoureuse est alors impérative. Si celle-ci fait apparaître d'autres changements défavorables, la situation devient préoccupante. Le principe « prudent » exige des réactions appropriées et à temps.

Or, au Vietnam pour le moment, la notion de risque ainsi que de signes d'alerte n'existe pas vraiment dans la plupart des banques commerciales. Ceci est clairement reflété dans les dossiers de crédit où l'on ne trouve que des analyses superficielles et donc des conclusions générales, souvent ambiguës et qui en réalité n'ont pas tellement de valeur. La cause ici est le manque des informations et des expériences. Obtenir une information, cela déjà n'est pas facile, mais savoir l'exploiter de manière efficace sera encore plus difficile, ce que les chargés de comptes dans les banques vietnamiennes n'arrivent pas encore à maîtriser. Pour le métier bancaire, la recherche et le traitement des informations afin de détecter des signaux d'alerte servant à la mesure du risque est une des opérations cruciales.

Ainsi, la première source d'informations utiles pour la banque est l'analyse financière. Notons immédiatement qu'étant la source la plus importante (et normalement suffisante) dans les pays développés, l'analyse financière pose encore beaucoup de problèmes dans le cas des pays en transition, dont le Vietnam.

1. Informations de l'analyse financière

L'analyse financière est une approche globale d'entreprise. Grâce à l'exploitation des données relatives à son fonctionnement et à sa situation à partir des rapports financiers

4. Le secteur privé au Vietnam contribue désormais presque 60 % du PIB.

Les signaux d'alerte des difficultés des entreprises étatiques au Vietnam

obtenus tels que bilan, compte de résultat, tableau de financement..., le gestionnaire de compte peut prendre du recul pour mieux comprendre le client. Ainsi, on s'interroge souvent sur la composition du patrimoine, sur sa consistance et sur les possibilités de réalisation éventuelle des actifs, c'est-à-dire ceux qui permettent de juger la solvabilité de l'entreprise et de couvrir le risque crédit. Cette approche d'évaluation est souvent mentionnée dans les dossiers de crédit, en fonction de la qualité et de la quantité des informations collectées. Les rapports financiers doivent être retraités, simplifiés et informatisés – en d'autres termes, les ratios et les indices doivent être automatiquement calculés et actualisés, ce qui facilitera le travail des gestionnaires de compte.

1.1. La fidélité des informations

Pour assurer la qualité de l'analyse financière, **le premier critère est la fidélité des rapports**. D'une autre manière, ces rapports doivent être audités et/ou examinés par le responsable de compte lui-même, ce qui n'existe pas au Vietnam en ce moment, faute de qualification et d'expérience des cadres concernés. On trouve souvent que suite à l'obtention des rapports retraités par l'ordinateur, les cadres bancaires commencent immédiatement à analyser les ratios et mener des conclusions. En fait, avant de procéder à une analyse en détail, la vérification de la fidélité et de la rationalité des chiffres fournis par le client est indispensable. Pour ce faire, le responsable de compte est conseillé d'observer et d'analyser globalement les différentes rubriques par la comparaison des fluctuations entre le résultat net de l'exercice et l'augmentation des fonds propres, entre les emprunts à court terme et le besoin en fonds de roulement (BFR), entre l'amortissement et l'investissement. Par exemple, si l'on trouve que l'augmentation des emprunts à court terme et celle du BFR ne vont pas en parallèle, une étude sur les composantes du BFR serait nécessaire. Il est certain que dans ces rapports, il existe bien des chiffres que le cadre de la banque n'est pas en disposition d'expliquer lui-même car il voit l'entreprise de l'extérieur. Il lui faut dans ce cas s'adresser à l'entreprise pour obtenir les réponses aux questions.

L'augmentation ou la détérioration brutale et anormale des ratios de liquidité, de couverture de l'actif immobilisé, de solvabilité ou d'autonomie financière, de rentabilité ou les ratios de rotation, ainsi que les indices de CA, de charges, de stocks, de cash flow... sont tous les signaux financiers d'alerte à éclaircir grâce par la communication avec l'entreprise. **En cas d'informations identifiant des éléments anormaux, il est nécessaire d'aller plus loin pour creuser le problème**, obtenir des explications, mesurer le risque dedans et enfin prendre la décision d'accorder des crédits, de mettre en œuvre des mesures de sécurité, ou simplement de les refuser, si la situation du client devient grave.

1.2. Deux cas fréquents

Nos expériences de travail dans les banques montrent que les deux cas suivants sont fréquents pour les entreprises vietnamiennes : une chute rapide du chiffre d'affaires (CA) et la fluctuation anormale entre les ventes et le coût d'achat.

En pratique, la question devrait être posée immédiatement si on trouve **une chute rapide du CA** causant la détérioration inévitable du résultat net, et donc de la capacité de remboursement des charges bancaires ainsi que de la solvabilité de l'entreprise. Dans ce cas, la recherche des causes s'est mise en place. Cette chute peut être due à la détérioration de la qualité du produit, à la maturité du marché, à la naissance d'un nouveau produit remplaçant, à la politique de prix de l'entreprise elle-même... En fonction de la gravité de l'événement, il faut prendre des réactions telles que réduction des lignes de crédit au maximum ou la constitution des garanties, ou au contraire octroi davantage de crédits au client pour qu'il dépasse la difficulté de trésorerie...

Un autre signe que le cadre doit éveiller son attention est **le rapport de fluctuation entre les ventes et le coût d'achat**. La croissance de la marge brute sera réduite si les charges augmentent plus rapidement que les ventes. Donc, le résultat net et la couverture des frais financiers pourraient être défavorisés. Les causes seraient traduites par l'augmentation du

prix des matières premières, les frais de transport, la technologie obsolète qui consomme trop de matières premières... Si on compare la valeur relative de ces indicateurs à celle des normes sectorielles, on peut juger la capacité de l'entreprise dans le management des charges et prévoir plus ou moins le futur de l'entreprise.

Il existe bien des signes décelés lors de la procédure de l'analyse financière : rapports de créances et dettes, de stocks et ventes, de charges financiers et emprunts, des délais clients et délais fournisseurs... À chaque niveau, les signaux résultant des informations financières reflètent les différents effets sur la structure et sur l'activité de l'entreprise. L'évaluation de ces effets permet de mesurer le risque crédit. et doit donc être prise en considération.

1.3. L'analyse financière dans les banques vietnamiennes

Dans l'autre aspect, les informations fournies par **l'analyse financière sont considérées comme preuve** pour les commentaires, les jugements du responsable de compte dans le dossier de crédit. La tendance de l'entreprise ainsi que ses points forts et ses points faibles seront plus clairs et convaincants s'ils sont justifiés et illustrés par les chiffres. Pour ces raisons, le cadre doit éveiller son attention à tous les éléments dans les rapports, en sortir ceux qu'il juge importants et les aborder dans le dossier. Ainsi, l'analyse va donner une piste de recherche des futurs problèmes. Dans tous les cas, l'analyse doit ressortir les éléments suivants :

- l'entreprise est-t-elle **solvable** ?
- **quelle trésorerie** potentielle dégage-t-elle ?
- comment évolue **sa rentabilité** et pourquoi ?
- à quel **financement** a-t-elle recours ?

Or, il paraît qu'au Vietnam, ces exigences ne sont pas encore atteintes. Dans plusieurs dossiers, on trouve que les jugements ou conclusions ne sont que des répétitions ou des reformulations en lettres des chiffres, ce qui est inutile pour les décideurs, car eux-mêmes sont capables de comprendre parfaitement les tableaux financiers. Les informations "brutes" ne sont pas traitées de façon approfondie. Leur interprétation risque d'être erronée. Il est évident que dans ces conditions on ne peut pas détecter à temps les vrais signaux d'alerte, pour ne pas dire déjà analyser les causes et les conséquences. Si la situation de l'entreprise s'aggravait, le risque serait certainement matérialisé.

Au Vietnam la qualité de l'analyse financière se détermine non seulement dans la phase de traitement des données, mais déjà dans la phase de collecte des informations. En effet, pour une analyse complète, dès la première démarche de collecte des informations, le chargé de compte doit faire tous ses efforts afin d'**obtenir le plus possible d'informations**. À côté des rapports financiers obligatoires, il faut chercher d'autres documents sur l'évolution et la stratégie de l'entreprise tels que la projection de production pour les années suivantes, les volumes actuels et prévisionnels d'importation - d'exportation... En réalité, l'accès à ces données dépend principalement du rapport de force entre la banque et l'entreprise et de **la capacité de communication et du dynamisme du responsable de compte**. Comme le montrent nos expériences, dans la plupart des cas les cadres vietnamiens se contentent actuellement des informations obligatoires. La passivité héritée de l'ancien régime d'économie empêchera le développement du système bancaire vietnamien en général et l'amélioration de la qualité de crédit en particulier. Le facteur humain devient donc primordial.

1.4. Quelques points faibles de l'approche par informations financières

À côté des avantages connus, l'approche financière, aussi parfaite soit-elle, a des points faibles. Ces derniers sont dus essentiellement au fait que l'acte de crédit est fondamentalement **un arbitrage entre le présent et le futur**. À l'aide des informations recueillies, les banques peuvent évaluer la situation financière du passé, tandis que l'octroi de crédit se manifeste dans le présent et les intérêts à percevoir sont espérés pour le futur. Les données du passé ne coïncident pas nécessairement avec une réflexion du présent et de l'avenir, surtout dans un environnement changeant tellement vite, comme le nôtre.

Les signaux d'alerte des difficultés des entreprises étatiques au Vietnam

De plus, les rapports financiers fournis par l'entreprise **ne reflètent qu'une date donnée** qui est souvent la date de fin de l'exercice ou de l'année. L'analyse de la situation patrimoniale, de la structure et des activités d'une entreprise qui se basant sur les données à cette date n'est pas toujours valable pour toute l'année. Dans notre pratique, nous avons eu des entreprises qui, en fonction de leurs objectifs, ont mobilisé des ressources (propres et extérieures) et amélioré artificiellement et temporairement certains de leurs ratios financiers juste pour les montrer à la banque afin d'obtenir des crédits. D'autres font des activités fort saisonnières.

Une autre faiblesse de l'analyse financière provient de son **indépendance de la conjoncture économique**. En effet, l'analyse des ratios se fait avec seulement des données quantitatives et ne tient pas compte des facteurs qualitatifs. Un pronostic du futur, basé uniquement sur les calculs de chiffres, ne représente-t-il donc pas de risque, en particulier dans la période actuelle, pleine de fluctuations ? Un ratio, aussi bon soit-il, n'assure pas le rembourser d'un crédit.

Ainsi, actuellement pour les banques étrangères installées au Vietnam, l'analyse financière des entreprises vietnamiennes ne sert que comme une référence, et pas comme un élément approprié pour évaluer l'entreprise. La cause est simple : **les rapports financiers des entreprises vietnamiennes ne sont pas audités**. La question de leur fidélité, condition préalable de l'efficacité de l'analyse financière, reste souvent sans réponse.

Afin de compenser ces points faibles des informations financières, une analyse des informations qualitatives est suggérée pour prévoir l'évolution globale de l'entreprise, notamment en cas de dégradation de celle-ci. Il faut identifier et évaluer les éléments qualitatifs susceptibles de compléter et/ou de modifier la perception du risque mesuré par l'analyse financière.

2. Informations qualitatives non financières

L'analyse qualitative, dans le but de déceler des signaux économiques et bancaires qui précèdent normalement les clignotants financiers, est le fait de regrouper des facteurs de fragilité qui se traduiront tôt ou tard avec un effet différé dans les documents comptables et qui exige une appréciation de ses conséquences financières permettant la mesure du risque crédit. Les facteurs de fragilité se traduisent sous plusieurs angles : management, déroulement de l'activité, stratégie, marché, utilisation et remboursement de crédit, environnement économique et politique... Nous allons maintenant aborder ces facteurs en même temps que les sources d'informations concernées.

2.1. Les types de signaux d'alerte non financiers

2.1.1. LES SIGNAUX ÉCONOMIQUES D'ALERTE

Comme on le sait, la détection des difficultés de l'entreprise par les documents comptables est parfois tardive. Pour cette raison, les analystes bancaires recourent souvent aux autres moyens pour déceler les signaux économiques qui précèdent normalement les clignotants financiers. Pour ce faire, ils doivent regrouper des facteurs de fragilité qui se traduiront tôt ou tard avec un effet différé dans les documents comptables. Les conséquences financières seront prévues après l'appréciation de ces facteurs.

2.1.1.1. Les signaux relatifs à la GRH

La détection des difficultés liées au management est en réalité l'examen de la gestion des ressources humaines de l'entreprise. On cherche à évaluer la personnalité et les compétences des dirigeants de l'entreprise. Après, l'analyste s'informe sur la gestion des hommes dans l'entreprise : le système de charges salariales, la qualification des effectifs, l'ambiance et la relation entre les employés dans l'entreprise... Normalement, si les salaires constituent une charge trop lourde, ils créeront des difficultés pour la trésorerie de l'entreprise. Ainsi, la qualification des salariés influencera la qualité des produits, d'où sa compétitivité dans le

marché. Si les conflits du personnel sont répétés au cours des exercices, ceci est aussi une préoccupation des analystes bancaires.

2.1.1.2. Les signaux sur la structure de l'affaire

Les signaux sur la structure de l'affaire sont entendus comme la détection des difficultés de l'entreprise liées aux moyens matériels de l'entreprise. Les moyens de production trop obsolètes ou trop sophistiqués sont tous des signaux d'alerte. Les premiers risquent de procurer des produits démodés, de moins bonne qualité par rapport aux concurrents, des retards dans la réponse aux commandes.... Au contraire, les moyens trop sophistiqués demandent une étude de marché très rigoureuse avant de mettre en œuvre l'investissement parce que parfois, les produits fabriqués risquent d'être invendus et stockés, d'où des problèmes de trésorerie.

En ce qui concerne la modernité ou le vieillissement des immobilisations, on cherche à étudier la situation d'investissement de l'entreprise au cours des dernières années, alors, on peut juger si l'entreprise investit suffisamment ou non.

2.1.1.3. Les imprévus

Les événements exceptionnels imprévus intervenant au cours de l'activité doivent être pris en compte. Les intérêts de la banque s'attachent aux activités de l'entreprise. Tous les changements quels qu'ils soient sont des outils aidant la banque à prévenir les difficultés de l'entreprise et à préparer des mesures visant à récupérer les emprunts. Ces signaux peuvent être par exemple la chute du carnet de commandes de l'entreprise, le développement trop rapide ou non sélectif du chiffre d'affaires, la perte d'un gros client, la rupture avec un fournisseur dominant, l'incapacité à payer les fournisseurs, un problème dans le règlement des clients... On peut aussi citer les autres signaux liés aux incidents imprévus par lesquels l'entreprise pourrait être frappée par des conséquences onéreuses comme incendie, inondation, grève prolongée, procès fiscaux, procès de contrefaçon, procès avec des fournisseurs, annulation de marché important déjà mis en fabrication. Tous ces éléments pourront influencer le chiffre d'affaires, la trésorerie... de l'entreprise et les conséquences se traduiront dans les documents comptables annuels.

2.1.1.4. Les signaux liés à l'environnement

La croissance d'une entreprise dépend non seulement de la bonne gestion interne mais elle est régie également par l'environnement économique, politique ou social dans lequel l'entreprise se situe. Les éléments environnementaux doivent être pris en compte par l'analyste. La prévision de l'évolution de l'environnement l'aidera à évaluer l'entreprise ainsi qu'à prévenir les difficultés qu'elle pourrait rencontrer. Par l'étude de l'environnement, l'analyste peut juger les signaux tels que l'inadaptation de l'entreprise à l'évolution du marché, la gamme de produits non renouvelée, le secteur d'activité en crise, la politique commerciale insuffisante, la production de l'exercice stable d'une année à l'autre, le chiffre d'affaires en baisse en valeur relative par rapport aux concurrents, le freinage des activités par les règlements juridiques, la demande de la part des tiers comme les autres banques, les clients, les fournisseurs... Tous ces éléments se traduiront dans l'aspect financier de l'entreprise.

2.1.1.5. Les signaux sur la stratégie

Concernant la stratégie de l'entreprise, la recherche des signaux d'alerte aidera l'analyste à prévoir l'efficacité des activités de l'entreprise dans les années suivantes. La stratégie, elle même, représente déjà des risques. Par l'étude de la stratégie d'entreprise, l'analyste peut détecter les points faibles tels que le vieillissement du produit ou l'inadaptation au marché ou à de nouvelles normes techniques, les potentiels de diversification inexploités ou des diversifications aventureuses, la reconversion d'activité inadaptée à cause du manque d'expérience ou de potentiel... Ces points faibles sont fréquemment dûs au non renouvellement des produits, au vieillissement des équipements, à la politique d'investissements inadaptée, trop sophistiqués ou sur-dimensionnés...

Les signaux d'alerte des difficultés des entreprises étatiques au Vietnam

2.1.1.6. Les signaux d'alerte sur le déroulement de l'activité

Déceler les signaux d'alerte sur la gestion est en réalité la détection des difficultés nées des changements du déroulement des activités. Par leur importance, ils sont classés dans un groupe de signaux indépendants. Les signaux d'alerte sur la gestion sont souvent des éléments inhabituels faibles générés dans les activités d'exploitation de l'entreprise. Les stocks, les effectifs, la fabrication, la trésorerie.... sont tous les points à remarquer par l'analyste. En effet, si les stocks sont trop importants et liquidés à bas prix, l'entreprise risque de manquer de trésorerie pour son exploitation. En outre, si les prévisions d'activités, de trésorerie sont fréquemment déjouées, cela veut montrer que le niveau de gestion des dirigeants est insuffisant. La faiblesse présente dans le contrôle de gestion se manifeste alors par l'absence de comptabilité analytique, de suivi des stocks, de surveillance des comptes clients, par l'ignorance de la situation exacte de trésorerie. Enfin, les variations importantes de l'effectif ouvrier, le changement brusque de fabrication sont également des signaux d'alerte permettant de juger l'instabilité de l'entreprise.

Les signaux d'alerte de nature économique ainsi que financière ont pour but d'éveiller l'attention des banques et de les inciter à réagir rapidement. Normalement, afin d'arriver à déterminer les mesures applicables, on doit réaliser des analyses plus approfondies par la recherche des informations dans le contact avec l'entreprise, avec ses tiers, par l'analyse financière....

2.1.2. LES SIGNAUX BANCAIRES D'ALERTE

L'étude du fonctionnement du compte est un outil très nécessaire pour évaluer la qualité de la relation entre la banque et l'entreprise. Pour mener une étude efficace, on utilise des indicateurs qui apparaissent en temps réel ou avec un léger différé, permettant une anticipation des évolutions. Par le suivi des mouvements, des utilisations et autorisations de crédits, de la vie de la relation, on peut prendre connaissance du client. En principe, il faut regrouper des données économiques, des éléments concernant les opérations, ce qui permet de prévoir l'évolution de l'entreprise, spécialement des évolutions défavorables, d'où les réactions à préparer.

2.1.2.1. Mouvements enregistrés sur les comptes bancaires

Par l'étude du fonctionnement des comptes, le responsable de compte peut connaître les mouvements du compte clients. S'il existe une chute de mouvements créditeurs (ce qui peut résulter de la baisse du CA, la réduction de prix...) ceci laisse prévoir une situation anormale de l'entreprise qui demande un suivi attentif de la banque. Il faut également énumérer des autres éléments de mouvements qui seront des clignotants bancaires telles que la hausse brutale des mouvements, le compte « gelé » sans mouvement, le retour des chèques impayés... Tous ces événements auront des influences sur les activités courantes de l'entreprise. Lors de l'apparition de ces signaux, l'analyste doit chercher les causes de tels mouvements. Pourquoi existe-t-il une forte hausse des mouvements ? Est-ce que l'entreprise a réalisé des opérations commerciales supplémentaires ou cache-t-elle des tentatives d'escroquerie ? Pourquoi le compte « gelé » ? L'entreprise a-t-elle des problèmes avec les clients, avec les administrations juridiques ?... En cas de compte « gelé » sans mouvement, l'entreprise va rencontrer des difficultés de trésorerie, ceci parfois aggrave la situation et entraîne la défaillance. Aussi, les incidents concernant l'encaissement des créances doivent éveiller l'attention de la banque : montant en augmentation sans explication, remise des effets de plus en plus fréquente et médiocre, incidents d'acceptation, contestation de notification. Alors, en étudiant les événements, la banque cherchera elle-même des solutions à prendre.

En ce moment, la Banque d'État du Vietnam ne permet pas le dépassement sur les autorisations et les découverts bancaires, donc les signes tels que débit permanent, dépassements répétés, le prolongement de l'échéance contractuelle,... ne sont pas reconnus. Pourtant, dans l'avenir, ce type de facilités pourrait être mise en place pour établir une relation stable entre la banque et l'entreprise et pour appuyer l'entreprise en cas de difficultés. Ces informations seront donc à être prises en considération.

2.1.2.2. Autorisations et utilisations de crédits

À côté des mouvements du compte client, le responsable de compte est également chargé du suivi des utilisations et des autorisations de crédit de l'entreprise, ce qui permet de juger la situation de trésorerie de l'entreprise. En effet, les utilisations réelles reflètent le déroulement des activités de l'entreprise. Elle vont apparaître dans les documents comptables dans l'avenir. Donc, en suivant les utilisations, les banques seront capables de prévoir l'avenir de l'entreprise avant de le trouver dans les documents comptables. Concernant cet aspect, l'analyste fait toujours attention aux utilisations et autorisations anormales et trop fortes telles que l'alourdissement des utilisations, le débit permanent, les dépassements répétés et chroniques sur les autorisations, les prévisions non respectées, la part des mouvements inférieure à la part du concours... Ces signaux sont expliqués par la difficulté de l'entreprise à ce moment-là en matière de trésorerie : les recettes sont trop faibles par rapport aux dépenses, les créances sont réglées ou n'arrivent pas encore à l'échéance tandis que l'entreprise doit payer des dettes fournisseurs, les stocks de marchandises sont trop lourds, les autres dettes sont à l'échéance... Pour ces raisons, l'entreprise doit solliciter des concours bancaires, des dépassements... Ces signaux, bien qu'ils soient provisoires, demandent l'attention de la banque.

Le suivi du compte bancaire n'est significatif que s'il se fait chaque jour par le chargé de compte. Le système bancaire du Vietnam sépare actuellement le service de contrôle et le service commercial. D'une autre façon, le suivi des mouvements, des utilisations et des autorisations est effectué par le contrôle interne et par le service de comptabilité de la banque. Les responsables de compte appartenant au service commercial ont la tâche d'établir des relations stables avec les clients et de s'occuper des dossiers de crédit. Cette structure d'organisation ne permet pas aux cadres de mener des analyses exhaustives pour arriver à des conclusions pertinentes. À ce stade, à côté de la recherche des clients, le responsable de compte doit aussi suivre de près des opérations bancaires de l'entreprise. Les banques doivent donc imprimer chaque jour des rapports sur les mouvements de comptes, leurs autorisations et leurs utilisations. Seulement par cette voie les signaux d'alerte pourront être identifiés à temps et la qualité de crédit plus ou moins s'améliorera. **En général, sur ce plan une restructuration des banques vietnamiennes se montre indispensable.**

2.1.2.3. Vie de la relation

La relation de l'entreprise avec les tiers, notamment avec la banque elle-même, est un aspect très important dans le décèlement des comptes préoccupants. Normalement, une entreprise vise souvent à établir des relations durables avec ses tiers. Par ce fait, à côté des avantages qu'elle peut obtenir comme la réduction de prix, le dépassement du compte bancaire, le prolongement de paiement des dettes, l'entreprise a également la possibilité de maîtriser les risques. En effet, ayant des relations durables, l'entreprise connaît souvent la qualité de produit, le fonctionnement, la personnalité des dirigeants... de ses partenaires commerciaux. Comme les entreprises, la banque cherche toujours à établir une relation durable avec un client en espérant bénéficier davantage des résultats ainsi que baisser les risques grâce à une meilleure connaissance de l'entreprise. Ainsi, la relation clientèle devient une préoccupation des banquiers. Son suivi permet également de trouver des signaux d'alerte. Le mot « relation » dans ce sens large signifie la relation entre l'entreprise et la banque et aussi entre l'entreprise et ses tiers. L'analyste peut donc montrer le rapport de forces entre l'entreprise et les tiers, notamment au niveau des avantages accordés, les échéances de prêts impayés, les inquiétudes des fournisseurs, les reports répétés d'échéances... Ces éléments sont souvent des prévisions sur la structure financière de l'entreprise et sa situation de trésorerie. La banque, si elle ne maîtrise pas ces signaux, risque de subir des impayés en cas de défaillance de l'entreprise dans l'avenir.

Donc, les signaux d'alerte économiques ou bancaires sont tous des indices très appréciables et utiles dans la détection des difficultés des entreprises permettant de compléter les points faibles du diagnostic financier. Ils précèdent souvent les signaux financiers trouvés

Les signaux d'alerte des difficultés des entreprises étatiques au Vietnam

lors des analyses financières, ce qui aide les banques à prévoir la situation de leurs clients avant la remise des documents comptables qui est parfois tardive.

2.2. Les sources d'information pour déceler des signaux d'alerte qualitatifs

Les sources d'information officielles auxquelles le chargé de compte peut recourir pour obtenir des informations et pour déceler des signaux qualitatifs d'alerte au Vietnam comprennent la presse, le CIC (Centre d'Information de Crédit de la Banque d'État) et les Ministères compétents.

La réussite de l'analyse qualitative dépend principalement des capacités de communication, de décèlement des informations de bonne qualité, de traitement de ces informations et de la sensibilité du responsable de compte. Certes, ces capacités des analystes bancaires vietnamiens restent encore limitées, vu leur qualification moyenne et leur manque d'expériences. Mais les difficultés proviennent d'abord et surtout de **l'insuffisance des informations officielles et de leur mauvaise qualité.**

En effet, les organismes compétents ne peuvent que fournir des informations sur la composition de capitaux des entreprises publiques, de leur respect de droits fiscaux, ou des indicateurs macro tels que le quota d'importation de leurs produits, le besoin global prévisionnel de ces produits sur le marché, les nouvelles réglementations spécifiques... Quant à la presse, elle ne fournit que des informations superficielles, très différentes, parfois même contradictoires... Le CIC, la seule organisation d'information nommée professionnelle, n'arrive pas encore à perfectionner la qualité de ses informations. Le CIC regroupe en ce moment seulement 34 parmi les 74 banques au Vietnam. Leurs informations restent généralement simples, pas tenues à jour et même inexacts. L'amélioration de ces sources d'information demande des moyens et des efforts considérables.

2.3. Propositions afin de trouver des informations et d'améliorer leur qualité

D'abord, **la recherche et la vérification des informations par plusieurs sources** est fort souhaitée. Pour mener un examen critique sur le risque de crédit, le chargé de compte est conseillé d'essayer d'exploiter au moins des différentes sources d'information abordées ci-dessus.

Que le client soit « habituel » ou non, public ou privé, le contact avec lui au sein de son entreprise est nécessaire. Pendant ses visites sur le terrain, le responsable de compte peut interroger les dirigeants et les employés de l'entreprise. Ces derniers peuvent révéler une variété des facteurs de fragilité concernant l'environnement de production, la relation entre les employés et le patron, la communication interne et externe de l'entreprise. L'attitude attentive au travail des employés, le rythme et la régularité du fonctionnement des machines dans les ateliers, les bonnes conditions matérielles de travail, le bon consensus,... sont de bons signes qui montrent que l'entreprise marche bien. Dans le cas contraire, ils deviendront des clignotants d'alerte qui demandent une étude plus approfondie pour en identifier les causes et mesurer le risque. Le fonctionnement irrégulier de l'entreprise pourrait résulter du niveau faible de l'équipe des dirigeants exprimé dans leur politique de promotion, de rémunération, ou leur niveau de responsabilité pour le développement de l'entreprise. Un directeur ignorant la situation générale de trésorerie, la tendance du marché de son produit, le positionnement de son entreprise vis-à-vis des autres concurrents... est loin d'être un gestionnaire. Le chargé de compte peut, par ailleurs, reconnaître la moralité, l'ambition et voir la relation, l'harmonie dans l'équipe de direction. Un changement brutal et régulier de cette dernière doit éveiller des doutes sur la structure de gestion et la répartition du pouvoir : qui tient le vrai pouvoir et est donc le décideur. Ces informations qualitatives jouent souvent un rôle non négligeable lors de la prise de décision et du suivi d'un dossier de crédit.

La deuxième catégorie d'informations qualitatives concerne les partenaires de l'entreprise. Cette source d'informations est souvent omise à cause de l'habitude de travail passive et de la bureaucratie qui se sont enracinées dans l'économie planifiée et centralisée.

Certes, la confiance acquise par les opérations anciennes avec le client est une bonne chose, mais elle devrait être considérée comme une des plusieurs conditions pour maîtriser le risque. Il faut toujours veiller sur le prestige de l'entreprise, et une des façons de le faire est de s'interroger sur ses partenaires. Le chargé de compte devrait ne pas hésiter à contacter les fournisseurs de l'entreprise pour savoir la situation de règlement, la fréquence de l'approvisionnement, la nature spécifique des matières premières, la répartition des risques, la sensibilité aux variables de prix.... D'où de nombreux signes que l'on peut identifier. En fait, l'analyste peut mieux comprendre l'entreprise en cherchant des réponses aux questions comme : Pourquoi l'entreprise est-elle en difficulté de trésorerie dans le règlement aux fournisseurs ? Est-elle en danger avec la concentration importante sur un seul fournisseur ? Pourquoi l'approvisionnement est-il irrégulier en volume ainsi qu'en périodes ? L'entreprise trouve-t-elle de grands nouveaux contrats ? Est-ce que la santé du fournisseur principal est bonne ?... L'exploitation de ces questions constitue de cette façon une analyse qualitative des signaux économiques d'alerte.

De même, les contacts avec des clients de l'entreprise permettent au responsable de compte de reconnaître le prestige de l'entreprise, sa compétitivité, l'efficacité de sa politique de vente, la qualité de ses produits... Les activités d'exploitation de ces entreprises clientes, y compris la production et la commercialisation de leurs produits sont souvent très importantes à observer. Grâce à l'étude sur l'évolution des ventes, sur les opérations de production et en y associant les évaluations faites lors de ses contacts avec les fournisseurs, l'analyste peut déjà lui-même prévoir la tendance de développement de l'entreprise sans avoir besoin des documents comptables qui sont souvent tardifs. Les éléments tels que les retards continus dans le règlement aux clients, la concentration excessive sur un client, la perte de plusieurs clients ou d'un gros... sont parmi des signaux d'alerte. Les causes pourraient être trouvées dans la détérioration de la qualité d'un lot de produits, la politique de crédit trop stricte vis-à-vis des clients, l'apparition d'un produit remplaçant et moins cher... L'identification et l'analyse des premiers indicateurs anormaux doivent être prises en considération, car ces premiers signes, même s'ils sont au début simples, pourraient conduire par la suite à d'autres plus graves.

L'étude de marché, c'est-à-dire l'analyse du pouvoir d'achat, de la demande en terme de quantité et de qualité de produits, ainsi que l'analyse de la compétitivité des concurrents de l'entreprise est aussi conseillée. La part de marché d'une entreprise peut rester modeste mais cela ne veut pas dire que l'entreprise est en difficulté. En revanche, le fait qu'une grande entreprise génère un petit chiffre d'affaires conduit au contraire à un compte préoccupant. L'importance est de comparer le CA avec la taille de l'entreprise. Ce simple exemple montre que, dans tous les cas, les indicateurs anormaux doivent être considérées d'abord comme des signaux d'alerte qui exigent une analyse plus minutieuse.

3. La mise en application d'un check-list pour orienter des chargés de compte dans leurs opérations

Pour synthétiser et rendre plus efficace l'exploitation de ces sources d'informations, la mise en application d'un check-list dans lequel tous les signaux d'alerte susceptibles d'être détectés lors des contacts du chargé de compte sont énumérés sera fort utile. Ce type de document doit être réalisé et surveillé, mis à jour au moins trimestriellement par le chargé de compte. Après, il doit le transmettre au responsable commercial pour une évaluation plus approfondie, ainsi qu'au département de gestion de risques. Si un certain nombre de signaux se manifestent, une réunion de réflexion entre le département commercial et le département de gestion des risques doit être organisée pour envisager l'ensemble des mesures à prendre : explications des événements, puis actions à prendre comme réduction de la ligne de crédit, recherche des garanties supplémentaires, récupération des crédits et transmission des alertes aux autres services en relation avec l'entreprise.

Les signaux d'alerte des difficultés des entreprises étatiques au Vietnam

Un exemple de check-list est proposé à la fin de notre rapport. Un tel check-list ne doit pas apparaître dans le dossier de crédit. Le responsable de compte, par sa propre évaluation, peut l'utiliser comme la base pour estimer et présenter sous forme de notation des différents aspects que la banque, en fonction de sa stratégie, juge importants pour mesurer les risques. La définition des seuils de risque de défaillance est alors nécessaire. La notation des signaux financiers d'alerte peut être établie selon le modèle de prédiction de faillite par la méthode scores que l'on va aborder ci-dessous. La synthèse des notations financière et qualitative donnera une cotation finale du client. Le regroupement des signaux d'alerte, la reconnaissance de ses effets sur la structure et sur la situation de l'entreprise et la notation permettent au responsable de compte d'évaluer son client de manière plus précise, ce qui facilitera considérablement la prise de décision par le comité de crédit.

3.1. En guise de conclusion : Les conditions préalables pour la mise en œuvre de ces moyens ?

Dans une banque, le service commercial joue le rôle primordial, car c'est lui qui décide la rentabilité et crée des travaux aux autres services de la banque. **La ressource humaine dans ce service est le facteur clé** dans ses missions de stabiliser les relations avec les anciens clients, de trouver des nouveaux clients et surtout d'assurer le remboursement de ces derniers. Il est clair que pour le personnel de ce service, la déontologie n'est pas suffisante. La qualification, l'expérience et même l'aptitude sont des exigences lors de la définition du profil de poste et du recrutement. À côté de la capacité de communication persuasive dans la recherche des nouveaux clients ou l'offre des facilités, le responsable de compte doit être sensible aux changements dans les contacts, de l'environnement... Une bonne capacité de collecter et de traiter correctement des informations est alors indispensable pour la performance de ce service commercial. Le perfectionnement de la ressource humaine dans les banques vietnamiennes constitue un impératif à moyen et à long terme. Une bonne sélection dès le recrutement, le développement de la formation continue et la bonne politique de rémunération sont donc des solutions à envisager.

Pour une détection exhaustive des signaux d'alerte, surtout des signaux qualitatifs, il faut **réorganiser la structure du service commercial par constitution des groupes de responsables de compte**, ce qui n'existe pas encore vraiment à l'heure actuelle. L'analyse qualitative, en nature, est dans bien des cas trop subjective parce qu'elle dépend énormément de la sensibilité de l'analyste. Un groupe de responsables de compte d'au moins deux personnes sera un bon remède à cette faiblesse. Dans un contact, l'un peut veiller son attention sur un élément que l'autre ne voit pas. Chacun peut aussi avoir son évaluation sur une information donnée. Leurs opinions sont à discuter dans le comité de crédit afin d'arriver finalement à une notation pertinente, plus exacte et objective. De ce fait, la banque aura une évaluation de risques plus précise.

Dans une deuxième étape, l'application de **la méthode des scores** pourrait être envisagée. Cette méthode demande une détermination de la fonction mathématique qui est une combinaison linéaire de plusieurs ratios que la banque juge pertinents selon sa stratégie de développement. Ce modèle de prédiction de faillite donnera une notation grâce à laquelle la banque peut conclure sur la situation de l'entreprise, et si cette dernière a une certaine probabilité de connaître des difficultés, par exemple, d'ici trois ans. Pour la construction d'un tel modèle, à chaque banque, il faut regrouper et sélectionner un grand nombre d'entreprises ayant connu des difficultés ou des défaillances pour constituer un premier échantillon. Ensuite, on fait également le groupement d'entreprises de même taille et de même secteur qui n'ont connu ni difficulté, ni défaillance. Sur ces échantillons, on va calculer plusieurs ratios afin d'isoler ceux qui sont les plus discriminants pour distinguer les entreprises à difficultés des entreprises saines. À partir de là, on arrive à établir une fonction score avec les ratios les plus sensibles aux difficultés. Ainsi le poids relatif de chaque ratio sera calculé après être pondéré en fonction de son pouvoir de différenciation entre bonnes et mauvaises entreprises.

Au Vietnam, cette méthode n'est utilisée que dans les banques étrangères qui ont beaucoup d'expériences dans le domaine et où sont réunies toutes les conditions nécessaires à son application. À court terme, la construction d'un propre modèle de scores pour les banques vietnamiennes connaît encore des obstacles : données comptables imprécises et pas homogènes, ressource financière limitée, environnement économique instable... La mise en place de la TVA depuis le 1^{er} janvier 1999, accompagnée par les réglementations sur la comptabilisation des activités économiques, est une amélioration remarquable pour une réalisation future. En général, la constitution d'un groupe de chercheurs pour étudier la possibilité de l'application d'un tel modèle serait très souhaitée.

En conclusion, la détection à partir des informations recueillies des signaux d'alerte, qu'ils soient financiers ou non, est la procédure clé pour une analyse et une évaluation de risque efficace. La culture de risque chez les banques vietnamiennes n'est pas encore développée, d'où le manque de conscience sur l'importance de la recherche et du traitement des informations. Dans le cadre de notre étude, nous avons proposé quelques solutions de caractère à la fois méthodologique et pratique afin d'améliorer la qualité des analyses bancaires et donc la qualité de crédits. Pourtant, la mise en place de ces moyens dépend certainement de la volonté des banques commerciales vietnamiennes elles-mêmes.

Enfin, il faut également dire que les analyses bancaires en général et la détermination des signaux d'alerte en particulier ne peuvent devenir efficaces et performantes que si la structure macro-économique appropriée est assurée. Pour un pays en voie de développement comme le Vietnam, cela devient beaucoup plus important, car l'environnement économique, le cadre juridique et le système comptable du pays restent pour le moment instables. Alors, l'amélioration au niveau macro-économique est le fondement pour la mise en place des solutions proposées.

CHECK-LIST

Entreprise
 Numéro de compte Date

Éléments à surveiller	Oui Non
LES SIGNAUX ÉCONOMIQUES D'ALERTE	
<i>1. Les signaux relatifs au management</i>	
Direction	
Informations négatives sur la moralité des dirigeants	
Changement brutal de l'équipe de direction	
Problèmes de relations	
Manque d'enthousiasme pour le développement de l'entreprise	
Charges de gestion courante trop lourdes	
Ressources humaines	
Instabilité des effectifs	
Succession difficile	
Départ des cadres clés	
Conflits sociaux répétés	
Charges de personnel trop importantes	
Bas niveau de vie de la plupart des effectifs	
Manque de qualification des employés	
Mauvaises conditions de travail	
Manque de politique de promotion	
<i>2. Les signaux relatifs sur la structure de l'affaire et sur la stratégie</i>	
Investissements insuffisants ou surdimensionnés	
Obsolescence des moyens de production	
Croissance externe mal maîtrisée (course pour la croissance sans moyens financiers appropriés)	
Retard dans le processus de production	
Moyens de production trop sophistiqués causant les problèmes de trésorerie	
Vieillesse du produit ou inadaptation au marché ou à de nouvelles normes techniques	
Potentiels de diversifications inexploités	
Certaines diversifications aventureuses	
Reconversion d'activités inadaptée	
<i>3. Les signaux sur le déroulement de l'activité</i>	
Chute du carnet de commande	
Développement trop rapide ou non sélectif du CA	
Perte d'un gros client	
Rupture avec un fournisseur dominant	
Incapacité de règlement aux fournisseurs	
Incapacité de règlement des clients ou défaillance	
Incidents imprévus : incendie, inondation, grève prolongée, procès fiscaux, procès de contrefaçon...	
Défaillance de filiale	
Annulation de marché important déjà mis en fabrication	
Changement brusque de fabrication	
<i>4. Les signaux liés à l'environnement de l'entreprise</i>	
Inadaptation de l'entreprise à l'évolution du marché	
Gamme de produits non renouvelée	
Secteur d'activité en crise	

Politique commerciale insuffisante
Afflux de demande de renseignements sur le client de la part des tiers
Freinage des activités par les règlements juridiques
Activités d'import-export trop risquées
Apparition d'un nouveau produit de substitution dans le marché
Concentration des concurrents
Phase de déclin du produit
Naissance d'une nouvelle technologie plus compétitive
5. Les signaux d'alerte sur la gestion
Stocks trop importants
Liquidation des stocks à bas prix
Frais généraux d'exploitation trop lourds
Prévisions de trésorerie et d'activités déjouées fréquemment
Faiblesse ou absence de contrôle de gestion
Concentration importante sur un client

LES SIGNAUX BANCAIRES D'ALERTE

1. Les mouvements enregistrés sur le compte bancaire
Chute du mouvement créditeur
Forte hausse brutale des mouvements
Retours des chèques impayés
Augmentation brutale de montant d'encaissement des créances sans explication
2. Utilisations et autorisations des crédits
Alourdissement des utilisations
Débit permanent
Dépassements importants ou répétitifs
Prévisions non respectées
Augmentation de concours bancaires chez l'ensemble des banquiers
3. Vie de relations
Inquiétude des fournisseurs
Reports répétés d'échéances
Non maîtrise du rapport de force
Retard de paiement des charges fiscales et sociales
Modification des délais de règlements et d'encaissements

LES SIGNAUX FINANCIERS D'ALERTE

1. Signaux liés au fonctionnement
Dégradation de l'activité
Détérioration de la CAF, voire CAF négative
Rentabilité insuffisante ou négative
2. Signaux liés à la situation patrimoniale
Dégradation de la trésorerie immédiate brute
Détérioration de la capacité de liquidité
Dégradation des ratios de structure financière

**Signature du gestionnaire
du compte**

**Signature du responsable
commercial**

**Signature du responsable
de risques**

Commentaire :

Bibliographie

1. CONG PHUONG (1996). Quelques mesures pour maîtriser les risques de crédit bancaire, *Revue d'Information Bancaire*, n° 4/96, Hanoi.
2. CONSO P. (1989). *La gestion financière de l'entreprise*. Paris : Dunod, 7^e édition.
3. DAMEL P. (1996). Score d'entreprise : mieux apprécier le risque de défaillance, *Gestion de la Banque*, n° 11.
4. HAO C.M. (1996). *Examen des informations comptables dans les entreprises*, Hanoi : Édition Politique.
5. MANCHON E. (1994). *Analyse bancaire de l'entreprise*, Paris : Économica, 4^e édition.
6. (1996). *Les opérations des banques commerciales*, Ho Chi Minh Ville : Maison d'Édition de HCMV.
7. (1996). *Rapport sur la restructuration des entreprises étatiques selon la décision n° 388/HDBT et les Décisions n° 90/Ttg, 91/Ttg et la Directive n° 500/Ttg du Comité Central de restructuration des entreprises étatiques*.

Textes juridiques

1. Circulaire n° 76/TC/TCDN. *Régime de gestion des chiffres d'affaires, des charges et du coût de revient des produits et services dans les entreprises étatiques*.
2. Circulaire n° 180/CV-TD3. *Disposition sur l'analyse, l'exploitation et la classification des entreprises*.
3. Décision n° 198/QD-NH1. *Le statut des crédits à court terme dans les banques commerciales*.
4. Décision n° 367/QD-NH1. *Le statut des crédits à moyen et à long termes dans les banques commerciales*.
5. Décision n° 1062TC/QD/CSTC. *Régime de gestion de l'utilisation des dotations aux amortissements*, Ministère des Finances.
6. Décret n° 59/CP. *Règlement de gestion financière et de comptabilisation pour les entreprises étatiques*.
7. Loi sur les entreprises étatiques.

Avantage informationnel de la microbanque locale et intermédiation médiatisée par le groupe : application au cas des banques villageoises en Afrique subsaharienne

Célestin Mayoukou
IRED-CARE, Université de Rouen

Introduction générale

Le risque de défaut est un phénomène qui touche fortement l'activité bancaire tant mono-nationale qu'internationale. L'ampleur des faillites bancaires tant aux États-Unis, en Europe qu'en Afrique au début des années 1990 témoigne de l'importance des risques de défaut. Le secteur de la micro-finance (ou système financier décentralisé) qui connaît dans le monde un développement sans précédent du fait de la montée d'exclusions multiformes, réalise des taux de remboursement de crédits se situant entre 90 et 100%. Les taux de remboursement des crédits octroyés par la Gramen Bank par exemple se situent entre 97 et 98%. Au Mali, les taux de remboursement de Kafo Jiginew, des caisses villageoises du Pays Dogon, de Nyesigiso sont respectivement de 99,99%, 99,00% et 98% en 1995 (BCEAO-BIT, 1997). Un taux de remboursement de 95% est considéré comme un mauvais résultat. Ces excellents taux de remboursement traduisent pour nous une forte capacité de gestion de l'information liée au risque de défaut par les systèmes de micro-finance ou systèmes financiers décentralisés.

Or, il est aujourd'hui admis que le métier essentiel de la banque est la production et la gestion de l'information. Dans l'activité d'intermédiation financière la banque est confrontée à deux types de contraintes, liées à l'information, qualifiées depuis l'article fondateur d'Akerlof (1970) d'asymétrie d'information. Cette asymétrie d'information est de deux types : ex ante (avant l'octroi de crédit) et ex post, après l'octroi du crédit. Dans la première situation le problème fondamental de la banque est de faire révéler la vraie information à l'emprunteur potentiel, qui seul connaît la qualité réelle du projet qui va être attaché à la sollicitation du prêt. Il se pose un problème de sélection adverse. Dans le deuxième cas, le problème de la banque est de pouvoir s'assurer que le client utilisera à bon escient le crédit obtenu, et ainsi à l'échéance, elle pourra alors « rentrer dans ses fonds ». Il se pose, dans ce second cas, un problème d'aléa moral.

L'objet de cet article est de montrer, en partant du cas des banques villageoises, que la très petite banque locale (micro-banque locale) possède un avantage dans la production et la gestion de l'information liée à l'activité d'octroi de crédit. Cet avantage résulte d'une part, de sa spécificité : localisation, financement des activités ciblées, appropriation de la banque par les clients, confiance dont elle jouit de ses clients ; et d'autre part, de la nature à la fois de l'intermédiation et de sa capacité d'assurer une coordination de temporalités différentes. Dans l'activité d'intermédiation, s'interpose, entre la micro-banque et l'emprunteur ultime, le groupe que nous qualifions de *groupe médiateur* (groupe solidaire²). Le rôle de ce groupe est de réaliser le « monitoring » des emprunteurs en lieu et place de la micro-banque. Cette intermédiation nous la qualifions de *médiatisée par le groupe*. En effet, la micro-banque

1. Cf. Jean-Michel Servet (1999-2000), Exclusion et liens financiers, Rapport du Centre Walras. Paris : Economica, 434 pages.

2. Cette notion est née au Bangladesh sous l'impulsion d'un professeur d'économétrie de l'université de Chittagong, le Professeur Yunus.

prête au groupe médiateur qui à son tour « re-prête » à l'agent à besoin de financement. Cette relation peut s'établir également entre la grande banque, la micro-banque et les emprunteurs ultimes.

La micro-banque locale est une banque créée dans le milieu (rural ou urbain) par une population localisée à proximité et qui finance des activités qui se développent également dans le milieu (cf. Becattini G., 1990). Dans l'activité de production de l'information, la banque, quelque soit sa taille, supporte des coûts liés à la sélection des clients et à la surveillance des projets qu'elle finance.

En développant des relations de clientèle spécifique avec les acteurs du milieu, la micro-banque locale parvient à réduire ses coûts fixes de sélection des clients et de surveillance des emprunteurs. Cette réduction des coûts lui confère un avantage informationnel.

En nous appuyant sur des cas de micro-banques locales du Mali, (localisées dans la vallée du fleuve Niger et au pays Dogon) nous tenterons, après avoir souligné *le caractère spécifique* de l'intermédiation attachée à l'activité de la micro-banque locale (I), de préciser d'une part la nature de l'avantage informationnel dont elle bénéficie, et d'autre part les déterminants de cet avantage informationnel, qui résulte non seulement du caractère spécifique de l'intermédiation qu'elle développe, des économies d'échelle de sélection, de surveillance et d'envergure (liées à la fois aux économies de surveillance et de sélection de sa clientèle), d'une externalité positive de l'information, des formes particulières des relations de clientèle, mais aussi de sa capacité à gérer et à coordonner des temporalités différentes, autrement dit celle de la grande banque et celle du micro-entrepreneur (II).

I. Intermédiation médiatisée : une intermédiation spécifique

L'intermédiation médiatisée est un phénomène nouveau qui traduit une mise en relation de deux intermédiaires financiers dont l'un délègue à l'autre les fonctions essentielles pouvant aller de l'octroi du crédit à la sélection et à la surveillance des clients. Cette activité, comme nous allons le voir plus bas, peut mettre en relation une grande banque et une très petite banque, une petite banque et un groupe qui à son tour jouera la fonction d'intermédiation. L'examen des faits stylisés de l'intermédiation médiatisée s'appuiera sur l'expérience de banques villageoises en Afrique de l'Ouest. Toutefois, ce phénomène s'observe aussi en Asie et même aux États-Unis.

1. Le prêt de groupe un phénomène mondial

1.1. Du prêt de groupe en Afrique...

L'intermédiation médiatisée par le groupe est un mécanisme qui ne requiert aucun collatéral, parce que les emprunteurs sont relativement pauvres et ne possèdent aucun bien pouvant être proposé en garantie. Cette forme d'intermédiation requiert l'implication des groupes solidaires dans la relation de crédit. En d'autres termes, les emprunteurs se regroupent en groupes de cinq personnes et c'est le groupe qui assure la garantie solidaire pour l'ensemble des membres. Cette forme d'intermédiation nous la qualifions *d'intermédiation médiatisée par le groupe*.

En Afrique et notamment au Burkina et au Mali l'intermédiation médiatisée par le groupe se structure autour des caisses villageoises en relation avec des associations villageoises³. L'association villageoise est composée des membres d'un village.

3. Association d'auto-organisation des villageois maliens résultant d'une décision unanime selon la pratique de la palabre et reposant sur des structures traditionnelles d'activités communes, les tons,

Avantage informationnel de la microbanque locale et intermédiation médiatisée par le groupe

La première expérience de caisses villageoises a été lancée au Burkina par le CIDR⁴ en 1983. Cette expérience a été « répliquée » au Mali dans le pays Dogon en 1986, notamment dans la localité de Koro. Le pays Dogon est la première expérience la plus achevée qui a atteint l'institutionnalisation, par la création d'un Groupement d'intérêt économique en 1995. Ce choix résulte de l'existence d'un groupement villageois organisé par les catholiques à Bankoua. Le pays Dogon est une zone phare du Mali, car une expérience réussie dans cette zone peut être répliquée ailleurs. La population de cette zone est reconnue très organisée et très hiérarchisée. Chaque chose est à sa place selon la légende du pays Dogon. On compte près de 500 000 Dogons au Mali. Le pays Dogon disposant des ressources agricoles non négligeables devait donc servir de laboratoire. En 1997, 700 millions de francs CFA de crédits dont 40% de crédits au secteur élevage et commerce de bétail (bœufs) ont été octroyés aux paysans du pays Dogon par le biais des banques villageoises. L'obtention et la décision d'octroi de prêt sont déterminés par l'appartenance du demandeur à un groupe solidaire. Les sommes prêtées sont très faibles, elles vont de 2 500 à 100 000 F CFA (soit 25 à 1 000 FF) et servent à financer des projets localisés à proximité du lieu d'implantation des micro-banques.

Les prêts obtenus sont affectés au financement des activités telles que le commerce ou l'élevage. Mais les banques villageoises accordent aussi des crédits sociaux gagés sur des produits agricoles. En outre, le besoin de liquidité pousse parfois les paysans à solliciter des crédits commerciaux pour satisfaire leurs besoins sociaux⁵.

Les caisses ou banques villageoises sont en règle générale créées par des associations villageoises (AV). La fonction des caisses ou banques villageoises est de mobiliser l'épargne des adhérents (les membres de l'association villageoise), et de leur octroyer des crédits. Les crédits sont accordés pour mémoire à des sous-groupes de 5 personnes ; et le sous-groupe se redistribue le crédit obtenu.

Le sous-groupe sert de caution solidaire aux membres le constituant. Tant que le premier crédit n'a pas été remboursé, le sous-groupe ne peut solliciter un autre prêt. Si un membre du sous-groupe faillit au remboursement de son emprunt, c'est le sous-groupe dans son ensemble qui est pénalisé. Le rôle du sous-groupe est de veiller à ce que chaque membre puisse rembourser son emprunt, et que celui-ci soit utilisé à bon escient.

Au Mali et au Burkina dans le cadre de l'expérience du CIDR, la caisse (ou la très petite banque locale) prête à l'AV à 12% ou 20% et emprunte à 8% à la Banque nationale de développement agricole (BNDA). Les prêts octroyés sont généralement des prêts d'intrants, des prêts de repiquage ou d'embouche. Le prêt d'intrants est octroyé à taux d'intérêt de 12% tandis que le prêt repiquage est attaché à un taux d'intérêt de 20%. Le remboursement de ces différents prêts doit se faire au plus tard le 23 mars de l'année en cours à la caisse villageoise ou à la petite banque locale. A son tour, la caisse (petite banque locale) doit rembourser la BNDA le premier juin de l'année en cours. Les prêts BNDA ont une durée de 11 mois maximum. Mais les membres de la caisse empruntent pour une durée de 9 mois. Les taux de remboursement de ces prêts sont de l'ordre de 99%.

1.2. A la Caisse locale ou la Micro-banque locale

- L'expérience de la vallée du fleuve Niger

La micro-banque villageoise est structurée en très petites caisses qui sont sous la responsabilité d'une institution appelée projet. Chaque caisse se comporte comme une institution autonome. Mais pour les demandes de crédits à la BNDA c'est le projet ou la petite maison mère des micro-banques villageoises qui sollicite le prêt pour la caisse (ou micro-banque locale) dont les sociétaires sont membres d'une AV. Le projet ou la maison

cf. A. Chomel (1997), « L'économie sociale au Sud. La coopération d'épargne et de crédit en Afrique subsaharienne : l'expérience de Kafo Jiginew au Mali Sud », Communication au XIII^e colloque de l'ADDES, le 18 novembre.

4. Centre International de développement et de Recherche.

5. Ce type de demande de crédit est toutefois marginal.

mère monte la demande du prêt, et en assure la garantie technique. Les montants ci-après ont été obtenus par les micro-banques locales de Niono auprès de la BNDA : 1997 : 775 millions ; 1996 : 476 millions ; 1995 : 165 millions de F CFA.

La garantie exigée par la banque est fournie par l'AV ou par le comité de gestion⁶. Avant la création des caisses locales ce sont les « AV » qui représentaient les membres auprès de la BNDA. Les associations villageoises existent au Mali depuis 1986. La micro-banque est un facteur d'union des membres du village. Grâce à cette institution, les membres du village peuvent accéder à un crédit individuel. Les emprunteurs se regroupent en sous-groupes de garantie solidaire. Lorsqu'un membre d'un groupe solidaire n'arrive pas à rembourser son emprunt, une forte pression est faite sur lui par les autres membres ; si celle-ci n'aboutit pas, le membre peut se voir tout simplement expulsé de l'association villageoise.

Dans chaque village de la vallée du fleuve Niger, les habitants du village se regroupent au sein d'une association villageoise. L'association villageoise (ou les associations villageoises) est (sont) sociétaire(s) de la micro-banque locale du village ou des villages environnants. La micro-banque locale du village est dirigée par un comité de gestion composé des membres élus par l'assemblée du village. Dans la région de la vallée du fleuve Niger, notamment autour de la localité de Niono, les micro-banques les plus actives sont localisées dans les villages de N'Debougou, de Sarango et de Tigabougou. Ces micro-banques locales comptent respectivement 517, 926 et 557 membres.

- L'expérience du Pays Dogon

C'est au Pays Dogon qu'ont été expérimentées les premières micro-banques locales⁷. Les localités de Koro, Bandiagara, et Bankas comptent respectivement 24, 20 et 9 micro-banques. Dans le pays Dogon on dénombre 54 micro-banques locales. Chaque micro-banque est autonome. Plusieurs micro-banques peuvent se constituer en association, et trois associations forment une union de micro-banques locales. Chaque union coordonne les activités des associations de micro-banque de façon autonome. Les associations se retrouvent une fois par an dans une réunion qualifiée d'inter-association afin de former une force de négociation auprès de leur principal partenaire : la BNDA. Les unions se retrouvent deux fois par an pour décider de l'octroi des crédits de refinancement. Les associations mobilisent de l'épargne et accordent des crédits. Le refinancement est une demande projetée en fonction de la capacité de mobilisation de l'épargne de chaque micro-banque locale. Pour un million d'épargne, la règle permet de solliciter deux fois cet encours⁸. La banque nationale de développement agricole (BNDA) est le partenaire privilégié des caisses villageoises. La BNDA refinance les caisses du pays Dogon depuis sept à huit ans.⁹ Le refinancement de la BDA est recherché pour insuffisance de ressources mobilisées par les micro-banques. La BNDA finance les unions de micro-banques qui à leur tour prêtent aux micro-banques de leur réseau. Les micro-banques à leur tour prêtent aux associations villageoises, qui prêtent aux groupes solidaires, qui en définitive prêtent aux membres.

- Les expériences de prêts de groupe en Asie, en Amérique Latine et aux États-Unis

L'expérience la plus connue dans le monde est celle de la Grameen bank du Bangladesh. Ce terme désigne un système bancaire non conventionnel qui touche une population rurale démunie, essentiellement féminine. Elle prête sans exiger aucune des garanties classiques attachées à un prêt : titre de propriété, nantissement ou caution. Elle exige néanmoins une garantie collective reposant exclusivement sur la solidarité du groupe.¹⁰ Cette banque s'est spécialisée dans le financement des paysans pauvres. Elle fonctionne grâce à l'apport extérieur des institutions telles que le FIDA. Elle exerce des activités de mobilisation

6. Groupe de personne désigné par l'assemblée du village pour gérer la Micro-banque locale.

7. Le CIDR emploi le terme de caisse, nous, nous désignons les caisses de micro-banques, puisqu'elles remplissent au niveau des villages une fonction bancaire.

8. L'encours est la moyenne mensuelle de l'épargne mobilisée au cours d'une année.

9. Depuis 1996 la Banque internationale du Mali refinance sur le même principe le réseau Kafo Jiginew.

10. Pour bénéficier du crédit de la Gramen bank il faut s'insérer dans un groupe de cinq personnes aux caractéristiques socio-économiques communes et entre lesquelles existe une confiance. En cas de non remboursement d'un prêt, c'est l'ensemble du groupe qui en subit les conséquences.

Avantage informationnel de la microbanque locale et intermédiation médiatisée par le groupe

d'épargne et d'octroi des crédits. Cependant, l'épargne n'est pas un préalable au crédit. Elle octroie plusieurs types de prêts (le prêt général ; le prêt collectif ; le prêt à l'habitat ; le prêt saisonnier ; le prêt pour pompe à eau¹¹) et ne finance que des activités productives à cycle court, dégagant des revenus quasi-quotidiens et permettant des remboursements hebdomadaires. Au niveau de l'épargne, elle offre les produits multiples (fonds de groupe, fonds de secours ; fonds pour l'enfance ; fonds spécial d'épargne ; fonds de désastre ; compte d'épargne ordinaire) adaptés au besoin des paysans pauvres.

La Grameen bank au capital de 100 millions (appartient pour 88% à ses clients et pour 12% à l'État) est structurée en unités administratives locales appelées agences. *C'est l'agence qui est la véritable micro-banque locale.* Elle emprunte au siège à 12% et prête à ses clients à 20%. La Grameen bank disposait en 1994 de 915 agences. Chaque agence est limitée, dans ses opérations, sur un rayon de 8 km. En réalité, la banque appartient à ses membres. Elle est en fait un club dont l'objectif est d'assurer leur bien être. Elle mène une politique de développement social. Elle assure, outre une intermédiation financière, une intermédiation social au travers de son rôle d'incitation à des valeurs de d'hygiène, d'écologie, d'éducation des enfants et d'amélioration des conditions de vie. Elle apporte aussi de la formation aux paysans au travers des ateliers de travail d'une journée à une semaine. En résumé, la Grameen bank a fait le choix d'aller au devant des populations cibles. Elle organise, au travers de ses agents, des visites régulières qui s'effectuent à une heure fixe à savoir : le matin. C'est au cours de telles rencontres que se font les remboursements hebdomadaires des prêts, les demandes d'emprunts, la collecte de l'épargne, etc. Elle étend ses activités à travers tout le pays et touche environ 52 districts sur 64. Ses crédits s'adressent pour plus de 50% aux femmes.

On note la présente d'autres organismes qui octroient des prêts de groupes au Bangladesh : le BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee) et le TRDEP (Thana Ressource Development and Employment Programme) (cf. Montgomery, Bhattacharya et Hulme., 1996). De même que la Grameen bank, le BRAC est une très grande institution qui a octroyé des prêts à plus de 600 000 personnes.

Ce système est aujourd'hui « répliqué » dans d'autres pays d'Asie. On peut citer le « **projet IKHTIAR** » en Malaisie qui reçoit l'appui des responsables de la Grameen bank. **Le Vietnam, le Cambodge et l'Indonésie** offrent des exemples d'adaptation de la Grameen bank. Dans le premier cas, un projet de Crédit rural a démarré sous l'impulsion d'un programme de coopération franco-vietnamienne qualifié de programme fleuve rouge. Ce modèle ne prête qu'aux paysans ayant des garanties réelles.

Au Cambodge, les actions de crédit rural sont surtout le fait des ONG ou des associations des femmes.

En Indonésie, l'expérience qui s'y rapproche est celle de la banque de proximité (**bank Keliling**). Un employé démarché les ménages à domicile et leur propose des crédits à remboursement quotidien. Aucune garantie n'est demandée sauf une photocopie de la carte d'identité.

Le modèle Grameen bank est aujourd'hui largement « répliqué » dans plusieurs pays avec des modifications mineures. La plupart des modèles de « replicabilité » adopte des garanties par groupe de solidarité et pression sociale de cinq membres, des remboursements rapprochés, des procédures simplifiées, des relations régulières entre les emprunteurs et les agents de la micro-banque.

L'institution qui connaît une réussite équivalente à celle de la Grameen bank est Bancosol basée en Bolivie. C'est une institution à caractère humanitaire. Elle prête pour une période allant de 12 à 24 mois, et le remboursement doit se faire fréquemment, chaque semaine ou chaque deux semaines. Les prêts sont octroyés à des groupes solidaires. Chaque membre du groupe solidaire doit exercer une activité dans des secteurs proches des activités menées par

11. Pour une présentation détaillée des différents types de prêt on peut se reporter à P. Le Stum (1994), Grameen bank : instrument bancaire ou institution de développement ? Épargne sans frontière, n° 33.

les autres membres du groupe. Bancosol a prêté en 1996 à près de 75 000 personnes, pour une valeur de 47,5 millions de dollars.

Le phénomène de prêt de groupe se développe aussi aux États-Unis. Les organismes de prêts sont des ONG dont l'objectif est d'aider les pauvres. Sur sept programmes de micro-crédit aux États-Unis, quatre octroient des crédits de groupes. Le montant des crédits de groupe octroyés aux États-Unis varie entre 2 100 et 4 900 dollars¹² (cf. Edgcomb, Elaine, Joyse Klein, and Peggy Clark, cité par E. Prescott, 1997).

Le prêt de groupe est considéré comme une innovation majeure dont le succès doit beaucoup à la popularité de la Grameen bank. Sur le plan historique, souligne Prescott (art.cité), Irish Loan Funds a pratiqué le prêt de groupe du début des années 1700 jusqu'au début des années 1800. Cette institution localisée dans les zones rurales mobilisait des dépôts et octroyait des micro-crédits sans garantie formelle.

2. Le prêt de groupe

Le prêt de groupe est une intermédiation qui implique deux institutions financières mettant en relation des agents à capacité et à besoin de financement. Système de financement original à la frontière des financements formel et informel, il commence à attirer l'attention des chercheurs dont nous allons tenter de faire dans les lignes qui suivent une revue de la littérature.

2.1. Le prêt de groupe : une revue de la littérature.

Dans l'acception couramment admise, l'intermédiation décrit la mise en relation de deux catégories d'agents par un intermédiaire financier. Celui qui utilise les fonds et celui qui dégage les ressources s'ignorent totalement, l'intermédiaire financier s'interpose entre les deux. Dans la littérature récente, l'intermédiation financière est traitée dans le cadre des modèles d'asymétrie d'information. Les travaux résultant de l'article fondateur de Diamond (1984) et Diamond et Didvig (1983) mettent l'accent sur le caractère de monopole naturel de création de l'information de l'intermédiaire financier et notamment la banque. Sa fonction essentielle est celle de la production de l'information. Sur le prêt de groupe, les travaux en émergence s'inscrivent dans deux cadres théoriques : l'approche en terme de monitoring de Diamond (1984) et de l'agence à la Holmström et Milgrom (1991).

2.1.1. LES MODÈLES DE MONITORING DE DIAMOND (1984) ET PRESCOTT (1997)

Le modèle de Diamond (1984) est basé sur la délégation de la surveillance¹³. Dans ce modèle, les prêteurs délèguent à un intermédiaire la fonction de surveillance afin de réaliser des économies de coûts de surveillance. Ce modèle considère une économie où il y a des emprunteurs et des prêteurs. Le rendement de l'emprunteur est inobservable par le prêteur, sauf s'il engage des ressources pour surveiller l'emprunteur. Le prêteur est confronté à un choix. Soit il prête directement à l'emprunteur ultime, soit il prête indirectement à l'emprunteur ultime via un intermédiaire. A l'équilibre, on note que le prêteur prête directement à l'intermédiaire qui à son tour prête à l'emprunteur ultime. La raison qui incite le prêteur à passer par le biais d'un intermédiaire est d'éviter la duplication des coûts de surveillance. Le modèle de Prescott (1997) repose sur le même principe.

2.1.1.1. Le modèle de Prescott 1997

Prescott s'inspire du même modèle de Diamond pour trois raisons :

- la délégation du monitoring est une caractéristique principale du prêt de groupe ;
- le groupe est considéré comme un intermédiaire financier à part entière ;

12. Une bonne présentation des expériences américaines de micro-prêts est faite par Joël Lebossé in Micro-finance et développement local. Paris : OCDE, 1998.

13. Modèle que nous n'exposerons pas dans les détails ici, puisqu'il est largement repris ailleurs.

Avantage informationnel de la microbanque locale et intermédiation médiatisée par le groupe

– il existe une similarité entre le groupe et d'autres intermédiaires financiers.

Comparativement au modèle de Diamond, le modèle de Prescott introduit deux innovations : les coûts de surveillance et de sélection hétérogènes. La principale contribution est l'hétérogénéité des coûts de surveillance. En effet, cette hétérogénéité résulte de la présence de certains emprunteurs qui ont la compétence de former de petits groupes. Et à l'intérieur de ces groupes, ils surveillent leurs camarades membres du groupe. Le modèle prend en compte l'hétérogénéité des coûts de surveillance du fait de la coexistence de deux types d'intermédiaires financiers ; la banque (un intermédiaire de grande taille) et le groupe qui est micro-intermédiaire. Les deux types d'intermédiaires assurent une transformation d'actifs et offrent un service de monitoring (surveillance). Dans le modèle de base de Diamond, les agents à capacité de financement passent par le biais d'un intermédiaire financier, pour prêter aux agents à besoin de financement. Dans le modèle de prêt de groupe, l'intermédiaire financier de grande taille ne prête pas directement à tous les emprunteurs. Pour les emprunteurs qui peuvent s'auto-surveiller, les prêts leur sont accordés par l'intermédiaire des groupes. Ce qui rapproche le modèle de prêt de groupe du modèle de Diamond est l'existence d'un contrat incitatif entre les prêteurs et l'intermédiaire financier. Le modèle de Prescott reprend trois arguments du modèle de Diamond : l'information privée ; le coût de liquidation et le coût de surveillance.

Le rendement du projet financé par l'emprunt est une information privée. Du fait de l'asymétrie d'information, l'emprunteur est la seule personne la mieux informée des résultats attendus du projet. Le prêteur ne peut observer ces résultats attendus ni même les autres emprunteurs. Cette information privée est qualifiée dans la littérature d'asymétrie *ex ante*. La présence d'un coût de liquidation jouant le rôle de pénalité *ex-post* imposée par le prêteur à l'emprunteur permet de faire révéler à ce dernier cette information privée. Si l'emprunteur ne respecte pas les termes du contrat, le prêteur peut mettre en faillite l'emprunteur. La liquidation signifie que l'emprunteur et le prêteur ne reçoivent rien du tout. Autrement dit, qu'il n'y a pas d'actifs que le prêteur peut saisir. Cette situation est conforme à celle des projets financés par les micro-banques. Le coût de surveillance est un moyen permettant de rendre le prêt réalisable. Dans le modèle de Prescott, le coût de surveillance est un coût mutuel partagé par les membres du groupe. Ce monitoring mutuel est assuré par des pairs des clients qui se connaissent, qui ont des relations de proximité sociale, parce qu'ils appartiennent au même cercle ethnique ou au même cercle social. Ces pairs de personnes peuvent réaliser un monitoring à un coût plus faible. L'appartenance à un groupe permet à chacun d'observer les résultats réalisés par chaque membre du groupe. Le coût de surveillance par chaque membre du groupe est plus faible que celui qu'engagerait n'importe quel organisme extérieur. Le coût de sélection n'est pas pris en compte par le modèle. En somme, le modèle de prêt de groupe de Prescott inclut des éléments de monitoring et de liquidation. Les membres du groupe s'auto-surveillent ; mais le prêteur ne peut connaître les résultats de ce monitoring. Pour rendre ce monitoring crédible, il doit inclure dans le contrat une clause de liquidation.

2.1.1.2. Extension du modèle de base

D'autres modèles tels que ceux développés par Stiglitz, 1990, Varian., 1990, Besley et Coate., 1995 traitent le groupe comme un prêteur individuel.

Stiglitz (1990), s'est intéressé à la question relative à la défaillance du groupe à évaluer certains membres. A partir d'un modèle avec aléa moral et responsabilité limitée, l'auteur montre que la responsabilité conjointe permet aux emprunteurs d'obtenir des volumes de prêts plus élevés par le biais de programme de groupe qu'ils n'en n'auraient reçu dans le cadre de contrats individuels. Le groupe se comporte dans le modèle de Stiglitz comme un seul individu qui met en place des actions coordonnées en réponse au contrat établi avec le principal.

Varian (1990), a porté son attention sur le rôle très important de sélection que réalise le groupe en mobilisant la connaissance antérieure que les uns ont vis-à-vis des autres avant la constitution du groupe. Il examine également le phénomène d'apprentissage mutuel dont bénéficient les amis formant le groupe comme un avantage potentiel en tant qu'intermédiaire

financier. Besley et Caote (1995) tentent de déterminer de quelle manière les contrats avec responsabilité conjointe peuvent permettre de créer des incitations afin que les membres du groupe s'appliquent mutuellement des pénalités sociales, qui influenceront en définitive sur la volonté de chacun des membres à rembourser le prêt après avoir observé les résultats du projet. Ils étudient en définitive l'avantage spécifique que possède le groupe. Par exemple l'ostracisme social du défaillant est une donnée importante pour le groupe et non pour les outsiders. Ces pénalités peuvent réduire les incitations au défaut.

2.1.2. LES MODÈLES D'AGENCE À LA HOLMSTRÖM ET MILGROM 1991¹⁴

Le modèle de prêt de groupe représentatif est celui de J. Conning, 1997. Dans ce modèle les prêts de groupe sont qualifiés de contrats avec responsabilité conjointe. Ces prêts de groupe sont analysés comme la solution d'un problème principal-agent multiple à fonctions multiples, caractérisé par l'existence d'aléa moral et de responsabilité limitée. « Chaque membre du groupe est incité par un prêteur/principal à agir selon deux modalités différentes : en tant qu'emprunteur, il sélectionne les actions à mener à l'égard d'un projet de production financé par le prêteur et, d'autre part, il exerce un contrôle sur les activités des autres membres. » (J. Conning, art.cité). J. Conning souligne « qu'en absence de garantie matérielle, il peut y avoir création d'une garantie sociale par le biais de contrats de prêts de groupe. Les emprunteurs organisés en groupe doivent disposer des garanties requises à la fois en tant que bénéficiaires de prêts et en tant que contrôleur. Ils ne pourront créer une garantie sociale selon l'auteur que s'ils sont en mesure, par le biais d'un contrôle des pairs suffisamment sévère, de ramener le montant de la garantie requise pour le financement de leurs projets de production mutuels à un niveau suffisamment inférieur à celui du stock de garantie matérielle dont ils disposent initialement » Le modèle de Conning vise à déterminer une structure d'incitations qui découragerait les actions cachées avant de connaître les résultats du projet qui influencerait sur la capacité finale de l'emprunteur à rembourser le prêt. En somme, chaque membre est incité à agir dans deux domaines distincts : en tant qu'emprunteur, il est responsable du choix de l'intensité de ses actions pour lesquelles il a bénéficié d'un financement ; en tant que contrôleur il décide de l'intensité du contrôle avec laquelle il supervise et sanctionne les actions des autres membres du groupe. Aucun prêteur extérieur n'est en mesure d'observer ces deux types de choix. Pour l'auteur il s'agit d'un problème de *type principal-agents multiples à fonctions multiples*. Le problème d'agence ne peut être solutionné qu'en créant un contrat à responsabilité conjointe reposant sur un calendrier fixant régulièrement des réunions de groupe, et permettant d'établir des rapports d'évaluation et de contrôle intermédiaires, soumettant le renouvellement de prêt à des conditions particulières en recourant à des systèmes de rotation des crédits de façon à ce que les emprunteurs n'obtiennent pas tous les fonds en même temps.

2.2. *Appréciation critique des modèles de prêt de groupe*

Les modèles qui viennent d'être examinés mettent l'accent soit sur le groupe, en tant qu'intermédiaire financier dont le rôle essentiel est de réaliser un monitoring à faible coût, c'est le cas du modèle de Prescott, soit sur le problème d'agence qui émerge lorsque le monitoring est assuré par le groupe. La limite fondamentale de ces modèles, c'est qu'ils n'étudient pas la cohérence de l'ensemble. Autrement dit, on ne peut dissocier le groupe du mécanisme même de l'intermédiation qui se traduit dans le cas des prêts de groupe par l'émergence d'une intermédiation spécifique. Dans le cas de l'Afrique, les relations ne s'arrêtent pas au niveau du groupe et de la grande banque, elles dépassent ce cadre, puisque ces relations lient la grande banque à la micro-banque et la micro-banque au groupe et les groupes aux emprunteurs ultimes. Nous sommes donc en présence d'une intermédiation spécifique et *c'est la cohérence de l'ensemble de ces relations qu'il faut étudier.*

14. Nous avons eu largement recours à l'article de J. Conning (1997), « Prêt de groupe, aléa moral et création d'une garantie sociale », Revue d'économie du développement, 2, pp. 65-101.

3. Spécificité de l'intermédiation médiatisée et localisée

Le prêt de groupe est une intermédiation spécifique. Cette intermédiation est à la fois une intermédiation médiatisée (soit par le groupe exclusivement, soit par le groupe et une micro-banque locale) et une intermédiation de proximité.

La médiation porte à la fois sur les secteurs informel et formel. L'intermédiation qui en résulte est spécifique en ce sens que la micro-banque locale joue à la fois l'agent « passerelle » entre le secteur formel et informel. Elle met en relation, dans le secteur informel, deux catégories d'agents : le groupe solidaire et les agents à besoin de financement. Pour assurer le financement des agents à besoin de financement, une double intermédiation est nécessaire ; à la fois du groupe solidaire et de la micro-banque locale. Le groupe solidaire n'est en relation qu'avec les agents à besoin de financement, tandis que la microbanque est dans une quadruple relation comme le montre le schéma ci-après. La microbanque locale assure la fois la médiation du secteur informel et formel. Dans le secteur informel elle est en relation avec le groupe solidaire et les agents à capacité de financement du secteur informel ; dans le secteur formel, elle est en relation à la fois avec la grande banque et les agents à capacité de financement du secteur formel. Dans le secteur informel, son intermédiaire relais est le groupe solidaire.

3.1. Le groupe solidaire et médiation du secteur informel

Le groupe solidaire est un intermédiaire financier dont la fonction principale est d'établir un lien entre les membres « emprunteurs-solidaires » et un intermédiaire financier. Le groupe solidaire se porte garant du prêt collectif vis-à-vis de l'intermédiaire financier. Les relations entre les membres du groupe sont à la fois des relations de prêt et d'emprunt. On est donc, en effet, en présence d'une réciprocité circulaire¹⁵ puisque la fonction d'emprunteur est assurée à tour de rôle par chaque membre à condition que celui qui emprunte le premier rembourse d'abord sa dette afin de permettre à un autre membre de devenir à son tour emprunteur. Étant donné le fait que les membres exercent des activités informelles, le groupe assure donc la médiatisation du secteur informel.

3.2. Rôle de la Micro-banque locale dans la médiation du secteur formel

La micro-banque locale en assurant à son tour une médiation entre la grande banque, le groupe solidaire et les agents à capacité et à besoin de financement du secteur formel, médiatise le secteur formel. Il emprunte à la grande banque et prête au groupe solidaire. Il emprunte aussi directement aux agents à capacité de financement et peut prêter aux agents à besoin de financement du secteur formel. La microbanque locale réalise en somme une intermédiation à la frontière. La Grande banque lui délègue en définitive la fonction de monitoring et de sélection des groupes solidaires.

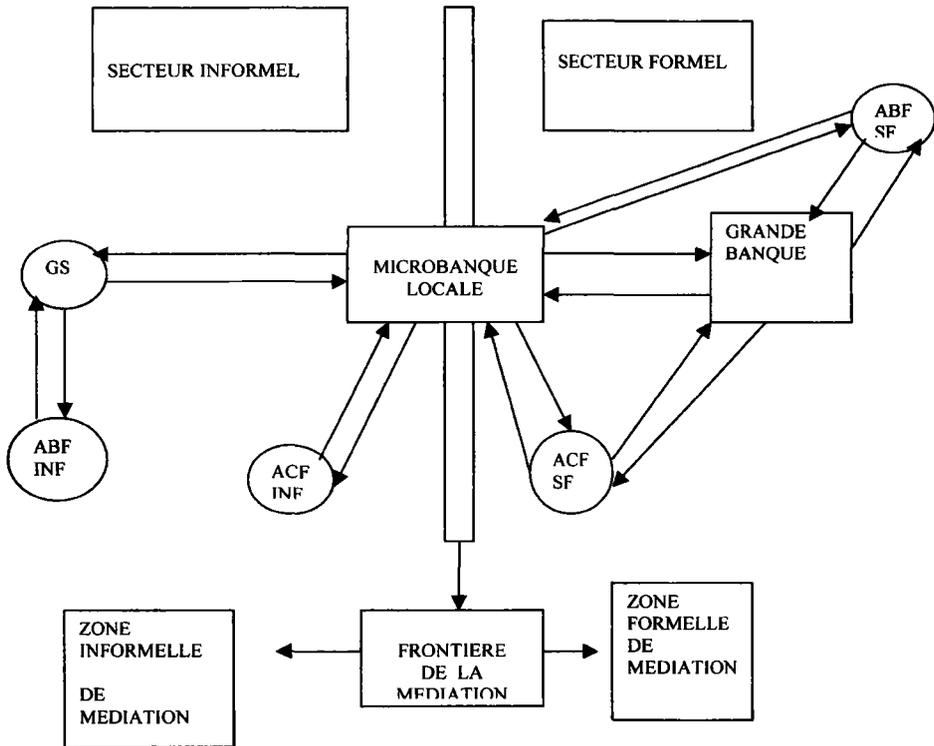
Le schéma ci-après résume cette double médiatisation¹⁶.

3.3. L'intermédiation médiatisée : une intermédiation de proximité

La mobilisation de ressources sur un rayon limité destinées à financer des activités à petites échelles au profit d'acteurs ciblés et sur un rayon limité est en première approximation ce que nous entendons par intermédiation de proximité. Ce mécanisme traduit d'une part un équilibre entre l'offre et la demande sur un temps court permettant la réversibilité des positions ; et d'autre part l'appartenance des agents à besoin et à capacité de financement à un même espace qui peut être non seulement géographique (le village), professionnel ou ethnique. La contrepartie des créances et des dettes est assurée par des mécanismes qui allient à la fois la confiance et la pression du groupe. En d'autres termes, l'intermédiation de

15. Cf. C. Mayoukou (1994), *Le système des tontines : un système bancaire informel*. Paris : L'harmattan.

16. GS : Groupe solidaire ; ABF : Agents à besoin de financement, ACF : Agent à capacité de financement.



proximité combine à la fois des situations de proximité spatiale de voisinage et des situations de proximité cognitive ou relationnelle, celles sur lesquelles peuvent s'établir une fidélité des liens au sens de F. Eymard Duvernay (1989). L'intermédiation de proximité a donc une double dimension :

- une dimension spatiale : contribution des facteurs locaux et des phénomènes de voisinage à la définition de la relation prêt/emprunt (le groupe solidaire) ;
- une dimension temporelle : la coordination de temporalités différentes (à la fois par le groupe et la micro-banque locale).

La fidélité des liens ou proximité relationnelle est la dimension la plus importante de l'intermédiation médiatisée. Car elle permet de faire entrer en contact une institution de financement de proximité (micro-banque) un groupe de clients solidaires et de faire vivre durablement cette relation à faible coût. La proximité relationnelle permet en outre, grâce à l'apprentissage des liens personnels de proximité et la fidélité temporelle des relations, d'endogénéiser et de réduire les coûts émanant d'asymétries d'information ex ante et ex post. Cette intermédiation de proximité est assurée par une banque spécifique : la micro-banque locale.

II. Production de l'information et avantage informationnel

Dans cette partie nous voulons montrer que la raison d'être de l'intermédiation médiatisée est liée au fait que l'incertitude radicale qui entoure l'environnement des micro-entrepreneurs ne permet pas à la grande banque d'accéder à l'information spécifique liée à cette activité. C'est parce que la micro-banque locale dispose d'un avantage dans la

Avantage informationnel de la microbanque locale et intermédiation médiatisée par le groupe

production de cette information spécifique que la grande banque fait le choix d'entrer dans une relation d'intermédiation avec elle. Pour ce qui va suivre nous allons montrer que la très petite banque locale (banque villageoise) dispose d'un avantage dans la production et la gestion de l'information par rapport à la très grande banque en Afrique. Cet avantage résulte pour mémoire, d'une part de sa spécificité : localisation dans un rayon limité (le village ou les villages environnants), financement des activités ciblées, appropriation de la banque par les clients (les membres de groupes solidaires), confiance dont elle jouit de ses clients ; d'autre part de la nature à la fois de l'intermédiation et de la coordination qu'elle met en place.

1. La production de l'information par la Micro-banque locale

1.1. La production de l'information génère des coûts

Il est aujourd'hui admis que le métier essentiel de la banque est la production et la gestion de l'information (Fama, E., 1980). Dans la production de l'information la banque est confrontée à deux types de coûts :

- coût de sélection des clients (screening cost) ;
- coût de surveillance des projets financés (monitoring cost).

On sait que la réduction des coûts nécessite l'acquisition d'une connaissance spécifique ou de savoir (cf. Guille M., 1994). Or, la théorie économique dominante part de l'idée que les agents économiques ont une connaissance imparfaite des faits nécessaires à leurs prises de décisions. Ils vont devoir acquérir, sur un marché, les informations dont ils ont besoin. Mais l'acquisition de cette information a un coût. L'activité de recherche résultera donc d'un calcul d'optimisation de l'individu qui comparera le gain attendu de cette information supérieure avec le coût de la recherche. En conséquence, le degré d'information des individus sera optimal.

Pour les autrichiens, cette analyse est défectueuse¹⁷. L'acquisition de l'information présuppose une connaissance préalable. Les agents économiques sont supposés avoir une information suffisante pour calculer les coûts et les rémunérations. L'approche autrichienne distingue l'information, qui correspond à un support commercial, de la connaissance définie comme un composé de pensées qu'un agent économique est capable de mobiliser pour préparer une action à un moment donné (cf. Longuet *op. cit.*).

Dans l'intermédiation médiatisée, la connaissance dont dispose les groupes médiateurs, c'est-à-dire leur capacité à développer des procédures spécifiques pour évaluer la qualité des emprunteurs, est transmise sans coût à la micro-banque locale. En effet, du fait de l'appropriation de la micro-banque locale par les associations villageoises constitutives des groupes solidaires, cette connaissance devient une *externalité positive de l'information*¹⁸. La connaissance émerge des routines quotidiennes et d'expériences acquises en développant des activités dans le milieu. Par exemple, le niveau optimal de production du coton, la durée nécessaire pour réaliser une embouche. Cette connaissance est « enchassée » dans le milieu, elle est une connaissance localisée. La connaissance localisée est qualifiée à la suite de Hayek (1945) de « catalassis », qui désigne l'émergence par induction de connaissances et d'informations à partir des interactions et des expériences quotidiennes des agents économiques.

17. Cf. S. Longuet (1998), Hayek et l'école autrichienne. Paris : Nathan.

18. Expression utilisée en théorie économique pour désigner toute situation où les activités d'un ou plusieurs agent(s) économique(s) ont des conséquences sur le bien être d'autres agents sans qu'il y ait des échanges ou des transactions entre eux », B. Guerrien (1996), Dictionnaire d'analyse économique, La découverte, p. 208.

1.2. La production de l'information sur des clients spécifiques

De façon générale, on peut définir la relation de clientèle comme une relation de long terme fondée sur la répétition dans le temps des relations de crédits et de dépôts (Mayoukou C., Ruffini P.B., 1998). Les modèles théoriques traitant de la relation de clientèle sont « tous des modèles d'asymétrie d'information » (Eber N., 1996). Deux types d'asymétrie d'information sont à distinguer, comme nous l'avons déjà évoqué : l'asymétrie ex ante et l'asymétrie ex post. La première tient à la capacité de l'intermédiaire financier à évaluer la capacité de remboursement de l'emprunteur. La seconde concerne le résultat final de l'investissement de l'emprunteur. Dans ce cadre, les relations de clientèle permettent une meilleure évaluation par la banque du risque de l'emprunteur d'une part ; et d'autre part de réduire les coûts de contrôle.

La clientèle de la micro-banque locale qui est aussi sociétaire de la dite banque, et qui dans le groupe joue à la fois le rôle d'emprunteur et de contrôleur mutuel permet à cette dernière d'accéder à une information spécifique à faible coût. Le caractère ethnique de cette clientèle et son appartenance au groupe médiateur confèrent aux relations de clientèle un caractère spécifique.

2. Avantage informationnel

La microbanque locale bénéficie d'un avantage informationnel qui résulte primo, des économies d'échelle et d'envergure de l'information, secundo des externalités positives de l'information, et tertio de sa capacité à coordonner des temporalités différentes.

2.1. Économies d'échelle et d'envergure

Le développement de l'expertise dans la production et le traitement de l'information financière réduit les coûts fixes de sélection des clients et de surveillance des emprunteurs. L'expertise en matière de surveillance des clients engendre des économies d'échelle de l'information vis-à-vis des déposants sollicitant des crédits pour les micro-projets. La micro-banque bénéficie d'une part des économies de surveillance (qui résultent d'une délégation de cette activité au groupe médiateur) et d'autre part d'envergure, liées à la fois aux activités de surveillance et de sélection qu'assure le même groupe médiateur. Ces différentes sources d'économies confèrent à la micro-banque un avantage informationnel. L'avantage informationnel et les économies d'échelle de l'information résultent entre autres de la pérennité des relations de clientèle spécifiques (clientèle ethnique, associations villageoises, etc.). Les économies d'échelle de l'information émanent principalement de deux sources :

- la centralisation de la recherche d'information (inhérente au processus d'intermédiation) qui permet d'éviter une duplication des coûts de contrôle des emprunteurs ;
- les relations établies par les micro-banques locales au-delà de la relation de prêt avec le milieu local (assemblée générale intervillageoises, localisation de la banque dans le village même, relation ethnique, pari (tontine), groupe de prêt solidaire) qui lui permettent d'obtenir de l'information gratuite (externalité de l'information).

Dans la littérature théorique l'avantage informationnel dans la production de l'information apparaît au cours de la relation de prêt et non à l'initiation du contrat de prêt. Selon la littérature théorique, ce sont les contacts privilégiés que la banque entretient avec ses clients qui sont à la source de l'information privée recueillie par cette dernière. Nous soutenons quant à nous que l'avantage informationnel apparaît aussi pour le cas de la microbanque locale à l'initiation du prêt. L'avantage informationnel dont bénéficie la micro banque locale émane de la très bonne qualité du contrôle et de la sélection des emprunteurs qu'elle assure par le biais de la délégation de ces deux activités au groupe médiateur ou à l'association villageoise.

2.2. L'externalité positive de l'information

Par externalité positive de l'information nous désignons toute information dont bénéficie un intermédiaire financier résultant de l'activité d'une autre institution (Nakamura, 1993). Pour les micro-banques locales, ces externalités de l'information émanent des groupes solidaires et des associations villageoises. Par exemple la caisse féminine de N'Debougou au Mali n'a pu voir le jour que lorsque les groupes traditionnels ont donné leur accord pour sa création. Les groupes traditionnels sont des organismes auxquels appartiennent toutes les femmes de la vallée du fleuve Niger. Ces groupes traditionnels apportent une caution morale à la micro-banque locale. Ils ont pour rôle de faire remonter l'information sur chacune des membres ayant obtenu un prêt de la micro-banque.

En effet, dans la vallée du fleuve Niger, toute demande de crédit doit être effectuée au niveau du groupe solidaire. C'est le groupe solidaire (qualifié aussi de sous-groupe) qui adresse la demande de crédit à la micro-banque. Le comité de gestion de la micro-banque, appartenant à des sous-groupes, assure le suivi de l'usage que les membres font du crédit obtenu.

En outre, les assemblées villageoises ou inter-villageoises sont des lieux où on étale sur la place publique les informations sur les activités des sociétaires et des groupes solidaires. Ces assemblées très développées au Mali jouent également un rôle de diffuseur de l'information sur les savoir bancaires, les savoirs-faires financiers et les savoirs-être face au crédit ou au dépôt.

2.3. Capacité à coordonner des temporalités différentes

La micro-banque locale est impliquée dans une intermédiation « en cascade » que nous avons qualifiée de médiatisée¹⁹. Cette intermédiation en cascade s'explique par l'implication d'agents économiques susceptibles de transformer des temporalités contradictoires : celles de la grande banque, de la micro-banque et du groupe médiateur.

La micro-banque locale sait coordonner à fois la temporalité de l'agent économique (du groupe médiateur) et de la grande banque. En terme de temporalité, la gestion d'un projet dont le remboursement du crédit doit intervenir au plus tard dans 24 mois est à la fois très difficile pour le groupe solidaire et la grande banque. Cet horizon temporel est très court pour la banque, mais suffisamment long pour le groupe confronté à un environnement à forte incertitude. C'est cette capacité de la micro-banque à gérer des temporalités contradictoires qui lui permet de faire entrer la grande banque dans la relation d'intermédiation.

La micro-banque réalise donc une intermédiation à la frontière entre le secteur informel et formel. Grâce à sa capacité de coordination de temporalités différentes, elle assure la médiation des secteurs formel et informel. En effet, l'avantage dont dispose la micro-banque n'est pas informationnel dans le sens étymologique du terme ; il est une connaissance ou un savoir spécifique. C'est la possession d'une connaissance ou d'un savoir spécifique sur son milieu qui permet à la micro-banque locale de coordonner des temporalités différentes.

Conclusion

Le prêt de groupe est un phénomène mondial. Il est une forme d'intermédiation novatrice dont l'acteur principal est la micro-banque ou institution de micro-financement. La micro-banque locale est une institution qui assure aujourd'hui notamment en Afrique le pont entre le secteur formel et informel. Elle réalise une intermédiation qualifiée par Von Pischke (1991) de frontière. Sa raison d'être est liée d'abord au fait qu'elle permet à des agents à revenu très faible, et ne disposant pas de garanties, de pouvoir accéder au crédit bancaire ; ensuite, par sa capacité d'étendre vers le secteur informel l'activité de la banque formelle. Le

19. Voir schéma *supra*.

pont qu'elle établit entre les secteurs formel et informel n'est réalisable que grâce à son avantage informationnel sur la grande banque et sa capacité à coordonner des temporalités différentes.

L'avantage informationnel doit être considéré comme une connaissance spécifique qu'elle détient sur son milieu. Sa localisation dans le milieu (le village, ou le quartier populaire en zone urbaine) et la mobilisation et l'allocation des ressources sur un rayon limité qu'elle assure permettent de la qualifier de micro-banque locale au sens de Bécattini.

Cet article a cherché à montrer que la micro-banque locale réalise une intermédiation médiatisée par le groupe. Elle possède une connaissance quasi parfaite sur son milieu ; et dispose d'un savoir faire spécifique qui lui procure des économies d'échelle de sélection et de surveillance des emprunteurs. Elle réalise en outre une coordination de temporalités de la grande banque et des micro-entrepreneurs. Cette capacité à coordonner des temporalités différentes est l'avantage ultime dont elle bénéficie et qui lui permet de réaliser la médiation tant du secteur informel que du secteur formel.

Bibliographie

- BACATTINI G. (1990). « The marshallian industriel district as socio-economic notion. » In : F. Pyke, G. Becattini et W. Sengenberger (eds). *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Genève : International institute for Labor Studies.
- BESLEY T. and COATE S. (1995). « Group lending, repayment incitatives and social collateral ». *Journal of development economics*, vol. 46, février.
- BLOY E., MAYOUKOU C. (1995). « Le développement d'une complémentarité de l'intermédiation en Afrique subsaharienne : le rôle des tontiniers », Communication aux IV^e journées scientifiques de l'UREF-Réseau entrepreneuriat, Orléans, 26-28 avril.
- CONNING J. (1997). « Prêt de groupe, aléa moral et création d'une garantie sociale ». *Revue d'économie du développement*, 2, 65-101.
- DIAMOND D. (1984). « Financial intermediation and delegated monitoring », *Review of Economic Studies*, vol. 51, juillet.
- DIAMOND D. et DYBVGIG P. (1991). « Bank runs, deposit insurance, and liquidity ». *Journal of political economy*, vol. 91, 3.
- DULBECCO Ph. (1994). « La coopération comme mécanisme de coordination temporelle : une relecture des travaux de G.B. Richardson ». *Revue d'économie industrielle*, juillet-août.
- EBER N. (1993). « Relations de clientèle et concurrence sur les marchés bancaires ». *Revue d'économie financière*, n° 27.
- EYMARD-DUVERNAY E.F. (1989). « Convention de qualité et formes de coordination ». *Revue Économique*, 40(2), 322-324.
- FAMA E. (1985). « What's different about banks ? » *Journal of monetary economics*, 15.
- FARAT Ch. (1992). « Pourquoi les banques ? ». *Revue d'économie politique*, septembre-octobre.
- GENTIL D. et FOURNIER Y. (1993). *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ?* Paris : Syros.
- GENTIL D. et HUGON Ph. (1993). « Le financement décentralisé pratiques et théories ». *Revue Tiers-Monde*, tome XXXVII, n° 5, janvier-mars.
- ITO H. (1993). « Coalitions, incitatives, and risk sharing ». *Journal of economic theory*, vol. 60, août.
- GUILLE M. (1994). *Savoir bancaire spécifique, marché du crédit et intermédiation financière. Économie appliquée*, tome XLVI.
- GUÉRIN I. (1999). « Allier solidarité et rentabilité au sud, quelques exemples ». In : Servet J. (éd.). *Exclusion et liens financiers*, *Économica*, 217-229.
- HOLMSTRÖM B. et MILGROM P. (1991). « Multitask principal-agent analyses : incitative, contracts, asset ownership, and job design ». *Journal of law, economics and organization*, vol. 7.

*Avantage informationnel de la microbanque locale et intermédiation médiatisée
par le groupe*

- LECOQ B. (1993). « Proximité et rationalité économique ». *Reru*, n° 3, 469-486.
- LONGUET S. (1998). Hayek et l'école autrichienne. Paris : Nathan.
- MAYOUKOU C., RUFFINI P.B. (1998). « Services bancaires de proximité : les banques locales sont-elles spéciales ? ». *Revue d'économie financière*, n° 47, mai.
- MAYOUKOU C. (1996). « La réputation, un mécanisme incitatif dans la fonction d'intermédiation des tontiniers ». *Savings and Development*, n° 3.
- MONTGOMERY R. and BATTACHARYA D. (1996). « Credit for the poor in Bangladesh ». In : Hume D. and Mosley P. (eds). *Finance against poverty*, vol. II, London, Routledge.
- NAKAMURA L.I. (1993). Information externalities : why lending may sometimes need a jump start ». Federal Reserve bank of Philadelphia.
- PRESCOTT E. (1997). « Group lending and financial intermediation : an example », Federal Reserve Bank of Richmond, *Economic Quarterly*, vol. 83/4, Fall.
- TRAORÉ N. (1994). « L'expérience de la BNDA ». *Épargne sans frontière*, n° 33, décembre/janvier, 33-36.
- SERVET J.M. (1996). « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique », *Tiers Monde*, janv.-mars.
- SERVET J.M. (éd.) (1999). *Exclusion et liens financiers*. Paris : Économica, p. 431.
- VON PISCHKE J.D. *Finance at the frontier-Debt capacity and the rôle of credit in the private economy*, Washington : The World Bank.
- WEBSTER L. et FIDLER P. (1995). *The informal sector and micro-finance institutions in West Africa*, The World Bank, décembre.
- YUNUS M. (1997). *Vers un monde sans pauvreté*. Paris : J.C. Lattes, p. 345.

Systemes de microfinance et gestion de l'information : médiation, détournement et appropriation de l'information

Isabelle Guérin,
Centre Walras, Université Lyon II

La gestion de l'information dans la mise en oeuvre de projets de microfinance comporte une dimension stratégique qui est double : celle de la lutte contre les risques liés à l'asymétrie d'information et celle de l'appropriation sociale des systèmes. Dans sa première dimension (réduction d'asymétrie d'information), la gestion de l'information est souvent *collective* à travers l'utilisation de groupes solidaires. L'approche collective est à la fois un moyen de collecte de l'information, de transmission de l'information et d'incitation. Dans sa seconde dimension (appropriation sociale des systèmes), la gestion de l'information est indissociable de celle de *traduction*. Les systèmes de microfinance reposent la plupart du temps sur des partenariats Nord/Sud ; ils confrontent donc des univers et des langages socioculturels différents. Les agents de développement, chargés de l'interface entre l'institution et les emprunteurs, ont ainsi un rôle non seulement de transmission d'information mais de traduction. Par ailleurs compte tenu de sa dimension stratégique, la question de la gestion de l'information est indissociable d'une approche en terme de pouvoirs et de conflits. Monopolisation de l'information au sein de groupes solidaires et par les agents de développement sont des risques inhérents à tout système de microfinance.

En nous appuyant sur des exemples concrets issus d'investigations de terrain auprès d'un projet de microfinance féminin mis en place par le Crédit Mutuel du Sénégal, nous proposons d'étudier la gestion de l'information par ces deux types de médiateurs¹. Afin de replacer cette étude de cas dans une perspective plus générale, nous ferons également référence à d'autres projets, notamment au *Projet de Petit Crédit Rural* (PPCR) au Burkina Faso, et à la *Grameen Bank* au Bangladesh, ainsi qu'à des données quantitatives issues d'un inventaire réalisé par la Banque Mondiale. Le programme de crédit rotatif du Crédit Mutuel du Sénégal est la première initiative destinée aux femmes d'une telle ampleur dans ce pays : après quinze mois d'activité au printemps 1997 - date de l'enquête - 1 500 crédits collectifs avaient été accordés, pour un montant de 480 millions de F CFA² de crédits cumulés, le nombre de groupements bénéficiaires pouvant être estimé à 1 000 et le nombre de femmes à 50 000³.

1. La réduction des asymétries d'information à travers une approche collective

1.1. Les problèmes d'asymétrie d'information

Comment évaluer la qualité de l'emprunteur et son comportement dans le futur ?
Comment inciter l'emprunteur à révéler toute l'information dont il dispose et à ne pas

1. Les enquêtes ont été menées d'octobre 1996 à mars 1997 dans le cadre d'une étude d'évaluation réalisée pour l'Association Française des Volontaires du Progrès et le Fonds Européen de Développement.

2. 1 franc français = 100 francs CFA

3. L'ensemble des modalités du crédit et le détail de l'activité sont présentés en annexe 1.

adopter un comportement opportuniste ? Telles sont les questions centrales auxquelles est confronté tout prêteur, et qui renvoient au problème de l'asymétrie d'information. L'emprunteur est le seul à détenir certaines données, ce qui met le prêteur dans une position de faiblesse.

Cette asymétrie d'information peut se situer *ex ante* : l'emprunteur dispose d'une information privée avant le contrat de dette, cette forme d'asymétrie conduit au problème de la « sélection adverse » selon lequel il est difficile de distinguer les « bons » emprunteurs des « mauvais » emprunteurs⁴. Elle peut se situer également après le contrat : le prêteur court le risque d'une exécution partielle du contrat ou de sa non exécution du fait des comportements opportunistes de l'emprunteur. Cette asymétrie conduit au « hasard moral » : l'emprunteur est incité à maximiser son utilité personnelle au détriment du prêteur du fait de l'incomplétude du contrat de prêt (Stiglitz et Weiss, 1981). Le prêteur ne peut accepter de s'engager dans la relation de dette que s'il a les moyens de limiter cette asymétrie d'information et l'incertitude qui lui est liée : recherche d'information, surveillance, incitations diverses à l'exécution des contrats sont autant de moyens qui sont généralement mis en oeuvre.

Pour ce qui est de la collecte d'informations, remarquons tout d'abord que dans le contexte du microentrepreneuriat africain, cette collecte est difficile et coûteuse. C'est tout d'abord l'évaluation de la solvabilité des emprunteurs qui pose problème. Les institutions financières évaluent la solvabilité d'un projet et d'un emprunteur sur des critères relativement objectifs (taux de rentabilité de l'activité, niveau de revenu de la personne, ratio d'endettement, etc.). Or dans le contexte qui nous intéresse, il est difficile d'isoler l'activité économique de l'ensemble des contraintes qui pèsent sur l'emprunteur, notamment lorsqu'il s'agit des femmes. Outre les contraintes familiales, chacun est pris dans un ensemble de droits et d'obligations auquel il peut difficilement se soustraire ; cet entrelacs de liens de dépendance mutuelles donne lieu à des dépenses incompressibles, mais joue en même temps un rôle de sécurité sociale et de soutien (Mahieu, 1989 ; Baumann, 1998). Le degré de solvabilité d'un emprunteur dépend donc autant de son niveau de revenu que des réseaux sociaux dans lesquels il est impliqué.

Par ailleurs, pour autant que la collecte d'informations soit possible, le coût serait prohibitif compte tenu de la taille des prêts. Enfin le prêteur peut être dans l'incapacité de collecter l'information du fait de l'insuffisance, voire de l'absence de données comptables, du fait aussi de l'absence de distinction entre gestion familiale et professionnelle, ce que l'on peut qualifier de mode de gestion « éco-sociale » (Hernandez, 1996), du fait enfin de l'incertitude exacerbée de l'environnement (Bloy et Mayoukou, 1994).

Si l'on s'en tient aux méthodes classiques des institutions financières, le seul moyen de pallier ce manque de données consisterait à mettre l'accent sur le contrôle du comportement de l'emprunteur, par exemple en exigeant une garantie matérielle. Le problème est alors difficile à résoudre quand l'emprunteur n'a pas de patrimoine. Les « pauvres » sont-ils condamnés à être exclus de tout système de crédit ? Substituer à des garanties matérielles des garanties « morales » peut être un moyen de dépasser le problème. S'inspirant des mécanismes de la finance informelle, où confiance, proximité et personnalisation des relations jouent un rôle de régulation essentiel⁵, c'est sur cette logique que repose le principe de la caution solidaire : les emprunteurs ne peuvent accéder au crédit que s'ils forment un groupe dont les membres sont solidaires les uns des autres en cas de défaillance. Chaque membre n'est éligible au crédit que si le précédent a remboursé. On fait le pari que le groupe permet de pallier les deux problèmes de l'asymétrie d'information : insuffisance de données sur l'activité et difficulté à surveiller le comportement de l'emprunteur lors du déroulement du crédit.

4. Voir à ce sujet l'article fondateur de G. Akerlof (1970).

5. Voir notamment à ce sujet Servet (éd.) (1995).

1.2. La gestion de l'information par le groupe

Plusieurs arguments sont généralement avancés pour justifier l'approche collective. C'est tout d'abord un moyen de pallier l'insuffisance, voire l'absence, de garanties matérielles. Toute défaillance est jugée par le groupe et la pression sociale est supposée jouer un rôle suffisamment incitatif pour assurer les remboursements. Le problème de hasard moral est ainsi limité. Par ailleurs le principe d'autosélection et le droit de regard du groupe sur l'utilisation du crédit évitent à l'institution la recherche d'informations sur la qualité des emprunteurs. Ce processus d'autosélection permet ainsi d'éviter le problème de la sélection adverse. Pour l'institution prêteuse c'est un moyen de limiter les risques et les asymétries d'information, donc les coûts. Pour les emprunteurs « insolubles » c'est le seul moyen d'accéder au crédit. L'approche collective doit ainsi permettre d'internaliser le coût de gestion de l'information. A travers le groupe, l'organisme prêteur délègue la gestion de l'information à la fois *ex ante* (sélection des emprunteurs solvables), et *ex post* (surveillance et contrôle des comportements de remboursement).

Depuis une quinzaine d'années l'approche collective suscite un intérêt croissant auprès des bailleurs de fonds et des Organisations Non Gouvernementales. L'échec des banques de développement et du crédit de l'animation rurale, la prise en compte du succès des pratiques dites informelles et la volonté d'adopter des méthodes plus pragmatiques, enfin l'incontestable succès de la *Grameen bank* et sa large médiatisation sont autant d'éléments qui ont contribué à la diffusion de la microfinance sur une base solidaire. La mise en place de *Sommets du Microcrédit*⁶ témoigne du soutien massif que lui apportent les organisations internationales. Une enquête réalisée par la Banque Mondiale en 1995 dans les pays en développement (dans le cadre de son programme *Sustainable banking with the poor*) montre l'importance récente de ce mode d'approche (Banque Mondiale, 1997b). Cette enquête visait à recenser les institutions de microfinance ayant au moins 1 000 clients et créées avant 1993 ; au total 206 institutions ont été évaluées. Les résultats de l'inventaire mettent en évidence l'importance récente de l'approche collective, et le fait qu'elle s'adresse à une clientèle *a priori* plus touchée par l'exclusion bancaire : les femmes, généralement les plus démunies en termes de patrimoine et d'épargne préalable, ainsi que le milieu rural, *a priori* plus risqué et plus coûteux en termes d'intermédiation financière, du fait de la dépendance vis-à-vis des aléas naturels et de la dispersion des emprunteurs. Un tableau comparatif des approches individuelles et collectives est proposé en annexe 3.

Il faut bien sûr reconnaître les avancées d'un tel dispositif : ce n'est qu'à travers une approche collective que le crédit est devenu accessible pour les populations pauvres des pays en développement. L'impact du projet évoqué ici est de toute évidence positif, tant en terme de dynamique individuelle que collective⁷. Au-delà de cette seule étude de cas, un certain nombre d'analyses ont mis en évidence l'impact indéniable de l'accès au crédit pour ce type d'emprunteur, même si celui-ci se mesure plus en terme d'amélioration du bien-être familial et de lutte contre la dépendance que de dynamique d'accumulation de long terme⁸.

6. Le premier sommet du microcrédit a eu lieu à Washington du 2 au 4 février 1997, organisé par *Result Educational Fund*, une ONG américaine. 2 000 personnes originaires de 100 pays différents y ont participé. « Nous voulons lancer un mouvement mondial pour rejoindre 100 millions des familles les plus pauvres du monde, surtout les femmes, et leur offrir du crédit pour la création d'emplois autonomes d'ici l'an 2005 » (Banque Mondiale, 1997a), tel était l'objectif annoncé lors de ce premier sommet, et qui montre l'entrée en force de cet outil sur la scène internationale. Le second sommet a eu lieu en juin 1998 à New-York, le troisième en juin 1999 à Abidjan.

7. Pour plus de précisions, voir Guérin (1997, 1998a).

8. Accéder à un crédit, même de très faible montant, peut être un moyen d'initier de nouvelles activités économiques, de transformer et de conserver des produits, de moderniser des techniques de production, de lutter contre la dépendance vis-à-vis de fournisseurs ou d'usuriers, de faire face à des dépenses imprévues (maladies) ou à des périodes difficiles (notamment la période de soudure) qui conduiraient sinon à une décapitalisation de l'unité familiale. Pour les plus démunis, compte tenu de l'ensemble des contraintes auxquelles ils sont confrontés, il est rare cependant que le microcrédit suffise à enclencher une dynamique d'accumulation de long terme : le moindre aléa les oblige régulièrement à décapitaliser, le contexte

Toutefois la généralisation massive de ce type d'expérience sans un minimum de professionnalisme peut engendrer de nombreux effets pervers. Être banquier, même pour les pauvres, ne s'improvise pas (Grosso, 1999). La répliation du modèle initié par la *Grameen Bank* exige une approche pragmatique et une adaptation à chaque contexte socioéconomique et politique local (Gentil, 1996). La pratique nous montre que le groupe peut jouer un rôle d'autosélection et d'incitation, mais à certaines conditions. Voyons ces deux points successivement.

1.3. Le rôle du groupe en matière d'autosélection

Dans la plupart des sociétés africaines, et au Sénégal en particulier, chacun est pris dans un enchevêtrement de dettes et de créances, et cet entrelacs d'obligations réciproques est à la fois un mode de gestion de l'incertitude et de la précarité et un mode de reproduction des hiérarchies et des statuts sociaux (Baumann, 1998). Du fait de cette dynamique de la dette, l'entourage est de toute évidence le mieux placé pour évaluer la solvabilité d'un de ses membres, à condition toutefois que le groupe ne soit pas constitué de manière artificielle, nous y revenons plus loin. Réputation, bonne foi, capacité d'endettement, voire les dettes déjà contractées par ailleurs (celles-ci étant un signe éventuel de fragilité mais aussi d'appartenance à de multiples réseaux sociaux qui sont autant de soutiens potentiels) sont autant d'éléments qui déterminent la solvabilité d'un emprunteur et que l'entourage est en mesure d'évaluer. Cette capacité d'autosélection est d'autant mieux assumée lorsque le groupe fonctionne déjà sous la forme d'une tontine. Les membres ont l'habitude de faire des arbitrages, d'évaluer les priorités des uns et des autres ; ils ont également eu l'occasion de « tester » les capacités de remboursement.

Deux problèmes peuvent toutefois se poser. Le premier réside dans la dimension foncièrement hiérarchique des sociétés locales, et qui peut se retrouver au sein des groupes. Dans certains cas c'est plus l'influence et le pouvoir de certains qui vont déterminer leur acceptation par le groupe que leur réelle solvabilité. Les femmes influentes sont généralement des femmes âgées qui ne mènent plus d'activité économique, mais à qui il est difficile de refuser l'adhésion au groupe, et sur qui il sera difficile de faire pression lors du remboursement, nous y revenons plus loin⁹.

Un autre problème réside dans le contexte socioéconomique local et l'éventuelle insuffisance d'activités rentables. Une injection massive de capitaux peut remettre en question la rentabilité de certaines activités du fait de la saturation des marchés, de difficultés d'approvisionnement ou encore de la réduction de la vitesse de rotation du capital liée à des problèmes de commercialisation. Ce risque est plus marqué en milieu rural puisque le marché, tant en termes d'offre que de demande, y est limité. En outre les femmes qui n'ont pas ou peu d'expérience ont tendance à imiter celles qui réussissent, mais sans disposer nécessairement des mêmes avantages (clientèle déjà bien établie, avantages préférentiels chez les fournisseurs, transport gratuit, etc.). Certaines femmes peuvent aussi être incitées à bénéficier d'un crédit alors qu'elles n'en ont pas besoin, ou à se lancer dans une activité qu'elles ne maîtrisent pas. Le principe d'autosélection par le groupe ne peut faire l'économie d'une étude de faisabilité sur le contexte socioéconomique local afin de s'assurer que le crédit répond bel et bien à une demande.

d'incertitude exacerbée incite plus à adopter des stratégies de répartition des risques que d'économies d'échelle. Pour des études d'impact, voir Doligez (1996) à propos d'une analyse comparative entre différents projets. Voir Doligez et Le Bissonais (1997) pour une bibliographie d'études d'impact. Voir Bousso *et al.* (1997) pour l'impact de dispositifs asiatiques. Voir Diarra Doka (1997) et Maga Maazou (1997) à propos de projets nigériens.

9. On retrouve ce problème dans le programme du PPCR (projet de promotion du petit crédit rural) au Burkina Faso (Banque Mondiale, 1998).

1.4. Le rôle du groupe en matière d'incitation

Dans l'inventaire réalisé par la Banque Mondiale, les taux d'impayés sont plus élevés pour les institutions qui octroient des prêts collectifs (12% contre 9% pour les prêts individuels)¹⁰. Mais les auteurs de l'étude font remarquer que les résultats des programmes collectifs recouvrent une grande disparité, avec à la fois des institutions qui enregistrent des impayés très faibles et d'autres qui ont des résultats catastrophiques. Comment justifier cette hétérogénéité ? Cette démarche collective part du principe que les « pauvres » sont supposés préférer fonctionner en groupe¹¹. Elle correspond à une vision « holiste », ou encore « communautaire » des comportements ; l'imaginaire occidental a tendance à opposer au Nord l'individu asocial, rationnel, agissant en fonction de ses intérêts propres et autonome vis-à-vis de son environnement, tandis qu'au Sud et plus généralement dans les sociétés traditionnelles, les populations « bon sauvage » seraient supposées se conformer aux normes du groupe en agissant pour le bien-être de la communauté. D'une inertie tout à fait remarquable (Marie, 1995), cette vision dichotomique n'en est pas moins fortement réductrice. Elle revient à ignorer la complexité des modes de reproduction des sociétés locales. La soumission au groupe existe, mais à certaines conditions. La solidarité et la pression sociale ne se décrètent pas, elles se construisent, elles supposent une certaine légitimité et elles exigent un minimum d'articulation entre intérêts individuels et intérêts collectifs.

1.4.1. GROUPES ARTIFICIELS

La première dérive possible est celle de groupes artificiels. Depuis quelques décennies, dans le cadre des politiques de soutien à l'émergence d'une société civile, le discours ambiant d'aide au développement préconise une approche communautaire et incite les populations à se regrouper. En l'absence de réseaux préexistants, il est alors fréquent que le groupe demeure entièrement « assisté ». Créés au départ par une personne extérieure, le chef du village, l'instituteur, un fonctionnaire chargé de l'encadrement des populations rurales, ou encore une personne influente politiquement, ils ont alors chacun leur « parrain » (ONG, mission religieuse, politicien(ne)), dont l'influence conditionne l'insertion du groupe dans le paysage institutionnel et son accès aux ressources extérieures. Peu d'initiatives ont une origine endogène, ces groupes vivent au rythme des aides extérieures. A l'instar de toute prise de décision, la répartition du crédit se fait conjointement avec le « parrain ». Dès lors que le groupe est artificiel, la pression sociale ne joue plus du tout son rôle¹². Les risques sont généralement plus marqués en milieu urbain. L'explosion qu'ont connue les grandes agglomérations urbaines des pays du Sud s'est accompagnée de toute évidence d'une déstructuration au moins partielle des réseaux locaux de solidarité¹³.

L'inventaire réalisé par la Banque Mondiale montre d'ailleurs que l'approche collective est plus marquée en milieu rural (49% des programmes collectifs sont en milieu rural contre 32% des programmes individuels). Outre le fait que la cohésion sociale est *a priori* plus forte en milieu rural, rappelés aussi que l'approche collective est parfois le seul moyen de rendre le crédit accessible du fait de coûts de transaction plus élevés.

1.4.2. SYSTÈME DE CAUTION PYRAMIDAL ET DIMENSION PUBLIQUE DE L'INFORMATION

Si dans certains cas la dimension collective apparaît limitée au sein de groupes restreints, la dimension publique de l'information peut être en revanche un excellent moyen d'incitation. Confronter de manière publique les résultats des différents groupes est bien souvent beaucoup plus efficace que de simples avertissements : les mauvais payeurs sont dénoncés

10. Pour plus de précisions, voir le tableau comparatif en annexe.

11. Pour ce type d'argument, voir par exemple MacGuire et Conroy [1997].

12. Il arrive que le système soit complètement détourné à travers la mise en place de groupes fictifs et l'utilisation de prêtes noms. Dans le programme fleuve rouge au Vietnam les notions de solidarité et de caution solidaire sont parfois inexistantes, le groupe est perçu comme « un grossiste de crédit dont l'utilité est surtout de diminuer les coûts de transaction » (Kléber, 1999).

13. Voir par exemple Baumann (1999).

sur la place publique, et s'instaure ainsi une véritable émulation entre groupes. Dans le programme féminin du Crédit Mutuel du Sénégal, on constate une corrélation très forte entre la dynamique collective de certains quartiers et les taux de remboursement. Lorsque les groupes se réunissent régulièrement pour échanger des expériences et faire le bilan de leurs activités, la propension à rembourser est excellente ; c'est qu'en fait la moindre défaillance devient publique. A une échelle plus large la « journée de la femme » organisée chaque année par la fédération des groupements féminins joue aussi un rôle d'émulation essentiel. Chaque groupement y fait état de ses activités : c'est l'occasion de reconnaître le dynamisme et les capacités d'innovation collectives, mais c'est aussi l'occasion de dénoncer les « mauvais payeurs ». Dans certains projets, c'est le cas du PPCR au Burkina Faso, cette dimension est institutionnalisée à travers un système que l'on peut qualifier de pyramidal. La caution solidaire au sein de petits groupes de 4 à 7 personnes est doublée d'une caution solidaire à plus grande échelle. Les groupes de base sont réunis dans des groupes plus larges, au niveau d'un quartier ou d'un village, et sont également solidaires entre eux. Pour autant qu'il existe une certaine cohésion sociale à ce niveau, le principe représente une garantie supplémentaire, mais l'équilibre entre intérêts individuels et collectifs est d'autant plus fragile comme on va le voir à présent.

1.4.3. L'AMBIVALENCE DE L'APPROCHE COLLECTIVE ET LES EFFETS « DOMINO »

Comme le faisaient remarquer M. Huppi et G. Feder (1990), le principe collectif joue à double tranchant. La sanction collective ne joue son rôle d'incitation que si elle est acceptée par tous. Il suffit qu'un membre ne respecte pas pour qu'il soit plus rationnel pour les autres de ne pas respecter non plus. Lorsque le système est pyramidal, cette ambivalence est d'autant plus marquée. Il devient plus avantageux pour un groupe de ne pas rembourser lorsque la défaillance d'un des groupes bloque l'ensemble du système. Et plus le nombre de membres ou de groupes défaillants augmente, plus l'incitation à ne pas rembourser est forte puisque les chances d'octroi d'un crédit diminuent. On assiste alors à un effet « domino » (Huppi et Feder, 1990), dans la mesure où la défaillance de quelques-uns provoque l'effondrement progressif du système. Est-ce possible de déterminer la taille la plus efficiente ? On aurait tendance à penser que plus le groupe s'élargit, plus il est tentant et facile de se comporter comme un « passager clandestin ». L'inventaire réalisé par la Banque Mondiale confirme cette hypothèse : plus les groupes sont larges et plus les taux d'impayés augmentent. Certaines études de cas montrent toutefois que cette corrélation n'est pas systématique. Si dans certains cas on constate effectivement que les défauts de paiement augmentent avec la taille des groupes du fait de problèmes de gestion de l'information, dans d'autres un groupe plus large permet une pression sociale plus forte, et celle-ci compense l'éventuelle perte d'information (Lapenu, Zeller, Sharma, 1999)¹⁴. Toute la difficulté consiste donc à trouver la taille la plus efficiente : au-delà d'une certaine taille, peuvent se poser des problèmes de communication, de coordination et de gestion de l'information ; inversement en deçà d'une taille minimale, il n'y a plus suffisamment d'économie d'échelle.

Les origines de la défaillance peuvent être multiples. En milieu agricole de mauvaises conditions climatiques peuvent affecter la solvabilité de l'ensemble d'un village. En milieu urbain la dépendance vis-à-vis des aléas de l'environnement est moins forte, mais il peut suffire d'un incident pour provoquer une attitude généralisée de rejet, dont l'effet va se propager comme une boule de neige. Dans le programme féminin du Crédit Mutuel du Sénégal, il est arrivé que des agents de caisse ne respectent pas la *sutura* (discrétion) ; dès les premiers retards de paiement ils se sont rendus chez les responsables. Vécu comme un manque de respect pour les retardataires qui se sentent humiliées, mais également pour les présidentes de groupes qui se sentent déresponsabilisées puisque leur rôle est ainsi remis en cause, cet incident a provoqué rapidement un sentiment généralisé de méfiance. Les retards de remboursements se sont cumulés, la zone est devenue rapidement une zone de « mauvais payeurs ».

14. Les travaux empiriques portent sur des expériences menées au Bangladesh, au Malawi et à Madagascar.

Toute la difficulté consiste donc à allier cohésion sociale des groupes, économies d'échelle, et confiance des groupes vis-à-vis de l'organisme prêteur. Ne faut-il pas également coupler l'approche collective avec un minimum de mesures d'incitations individuelles afin de s'assurer que chacun ait un intérêt personnel dans l'adhésion au groupe et afin d'éviter l'effondrement du système ? C'est ce que suggèrent Lapenu *et al.* (1999), par exemple avoir la possibilité d'accéder à un crédit ultérieur ou encore instaurer un système de pénalités individuels, et plus généralement assouplir les modalités de remboursement en fonction des spécificités de chaque groupe¹⁵.

1.4.4. LES « COÛTS SOCIAUX » DE LA PRESSION SOCIALE

Dans certains contextes, la pression sociale est si forte que, même en cas de problème majeur, les personnes vont chercher à rembourser à tout prix, quitte à s'endetter ailleurs. Lorsque la défaillance équivaut à une exclusion sociale, les femmes sont donc contraintes pour éviter l'opprobre général et l'humiliation de trouver une solution coûte que coûte. L'accès au crédit pour certaines ne fait alors que détériorer leur situation initiale. A la suite de Lapenu *et al.* (1999), on peut distinguer la pression sociale « passive », qui se traduit par un sentiment de culpabilité de la part des défaillants, et une pression sociale « active », qui se traduit par des mesures prises par l'entourage : agressions verbales, voire physiques, confiscation de matériel, dénonciation sur la place publique et devant les autorités locales, etc. On a vu plus haut que la dimension publique de l'information pouvait être efficace, mais il arrive également qu'elle génère un certain nombre de « coûts sociaux ». Outre l'humiliation et le déshonneur du « mauvais payeur », les coûts sociaux concernent également l'entourage, en terme de conflits, de sentiments d'injustice et de désorganisation locale. C'est ce que montre par exemple Aminur Rahman (1999) à propos de la *Grameen Bank*.

Ce type de problème se pose lorsque le rôle du groupe se limite à une menace, mais ne cherche pas à aider l'emprunteur fragilisé à trouver des solutions. Certains groupes le font spontanément, notamment les groupes de femmes qui ont déjà l'habitude de fonctionner de cette manière à travers les tontines ; pour les autres, une formation et une sensibilisation quant au rôle du groupe est nécessaire. L'analyse des impayés dans le PPCR au Burkina Faso montre une corrélation positive entre la formation des groupes et les taux de remboursement : lorsque les groupes ont été bien formés, ils ont une capacité de réaction positive en cas de problème d'un de leurs membres et parviennent à imaginer des solutions collectives (Banque Mondiale, 1998). Mettre en place un fonds de soutien, assouplir les modalités de remboursement, mobiliser la solidarité collective sont autant de mesures qui peuvent limiter les problèmes de force majeure. Coupler la gestion collective de l'information avec une gestion collective du risque apparaît indispensable pour limiter des coûts sociaux trop importants.

2. Transmission et traduction de l'information au cœur du processus d'appropriation sociale

2.1. L'information au cours du processus d'appropriation sociale

Deux tendances justifient l'engouement pour la microfinance : d'une part la priorité accordée au financement des micro-entreprises, d'autre part le soutien à l'égard des démarches participatives (Schrieder, 1997). On note un certain consensus aujourd'hui sur le rôle essentiel de l'appropriation sociale du projet par les emprunteurs dans la pérennisation des systèmes de microfinance¹⁶, en d'autres termes de la maîtrise du projet par les emprunteurs eux-mêmes. Il ne s'agit pas simplement de réduire les coûts de transaction, mais aussi de mettre en place des innovations durables (Lapenu *et al.*, 1999).

15. Remarquons que l'on ne fait que retrouver les principes propres à la finance informelle.

16. Voir par exemple Gentil et Fournier (1993), Schrieder (1997).

Ce degré de maîtrise peut être plus ou moins élevé (de la simple maîtrise du fonctionnement à une autogestion complète) selon le type de projet (notamment la taille du projet, les promoteurs du projet et les partenaires impliqués) et le type de public. Mais quel que soit le degré d'appropriation sociale souhaité, l'information joue un rôle essentiel et ceci à double sens : d'une part de l'institution vers les emprunteurs afin que ceux-ci comprennent les mécanismes et le fonctionnement, d'autre part des emprunteurs vers l'institution. L'appropriation sociale est indissociable d'une approche participative où la circulation de l'information joue un rôle essentiel. Cette dimension participative est supposée contribuer à l'efficacité et la viabilité des systèmes en limitant les coûts et en favorisant un sentiment d'appartenance qui limite les comportements opportunistes¹⁷. De manière plus globale, la mise en place de systèmes autogérés est supposée contribuer à « l'acquisition de compétences » (*l'empowerment*) et participe d'un mouvement plus général de soutien à l'émancipation de la société civile. Au-delà de l'impact en terme socio-économique local et ponctuel, c'est un transfert de connaissances qui est recherché. Le principe de la caution solidaire est une illustration de cette approche participative puisque les emprunteurs se voient déléguer une partie des opérations.

2.2. Les agents de développement comme « interprètes »

Bien souvent la mise en œuvre de systèmes de microfinance repose sur un partenariat entre organismes du Sud et organismes du Nord. Cette dimension partenariale est certes indispensable ; mais dans la mesure où elle confronte des univers culturels radicalement différents elle donne lieu à de nombreux malentendus. En effet, la question de l'appropriation sociale peut être envisagée comme un problème de transfert de savoir-faire entre deux cultures dotés de systèmes de sens différents ; ce transfert devient réciproque dès lors que le projet repose sur une approche participative. La clef de ce transfert réside dans un processus de communication permanent qui doit permettre d'éviter les malentendus et les incompréhensions. C'est non seulement la question de la circulation de l'information qui importe, mais la manière dont elle est interprétée et réappropriée.. L'agent de développement, autrement dit la personne chargée de jouer le rôle d'interface entre les emprunteurs et le projet, joue ici un rôle essentiel de porte-parole entre les savoirs « technico-scientifiques » et les savoirs « populaires », et un rôle de traduction de ces savoirs (Olivier de Sardan, 1995). La traduction ne consiste pas seulement en un simple exercice de recherche du mot équivalent, « *c'est aussi la mise en rapport de deux champs sémantiques différents, de différentes façons de découper ou penser la réalité* » (Olivier de Sardan, 1995, p. 158). Ce problème de traduction se pose avec d'autant plus d'acuité que l'information est transmise essentiellement de manière orale, conformément aux modes de transmission de l'information en vigueur, et aussi du fait qu'une large partie des emprunteurs est illettrée. Donnons quelques exemples de malentendus rencontrés au sein des groupes de caution solidaire.

C'est tout d'abord l'interprétation des notions de « solidarité » et de « caution solidaire » qui provoque des malentendus. Il arrive que le rôle des membres qui se portent caution soit mal compris. En l'absence de termes équivalents en langue locale, il est difficile de faire la différence entre pression sociale, caution solidaire et confiance. Sans explications précises, le terme « caution solidaire » peut être interprété comme un synonyme de *confiance*, lui-même souvent synonyme de *connaissance*, et non pas comme le fait de se porter garant en cas de défaillance. Il arrive également que les membres du groupe comprennent que le remboursement des défaillants incombe uniquement au chef du groupe. Ce mode d'interprétation renforce d'autant la position hiérarchique de ce dernier.

D'autres malentendus renvoient plus généralement aux relations financières. C'est notamment le cas du taux d'intérêt, dont plusieurs travaux ont montré les confusions possibles. Considéré comme un rapport individuel au temps pour le savoir « technico-scientifique », il

17. Pour une analyse du rôle de la participation et de la solidarité dans la réduction des coûts, voir par exemple Chao-Beroff (1997) à propos des caisses villageoises autogérées du Mali.

apparaît plus souvent comme un rapport au groupe et comme une marge commerciale pour le savoir « populaire » (Servet, 1995). Le terme peut ne pas exister dans la langue locale ; quand il existe, il signifie souvent « ce qui est en plus, ce qui est en moins ». En langue bamiléké (Cameroun), le terme *pé* signifie à la fois profit et taux d'intérêt. Il est donc interprété comme une marge commerciale et non comme dépendant du temps (Servet, 1996). En wolof (Sénégal) le terme n'a pas d'équivalent propre, on utilise le terme *teg* qui signifie « ajouter, miser, cotiser » (Baumann, 1996). Le principe du taux d'intérêt applicable au montant restant dû, avec pourcentages et décimales, est donc difficile à assimiler.

Donnons un dernier exemple de malentendu, relativement courant dans les projets d'aide au développement, à propos de la notion de « participation ». Refuser de prendre la moindre initiative n'est peut-être pas le signe d'un complexe d'infériorité ou d'un état d'attente et d'assistance, mais une manière de revendiquer une déception, une frustration vis-à-vis d'une intervention qui n'est pas à la hauteur des attentes. Ici ce sont les concepts de droits et d'obligations qui sont susceptibles de provoquer des quiproquos. En effet, dans les obligations mutuelles qui lient les individus, la contrepartie exigée n'est pas nécessairement identique, et son montant peut dépendre du statut du donneur. Ainsi peut s'expliquer en partie l'attentisme, si fréquemment évoqué par les « développeurs », qui s'accompagne souvent de sollicitations diverses et de la revendication d'un dû. Une institution qui dispose de moyens, financiers et humains, de tout un réseau de relations, locales mais aussi étrangères, se doit de redistribuer plus que ce qu'elle reçoit au nom de sa richesse et de son statut.

2.3. La dimension stratégique de l'information

Dans la mesure où sont confrontés deux univers culturels différents, la question de la médiation joue un rôle essentiel. Mais les médiateurs peuvent également profiter de leur position stratégique. La notion de gestion de l'information est donc indissociable d'une approche en terme de rapports de pouvoirs. Bien loin d'être des discours indépendants et neutres, les systèmes de connaissance se créent, s'utilisent et se transmettent à travers des jeux de pouvoir (Olivier de Sardan, 1995).

2.3.1. LES AGENTS DE DÉVELOPPEMENT : MONOPOLISER L'INFORMATION POUR BÉNÉFICIER D'UNE CERTAINE LÉGITIMITÉ

La crédibilité des agents de développement repose sur le savoir technique qu'ils détiennent. Leur dénomination, leur fonction, leurs compétences techniques ainsi que leur profil varient considérablement en fonction des différents projets. En dépit de ces divergences, leur point commun est de constituer un intermédiaire entre l'institution et les populations et à ce titre de disposer d'informations qu'ils sont seuls à détenir. Leur rôle est rarement étudié alors qu'il nous semble essentiel dans l'efficacité des systèmes. Comme le souligne Jean-Pierre Olivier de Sardan (1995), leur rôle est d'autant plus stratégique qu'il est rarement défini de manière précise et qu'il est ambigu. Ils sont chargés de défendre les intérêts de l'institution qu'ils représentent, ceux des emprunteurs mais aussi leurs propres intérêts. Ceci les oblige parfois à jouer un double jeu et à adopter un double langage. S'interroger sur la formation antérieure des agents de développement, sur leurs motivations, sur les intérêts qu'ils ont à participer au projet, et enfin sur la manière dont ils se représentent leur propre rôle, sont autant d'éléments qui permettent de comprendre d'éventuels blocages de systèmes de microfinance.

Ainsi dans le projet évoqué ici on constate un problème récurrent de transmission d'information et de connaissance. C'est aux « monitrices » (fonctionnaires chargées de promouvoir l'auto-organisation des groupements féminins) qu'il incombe de former les groupes à la gestion du crédit, aux modalités de remboursement ; mais cette transmission s'avère difficile, ce qui engendre de nombreux malentendus entre les représentantes des groupes lorsqu'elles viennent rembourser et les gérants de caisses. L'approche « participative » ne peut conduire réellement à une redistribution des ressources rares qu'à condition de remettre en question les jeux de pouvoir qui se jouent lors de toute intervention, mais est-ce

toujours réaliste ? Ici en l'occurrence, ne faut-il pas prendre en compte les conditions de travail des monitrices, les moyens matériels dont elles disposent, leur faible autonomie de décision et de responsabilité, leur statut, leur rémunération, pour relativiser leur comportement et leurs motivations ? Le seul moyen d'accroître leurs revenus est de participer aux projets de développement qui octroient des primes, or ce n'est pas le cas de ce projet. Elles sont aussi conscientes de leurs propres limites. Elles ont toutes bénéficié d'une formation, certes polyvalente mais surtout superficielle, et dans de nombreuses situations les femmes auxquelles elles s'adressent en savent plus qu'elles. Jouer un rôle d'intermédiaire indispensable apparaît donc comme un moyen de se sentir reconnues, et de pallier ainsi la faible valorisation statutaire dont elles sont l'objet. Elles n'ont donc pas toujours intérêt à diffuser l'ensemble de leurs connaissances, dès lors que celles-ci permettent d'asseoir leur légitimité.

2.3.2. LES « COURTIERES » DU DÉVELOPPEMENT : LA MAÎTRISE DE L'INFORMATION COMME ENJEU DE POUVOIR

Comme tout projet de développement, les dispositifs de microfinance peuvent être considérés comme de véritables « arènes » politiques où s'affrontent les intérêts des différents groupes sociaux (Dozon, 1991 ; Olivier de Sardan, 1995). Nous sommes en présence d'acteurs relevant de catégories et de statuts variés - plus ou moins ouverts aux réalités extérieures, plus ou moins riches -, de jeunes - qui ont parfois fait des études -, de femmes, de notables, de représentants locaux de l'administration, d'agents de développement de terrain, de personnel d'ONG, d'experts de passage, etc. Certains cherchent à préserver leur pouvoir, d'autres cherchent les moyens de l'acquérir. Chacun va réagir individuellement, selon l'enjeu et l'opportunité que représente le projet pour lui et les ressources qu'il peut en tirer. Pour les uns, il s'agira de développer sa production, accumuler un patrimoine, s'affirmer par rapport à son aîné, confirmer son autorité, accroître son réseau de clientèle, satisfaire la famille, surtout ne pas prendre de risque, se venger du dernier projet qui n'a pas plu, etc. Pour les autres, il s'agira de satisfaire la population, de mettre en place un projet viable, d'obtenir un meilleur contrat, de légitimer sa position, de monter dans la hiérarchie, de se rendre indispensable, etc. Les responsables politiques, les chefs traditionnels, les leaders religieux peuvent craindre qu'un tel projet ne remette en cause leur pouvoir. Des hommes, anciens et adultes, peuvent refuser que les femmes et les jeunes soient consultés ou qu'ils aient un accès direct aux moyens de production, échappant ainsi à leur contrôle. Des paysans nobles, grands propriétaires fonciers, peuvent redouter qu'une telle démarche conteste ouvertement leurs avantages traditionnels. Par exemple ceux qui peuvent se permettre d'octroyer des crédits à taux usuraires aux plus pauvres n'auront pas intérêt à ce qu'un système de crédit se mette en place. Enfin, les petits producteurs, vulnérables, dépendant de gros propriétaires fonciers, peuvent hésiter à s'impliquer par crainte d'éventuelles mesures de rétorsion de leurs « aînés ». Ces affrontements d'intérêts se greffent sur des positions de pouvoir déjà instituées, le chef traditionnel, les élites intérieures et extérieures, le préfet et l'administration locale, etc. Toute intervention extérieure se trouve alors confrontée à cet enchevêtrement de pouvoirs, à l'affrontement de groupes, d'individus aux intérêts plus ou moins compatibles, et le résultat sera le produit de l'appropriation par les acteurs, selon la capacité de chacun à infléchir le projet à son profit¹⁸.

Les autorités traditionnelles, partenaires incontournables, sont *a priori* privilégiées dans cette appropriation. Mais celle-ci dépend également de la maîtrise de l'information et de la capacité à jongler avec des univers culturels différents. Les projets se situent à la jonction entre deux univers de sens, de connaissance et d'expression ; ceux qui sont capables de jouer un rôle de médiation ont donc une position tout à fait stratégique, nous l'avons déjà évoqué.

18. Voir dans cette perspective l'analyse de Aminur Rahman (1999) à propos de la *Grameen Bank* : il montre dans quelle mesure le projet est un moyen d'augmenter le pouvoir des agents de crédit et des maris des emprunteuses, celles-ci n'étant dans certains cas que des intermédiaires. Même s'ils savent que le crédit va être utilisé par le mari, les agents de crédit continuent de privilégier une clientèle féminine considérée plus « docile » dans l'acceptation des règles et plus « disciplinée » dans le remboursement.

Cette dimension stratégique de l'information suscite ainsi l'émergence de nouvelles formes de légitimation du pouvoir avec ce que l'on appelle les « courtiers du développement » (Olivier de Sardan, 1995)¹⁹. Leur pouvoir réside dans leur capacité à capter l'information et à jouer le rôle de médiateurs d'information entre institutions et populations. Ce rôle de « leader » exige une aptitude à négocier et à répondre aux attentes des institutions extérieures et donc à maîtriser ce que l'on peut appeler le « langage développement » (Olivier de Sardan, 1995). Volonté affichée d'autonomie, fonctionnement démocratique, auto-promotion, responsabilisation de l'ensemble des membres, absence d'influence politique ou religieuse sont autant d'arguments évoqués, mais qui illustrent plus leur capacité à assimiler les recommandations des « développeurs » que leur mode de fonctionnement²⁰. C'est en ce sens que la fonction de « courtage », dans la mesure où elle exige des ressources spécifiques (aisance relationnelle, relations extérieures, éventuellement capital scolaire minimum), remet en question en partie la position des médiateurs traditionnels. Un certain nombre d'études ont bien montré que le « langage développement », ou encore le « langage projet » ont rarement un impact populaire, ils pénètrent difficilement le langage local ; en revanche ils sont indispensables à la reproduction du projet et à la perpétuation des flux de financements (Olivier de Sardan, 1995).

Lorsque les groupes solidaires reposent sur une structuration hiérarchique, le risque de monopolisation de l'information par une minorité est patent. Et réciproquement la gestion de l'information renforce le pouvoir de ceux qui la détiennent. Remarquons par ailleurs que le mode de fonctionnement des projets de microcrédit renforce d'autant cette dimension ; il est en effet beaucoup plus pratique pour les promoteurs de s'adresser à quelques interlocuteurs privilégiés plutôt que de rencontrer l'ensemble des membres des groupes et de compter sur eux pour faire régner une certaine discipline. D'ailleurs d'après les études de cas menées par la Banque Mondiale, ce serait plus cette dimension hiérarchique qui permettrait des économies d'échelle que l'approche collective proprement dite (Banque Mondiale, 1998).

2.4. L'ambivalence de la dimension hiérarchique

Il faut noter toutefois l'ambivalence de cette dimension hiérarchique. Si elle est susceptible d'entraîner des détournements, de renforcer l'exclusion de certains groupes sociaux, il faut aussi reconnaître qu'elle joue un rôle central dans l'incitation à rembourser. Les différentes formes de pression sociale évoquées jusqu'à présent peuvent être qualifiées de pression sociale horizontale, c'est-à-dire entre pairs. L'expérience montre que la forme verticale de la pression sociale joue aussi un rôle essentiel, voire prédominant dans certains cas.

Dans le programme féminin du Crédit Mutuel du Sénégal, l'analyse du vécu et des représentations des femmes met en évidence l'importance centrale des mécanismes d'incitation hiérarchiques, à travers le charisme de plusieurs femmes « leaders »²¹. Il ne s'agit plus de relations de proximité, mais d'un processus d'identification pour une femme dont la réussite sociale, économique et souvent politique est devenue un modèle dans l'imaginaire collectif. Précisons cependant que ce type de pouvoir n'est légitime que si la réussite individuelle profite à l'intérêt collectif. Conformément au modèle de pouvoir traditionnel fondé sur la redistribution qui prévaut encore aujourd'hui, la réussite et l'accumulation

19. Pour des exemples au Sénégal, voir Salzbrunn (1996).

20. Cette capacité d'assimilation apparaît de manière évidente lorsque l'on compare le discours des groupements dans les régions à forte concentration d'ONG et les autres régions. Un exemple particulièrement illustratif est celui de la dénomination des responsables du bureau. Les groupes ont officiellement nommé présidente, secrétaire, trésorière, etc. et autant de membres adjoints comme on les a incités à faire dans une perspective de fonctionnement démocratique. Dans les faits les responsabilités restent les mêmes que dans les *mbootay* traditionnels : la « mère » devient la présidente, la « vice-mère », chargée de jouer le rôle le témoin en cas de conflit, présente à tous les encaissements, devient vice-présidente ou commissaire aux comptes, la distinction entre secrétaire et trésorière n'est pas très claire, la *gewel* (griotte), chargée de l'information et de l'animation des rencontres devient parfois « responsable de l'information ».

21. À propos de confiance hiérarchique, voir Aglietta et Orléan (dir.) (1998).

individuelle ne sont légitimes que si les bénéficiaires, ou du moins une partie, sont redistribués, quelle qu'en soit la forme. La réussite de ces femmes « leaders » est généralement une combinaison d'activités commerciales et politiques. Si elles veulent être reconnues, elles doivent faire profiter les groupements de leurs réseaux commerciaux en leur permettant un accès privilégié à certaines filières commerciales, ou encore sous forme d'avance pour acheter en gros des produits. Quant à l'activité politique, elle est légitime en soi dans un contexte où la politique est présentée comme un des moyens de défense de la condition féminine.

Dans certains cas le groupement est en fait devenu un prétexte pour la présidente, qui ne fait que l'utiliser pour développer ses réseaux et asseoir son autorité. Plus généralement cependant, on assiste à un compromis entre intérêt individuel et collectif, compromis qui passe par un processus de centralisation/redistribution plus ou moins implicite. La plupart des groupements ne tiennent aucune comptabilité, et cette absence de transparence laisse la voie ouverte à toutes sortes de détournements possibles. On aurait *a priori* tendance à estimer que seules les présidentes ont intérêt à entretenir des comptes flous. Mais si l'on va plus loin dans les logiques individuelles, on s'aperçoit que les membres du groupe profitent aussi d'une telle confusion. En effet, outre les prêts « officiels » octroyés par le groupe lors des réunions régulières, il est fréquent que la présidente accorde des prêts pour des besoins immédiats aux femmes de son groupe, mais en toute discrétion. Les femmes viennent la voir chez elle, à l'abri des regards indiscrets. Est-ce son propre argent, est-ce la caisse du groupe ? Les femmes elles-mêmes ne le savent pas, elles n'en parlent pas entre elles, mais on voit bien qu'elles sont elles-aussi gagnantes de cette gestion « souterraine » des fonds, qui procède en fait d'un arrangement tacite entre leaders et simples membres.

Conclusion

L'approche collective peut être considérée comme une véritable innovation financière. Le rôle joué par le groupe en matière d'autosélection et d'incitation est un moyen de limiter les problèmes d'asymétrie d'information et donc les risques et permet ainsi à des emprunteurs *a priori* « insolubles » d'accéder au crédit. Mais la délégation de responsabilités ne doit pas pour autant conduire à considérer les groupes comme des « boîtes noires ». La complexité des relations sociales montre qu'une approche solidaire ne s'improvise pas. Une approche pragmatique, progressive est incontournable. Une connaissance fine des logiques sociales et culturelles est essentielle, ainsi que la prise en compte des jeux de pouvoir et de contre pouvoir. Les différentes dérives possibles montrent que l'approche collective ne peut fonctionner que si elle parvient à allier intérêts individuels et collectifs. Lorsque les intérêts collectifs l'emportent sur les intérêts individuels, bénéficier d'un crédit peut être plus nuisible que bénéfique : accéder à un crédit sans en avoir besoin, rembourser à tout prix quitte à s'endetter ailleurs, se lancer dans une activité non rentable, etc. Inversement lorsque l'intérêt individuel l'emporte sur l'intérêt collectif, le mécanisme d'incitation ne fonctionne plus, l'effet « domino » engendre alors la généralisation des impayés.

Que peut-on retenir des différentes dérives évoquées ? Il apparaît tout d'abord nécessaire de coupler l'approche collective avec la prise en compte des intérêts individuels et avec des mécanismes d'incitation individuels afin de s'assurer que tous les membres aient un intérêt personnel dans l'adhésion au groupe. En termes d'impact, les critères d'analyse quantitatifs (en termes de volumes financiers, de taux de pénétration, de taux de remboursement, etc.) doivent être complétés par des données qualitatives portant notamment sur les éventuels « coûts sociaux » de l'approche collective, ces coûts sociaux pouvant être aussi bien individuels (surendettement, déshonneur lié à l'incapacité de rembourser) que collectifs (conflits locaux). Afin d'éviter que ces coûts sociaux soient trop importants, notamment en milieu rural où l'environnement est particulièrement risqué, il semble également indispensable de renforcer la gestion collective de l'information par une gestion collective des risques (fonds de soutien, flexibilité de remboursement, solidarité collective).

Le meilleur moyen de s'assurer de la compatibilité entre intérêts individuels et collectifs consiste à laisser les groupes eux-mêmes décider de leurs propres modalités de fonctionnement. Cela permet également de limiter les problèmes de traduction et de transmission de l'information. La formation joue ici un rôle central, nous l'avons évoqué. Elle coûte cher, et c'est la raison pour laquelle elle est souvent négligée, mais en même temps c'est un moyen de faire des économies en diminuant les risques d'impayés. Si l'approche collective suscite autant d'intérêt, c'est qu'elle permet de réaliser des économies d'échelle considérables. Mais à vouloir faire trop d'économies, on risque toutefois l'effondrement général du système.

Compte tenu de l'affrontement de logiques, d'intérêts, de cultures différentes, parfois contradictoires, prétendre éviter les dérives est irréaliste (Olivier de Sardan, 1995). La meilleure attitude consiste peut-être à rechercher une adaptation permanente, ce qui exige un projet souple, ouvert, capable de réagir aux réactions du milieu. Le projet doit alors être considéré comme un processus de négociation permanent où la communication occupe un rôle central. L'appropriation et le monopole de l'information par une minorité sont une des dérives possibles. Les dispositifs de microfinance sont en fait confrontés à un dilemme récurrent : utiliser les réseaux sociaux préexistants est le meilleur moyen de parvenir à une insertion naturelle dans le tissu social local, mais on court alors le risque de reproduire les hiérarchies existantes, le projet étant détourné par une minorité, que celle-ci soit ethnique, professionnelle, sexuelle, etc., ou encore sans référence sociale et culturelle particulière. Mais ici encore le dialogue est nécessaire pour éviter les malentendus et les problèmes « d'illégitimité réciproque » (Servet, 1995). Les compromis qui peuvent se nouer entre les leaders et la « base » montrent bien que ce qui est légitime pour les populations ne l'est pas nécessairement pour l'observateur occidental, et inversement.

Bibliographie

- AGLIETTA M. et ORLÉAN A. (éd.) (1998). *La monnaie souveraine*. Paris : Odile Jacob.
- AKERLOF G. (1970). « The market for lemons », *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), avril, 488-500.
- BANQUE MONDIALE (1997a). *The Microcredit summit, feb. 2-4 1997, Declaration and plan of action*, mimeo Banque Mondiale.
- BANQUE MONDIALE (1997b). « Inventaire mondial des institutions de microfinance », *Sustainable banking with the poor*. Washington D.C. : Banque Mondiale.
- BANQUE MONDIALE (1998). « Cases Studies in microfinance. Burkina Faso : le projet de promotion du petit crédit rural », *Sustainable banking with the poor*, Washington D.C. : Banque Mondiale.
- BAUMANN E. (1999). « Société civile et micro-finance. Réflexions à partir d'exemples africains ». In : J. Blanc, I. Guérin, J.-M. Servet, D. Vallat (éds), *Rapport exclusion et liens financiers 1998-1999*. Paris : Economica.
- BAUMANN E. et SERVET J.-M. (1997). « Risque et proximité en Afrique, expériences sénégalaises ». In : B. Haudeville et M. Lelart, *Entreprises et dynamique de croissance*. Paris : Uref Aupelf, 213-226.
- BERNOUX Ph., SERVET J.-M. (1997). *La construction sociale de la confiance*. Paris : AEF/Montchrestien.
- BLANC J., GUÉRIN I., SERVET J.-M., VALLAT D. (éds) (1999). *Rapport exclusion et liens financiers 1998-1999*. Paris : Economica.
- BLOY E. et MAYOUKOU C. (1994). « Analyse du risque et intermédiation de l'épargne en Afrique subsaharienne », *African Review of money, finance and banking*, n° 81, 73-95.
- CAMARA C., FIDJESTOL R., VANDEWEERD L. (1997). *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés*. Sénégal, BCEAO, BIT-Programme d'appui aux structures mutualistes et coopératives d'épargne crédit.

- CHAO-BEROFF R. (1997). « Développer des services financiers en milieu défavorisé : le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du pays dogon ». In : H. SCHNEIDER (dir.). *Microfinance pour les pauvres*. Paris : FIDA/OCDE, 95-118.
- DESJEU D. (1998). « L'argent du lignage », colloque *Les sciences sociales et l'argent*, École supérieure de Commerce de Paris, 22-24 septembre.
- DIARRE DOKA M. (1998). « Femmes et microcrédit au niger : le petit crédit ». In : PREISWERK Y. (dir.) (1998). *Les silences pudiques de l'économie*. Genève : IUED/UNESCO, 195-207.
- DOLIGEZ F. (1996). « Études comparées de l'impact économique des systèmes de crédit rural », *Revue Tiers Monde*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars.
- DOLIGEZ F. (1996). *Étude d'impact du crédit rural de Guinée, Rapport de synthèse*, avril, IRAM, Paris, 54 p.
- DOLIGEZ F., LE BISSONNAIS A. (1996). *Étude bibliographique*, Programme régional d'appui aux opérations de crédit décentralisé, Étude financement et développement, Ministère de la Coopération, juin. Paris : IRAM 46 p.
- DOLIGEZ F., GENTIL D. (1996). *Suivi-évaluation, recherche opérationnelle et plan de développement à moyen terme, Fececam-Bénin*, octobre. Paris : IRAM, 82 p.
- DOZON J.-P. (1991). « Le dilemme connaissance action : le développement comme champ politique local », *Revue de l'APAD*, n° 81, 14-18.
- DUPUY C. (1990). « Les associations villageoises au Sénégal : fonctions économiques et modalités de financement », *Revue Tiers-Monde*, t. XXXI, n° 8, 122, avril-juin.
- HERNANDEZ E.M. (1996). « L'entrepreneur informel africain et le concept de gestion éco-sociale », *Note de Recherche UREF/AUPELF*. Paris : Agence Francophone pour l'enseignement supérieur et la recherche, n° 896, 54.
- HUPPI M. et FEDER G. (1990). « The role of groups and credit cooperatives in rural lending », *World Bank Economic Review*, septembre.
- FOURNIER Y. et GENTIL D. (1993). *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Épargne et crédit en Afrique*. Paris : Éditions Syros, collection des ateliers du développement, 271 p.
- GUÉRIN I. (1997). *Étude de la convention « Crédits rotatifs » sur la région Centre-Ouest du Sénégal*. 3 tomes, AFVP/Centre Walras, 62 p., 82 p., 31 p.
- GUÉRIN I. (1998a). « Le crédit au féminin, l'expérience du Crédit Mutuel du Sénégal ». In : SERVET, VALLAT (1998). *Rapport Exclusion et Liens Financiers*. Paris : AEF/Montchrestien, 77-91.
- GUÉRIN I. (1998). « Le crédit au féminin : regards Nord Sud », *Techniques Financières et Développement*, n° 51, juin-juillet, 44-53.
- GUÉRIN I. (1999). « Le dilemme proximité viabilité en microfinance : confiance et partenariats », *Revue Savings and Development*, n° 2, juillet, 147-169
- KLÉBER Ch. (1999). « Bilan d'une expérience de crédit rural décentralisé au Vietnam : le cas du programme fleuve rouge au Cambodge ». In : Blanc *et al.*, *op. cit.*, 102-110.
- LAPENU C. (1999). « Le système financier rural indonésien : des liens financiers au service du développement rural ». In : Blanc *et al.*, *op. cit.*, 119-129.
- LAPENU C., ZELLER M., SHARMA M. (1999). « Constraints of Market Failures and Rural Poverty for Micro-Finance Institutions : How Innovations can Increase Outreach and Sustainability », *BMZ report, part II, Institutional-level Analysis*, Washington DC : IFPRI.
- MAC GUIRE P., CONROY J.-D. (1997). « Partenariats banques-ONG et coût du crédit collectif aux population pauvres : exemples de l'Inde et des Philippines ». In : H. SCHNEIDER (dir.). *Microfinance pour les pauvres*. Paris : FIDA/OCDE, 79-94.
- MARIE A. (éd.) (1995). *L'Afrique des individus*. Paris : Karthala.
- MAGA MAAZOU A. (1998). « Le crédit individuel Adashen-Mata. Niger ». In : PREISWERK Y. (dir.) (1998). *Les silences pudiques de l'économie*. Genève : IUED/UNESCO, 207-212.
- OLIVIER DE SARDAN J.P. (1995). *Anthropologie et développement, essai en socio-anthropologie du changement social*. Paris : Karthala, 221 p.

Systèmes de microfinance et gestion de l'information

- POSTLEWAITE (1988). « Asymmetric information ». In : J. EATWELL, M. MILGATE, P. NEWMAN (eds). *The New Palgrave, a dictionary of economics*, vol. 1. London : Mac Millan Press, 133-135.
- PREISWERK Y. (dir.) (1998). *Les silences pudiques de l'économie*. Genève : IUED/UNESCO, 280 p.
- SALSZBRUNN M. (1996). « Leaders paysans et autorités religieuses comme courtiers du développement en milieu rural sénégalais », *APAD*, n° 8, 11, mai, 108-124.
- SCHNEIDER H. (dir.) (1997). *Microfinance pour les pauvres*. Paris : FIDA/OCDE.
- SERVET J.-M. (1994). « La confiance, un facteur décisif de la mobilisation de l'épargne », *Note de recherche UREF-AUPELF*. Paris : Agence Francophone pour l'enseignement supérieur et la recherche, n° 94-41.
- SERVET J.-M. (dir.) (1995). *Épargne et liens sociaux, études comparées d'informalités financières*. Paris : AEF/Montchrestien.
- SERVET J.-M. (1997). « Les limites du partenariat dans la mise en place et le développement de systèmes financiers décentralisés au sud - modèle démocratique du marché versus hiérarchie ». In : *Rapport moral sur l'argent dans le Monde 1997*. Paris : AEF/Montchrestien, 399-416.
- SERVET J.-M. et VALLAT D. (éd.) (1998). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*. Paris : AEF/Monchrestien.
- STIGLITZ et WEISS (1981). « Credit rationing in market with imperfect information », *American Economic Review*, n° 71, juin, 393-410.

Annexes

Annexe 1. Bilan du projet féminin du Crédit Mutuel du Sénégal en décembre 1997 :

Ce programme a été mis en place en 1994 par le Crédit Mutuel du Sénégal en partenariat avec le Fond Européen de Développement et la Fédération des groupements de promotion féminine du Sénégal.

Nombre cumulé de crédits accordés aux groupes (depuis août 1994, date de mise en place du projet)	1513 Certains groupes ont bénéficié deux, voire trois fois du crédit, le nombre de groupes bénéficiaires peut être évalué à 1 000 et le nombre de femmes bénéficiaires à 50 000 (on compte en moyenne 50 femmes par groupe)
Montant cumulé de crédits	482,2 millions F CFA
Encours de crédits	115,4 millions F CFA
Fonds de garantie	76 millions F CFA part de la fédération : 45, 5 millions F CFA, soit 60% part du fonds européen de développement : 30, 5 millions F CFA, soit 40%
Enveloppe de crédit	134 millions F CFA, ce qui équivaut à une prise de risque de 43% cette proportion varie selon les départements : elle atteint 100% dans les départements qui font preuve d'excellents remboursements, contre 0% dans ceux où il y a sans cesse des retards

Source : Crédit Mutuel du Sénégal, Documents comptables, décembre 1997.

Modalités du crédit :

Montant	250 000 et 2 millions de francs CFA
Montant individuel	varie entre 5 000 et 50 000 francs CFA (selon la taille des groupes et le mode d'attribution)
Durée	6 mois
Taux d'intérêt	de 2% par mois sur le montant restant dû
Remboursement	mensuel ou bimensuel avec différé d'un mois selon les zones,
Taux de rotation du crédit par groupe	varie entre six mois et deux ans.

Source : Crédit Mutuel du Sénégal, Documents comptables, décembre 1997.

Annexe 2. Bilan du PPCR en 1996

Le PPCR a été mis en place en 1988 dans la région du Yatenga par le CIRAD (Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement) et l'ONG Sahel Action, avec le soutien de la Caisse Centrale de Coopération Économique française

	1992	1993	1994	1995
Nombre de prêts octroyés	3 890	6 758	14 270	25 000
Volume de prêts (en millions de francs CFA)	98	131	325	835
Montant moyen des prêts	24 430	19 478	24 680	29 613
Encours moyen de prêts	47,9	95,2	262,6	600
Volume d'arriérés	5,2	4,2	6,7	14
Taux d'impayés	10,2%	3,2%	1,8%	2,3%

Source : Service réseau PPCR 1996. Banque mondiale (1998). « Cases Studies in microfinance. Burkina Faso : le projet de promotion du petit crédit rural », *Sustainable banking with the poor*, Washington D.C.

Annexe 3. Comparaison des institutions accordant des prêts individuels et des prêts collectifs

	Prêts individuels	Groupes de 2-10 personnes (groupes solidaires)	Groupes de 11-50 personnes (banques villageoises, groupes d'auto-assistance)
Nombre d'institutions	60	42	69
Date de création	1971 (moyenne)	1982	1980
	1983 (médiane)	1987	1985
% de ressources provenant de bailleurs de fonds	44%	57%	69%
	26%	62%	95%
% de ressources provenant de dépôts	28%	13%	11%
	0%	0%	0%
% de clientèle féminine	41%	66%	68%
	40%	58%	75%
% de clientèle urbaine	68%	51%	28%
	80%	51%	15%
Montant des prêts	1 014 \$	745 \$	341 \$
	747 \$	415 \$	107 \$
Taux d'impayés déclarés	9%	12%	17%
	5%	7%	15%

Source : Banque Mondiale, « Inventaire mondial des institutions de microfinance », *Sustainable banking with the poor*, janvier 1997.

Asymétrie de l'information et émergence des organisations de micro-finance

Jean Raymond Dirat,
Université Marien Ngouabi, Brazzaville

Introduction

Pendant les années 60 et 70, l'espoir d'une croissance rapide, de l'emploi notamment, était fondé sur le développement d'un secteur moderne dans beaucoup de pays en voie de développement (PVD). La stratégie de croissance qui reposait, entre autres, sur l'interventionnisme et l'extension du secteur public et parapublic, explique la mise en place d'un cadre réglementaire contraignant pour l'entreprise privée (formelle et informelle) dans de nombreux pays.

La crise financière et les politiques d'ajustement structurel des années 80 ont contribué à l'arrêt des investissements dans le secteur public et à l'accélération du chômage dans beaucoup de PVD. En raison de ces difficultés, on a fait des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) du secteur privé, le pan de l'économie porteur de la croissance potentielle. Les petites et moyennes entreprises rencontrent cependant de nombreuses entraves à leur développement. Parmi ces entraves, le manque de moyens de financement (l'exclusion des micro et PME du crédit bancaire) est l'un des facteurs les plus évoqués par les petits entrepreneurs pour justifier les obstacles à la croissance de leurs unités de production. La production et le traitement de l'information nous semblent au cœur de l'exclusion des MPME du crédit bancaire et de la prise en charge de ces unités de production par les institutions de micro finance (IMF).

Pour établir l'incapacité des banquiers classiques à résoudre le problème de l'information asymétrique nous exploiterons les résultats d'une enquête réalisée auprès de 102 PME. Une autre enquête ainsi qu'une étude documentaire serviront à montrer la compétence des IMF, grâce à la mobilisation des mécanismes relevant de la confiance, dans la production des informations fiables qui sont la clé de leur succès dans le financement des MPME.

1. Les banques africaines et l'asymétrie de l'information

Cette section commencera par un rappel des fonctions des intermédiaires financiers (IF). Ces fonctions seront ensuite confrontées aux réalités du terrain, au Congo notamment.

1.1. Les fondements de l'existence des banques

Selon la conceptualisation de Gurley et Shaw (1960) il existe deux modalités de financement de l'économie. Il y a d'une part la « self-finance » qui implique un financement des dépenses par les ressources propres (autofinancement); d'autre part, l'« external-finance », nécessitant l'appel à des capitaux extérieurs à l'unité de dépense.

L'« external-finance » peut prendre l'une de deux modalités suivantes :

1° Les unités de dépense en déficit de financement peuvent emprunter directement auprès des unités de dépense en surplus de financement. Ces dernières obtiennent ainsi des actifs financiers à partir des titres de dette directe. C'est la « directe-finance ».

2° Le transfert direct des ressources d'épargne des agents en excédent aux agents en déficit de financement n'est cependant pas toujours facile. Ces deux catégories d'agents

éprouvent en effet des préférences contradictoires pour la liquidité : la volonté de prêter à court terme pour les premiers, et la volonté d'emprunter à long terme pour les seconds. Si aucun autre agent économique ne venait lever ce désaccord en adaptant ces désirs contradictoires, l'investissement puis la croissance seraient compromis.

En sus de ces difficultés de transfert des ressources, le fonctionnement du marché est à l'origine de coûts de transaction. Les coûts liés à la recherche de l'information (la fixation du juste prix), à la signature des contrats et à l'incertitude (répercussion des variations des prix, protection contre la défaillance d'un fournisseur) sont les principaux inconvénients associés à la coordination des activités économiques par le marché. Les IF, en tant que firmes, internalisent ces coûts.

Les intermédiaires financiers (IF) sont ainsi ces agents qui s'interposent entre les unités de dépense excédentaires et déficitaires. Au cours de ce financement indirect, les unités de dépenses excédentaires acquièrent des créances sur les IF dont la principale fonction est, selon Gurley et Shaw... « d'acheter les titres primaires aux emprunteurs ultimes et d'émettre de la dette indirecte pour les prêteurs ultimes » (cité par P. LLau *et al.*, 1974, p. 169). Les IF ont donc pour fonction de transformer la dette primaire en dette indirecte pour le portefeuille des prêteurs ultimes. Par cette fonction, les IF contribuent à trouver des emplois efficaces aux revenus accrus des agents à capacité de financement. Ils offrent concomitamment une gamme plus étendue de modes de financement aux agents à besoin de financement.

Ces modes de financement permettent d'adapter plus étroitement des particularités de l'opération envisagée à la forme de dette contractée, levant ainsi la contrainte budgétaire. En diminuant les risques des opérations réalisées et en assurant l'efficacité des fonds, le rôle des IF apparaît considérable dans la réalisation de la croissance économique. Par leur action dans le processus épargne – investissement, les IF « élèvent le taux d'épargne et le taux d'investissement en empêchant que les unités en surplus ne dépensent tout leur revenu en consommation ou que les unités en déficit n'accroissent pas leurs investissements. En leur absence on ne peut investir plus que son épargne propre... En procédant à une allocation optimum des épargnes rares parmi les opportunités d'investissement, les intermédiaires financiers constituent une pièce maîtresse du financement de l'activité » (Gurley et Shaw, cité par Biacabe 1962, p. 644).

Au terme de cette première conceptualisation, l'intermédiation financière a donc pour fonction de remédier aux limites de la finance directe (préférences contradictoires des prêteurs et des emprunteurs quant à la liquidité, le fait que les prix ne soient pas le reflet de toute l'information détenue par tous les agents).

Avec la nouvelle théorie de l'intermédiation financière (Chevalier-Farat, 1992) qui examine la raison d'être des banques et leur spécificité, d'autres fonctions sont assignées à l'intermédiation financière. Au titre de ces fonctions, on peut citer la réduction des coûts de transaction (Williamson 1987 ; Diatkine, 1993). En effet les intermédiaires financiers (IF) internalisent les frais relatifs à la surveillance des émetteurs de titres, le démarchage des prêteurs, ceux portant sur l'information relative aux caractéristiques et risques des titres émis... Ils se forment ainsi une véritable compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs et se substituent ainsi au marché des capitaux.

1.2. L'échec d'une mission : l'exclusion des MPME du crédit bancaire

Au Nord comme au Sud, les entreprises sont généralement considérées comme des agents structurellement à besoin de financement. Pour assurer leur croissance, elles ont besoin de ressources extérieures. Dans les pays en voie de développement, en matière de financement des PME particulièrement, quel est le poids du crédit bancaire dans leurs ressources ? Le système bancaire ne constitue-t-il pas un levier de la croissance pour les PME ?

1.2.1. LE FINANCEMENT DE LA CRÉATION DES PME

Les entreprises sont dans la partition du système de financement des emprunteurs nets. En Afrique au Sud du Sahara, leur besoin est rarement satisfait par le marché financier qui n'existe quasiment pas dans beaucoup de pays. Pour le satisfaire, quand leurs ressources

Asymétrie de l'information et émergence des organisations de micro-finance

propres sont insuffisantes, elles s'adressent au système bancaire. Au Congo, la participation des établissements de crédit au financement du développement est très faible, comme en témoigne le faible poids des crédits à moyen et long terme dans le total des crédits à l'économie (cf. Dirat, 1991). Plus particulièrement pour la création des PME au Congo, le financement de l'institut d'émission (BEAC) via le réescompte des effets des banques de second rang est dérisoire. En effet, une étude rétrospective (Mayoukou, 1996) montre que, sur la période 1980-1988, la Banque Commerciale Congolaise (BCC), première banque de la place pendant la période, avait agréé seulement 6 des 51 demandes de financement de projets de création d'entreprises qu'elle avait reçues. Selon la BCC, 95 % de ces demandes de crédits étaient rejetées parce que leurs promoteurs étaient incapables de fournir les garanties exigées. La même étude atteste que la Banque Nationale de Développement du Congo (BNDC) avait refinancé à la BEAC à peine 10 projets de création d'entreprises entre 1981 et 1988. Grâce à des lignes de crédit de la Banque Africaine de Développement (BAD) (3 500 000 UC, soit 9 997 500 000 F CFA) et de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) (300 000 000 F CFA), la BNDC a contribué à la création de 17 entreprises seulement pendant la période 1980-1996. Enfin l'État congolais, via l'une de ces deux structures d'appui à l'entrepreneuriat, le Fonds de Garantie et de Soutien aux Petites et Moyennes Entreprises (FGS), n'a garanti depuis 1986, date de sa création, que deux projets pour un montant de 152,4 millions de F CFA.

Au-delà de l'étude documentaire, nous avons procédé à une étude de terrain qui confirme ces résultats décevants.

Tableau 1. Proportion de demande de crédit à la création d'entreprise

	Nombre de réponses		
	Pointe-Noire	Brazzaville	Total*
Crédit bancaire	6	5	11 (6,3)
Aide familiale	4	17	21 (12,3)
Épargne tontinière	5	16	9 (5,2)
Autres Épargnes	33	71	104 (60,1)
Indemnité de licenciement	–	3	3
Usurier	4	1	5
Amis	3	–	3
Crédit fournisseur	1	– 1	
Apport de la maison mère	1	–	1
Total	60	113	173 (100)

Source : construit à partir de l'enquête 1998.

* Les chiffres entre parenthèses représentent les pourcentages.

Le tableau ci-dessus confirme, avec moins de 7 % le caractère marginal du financement bancaire de l'entrepreneuriat. Il apparaît que c'est l'autofinancement (épargne personnelle, 60 %) qui occupe la part du lion dans les ressources à la création des entreprises.

Certains auteurs justifient l'importance de l'autofinancement dans les pays en voie de développement, et donc au Congo en particulier, avec l'hypothèse de la complémentarité entre actifs physiques et monétaires (McKinnon, 1973). En effet, dans un environnement caractérisé par la difficulté d'accès au crédit bancaire, pour réaliser une dépense d'investissement, un agent économique va épargner une partie de son revenu. La monnaie étant l'unique actif monétaire, cette épargne va prendre la forme d'une accumulation des encaisses

monétaires. C'est cette accumulation des encaisses monétaires qui permettra à terme l'investissement projeté.

On peut donc admettre que le ratio moyen des encaisses monétaires au revenu est une fonction croissante du taux désiré d'accumulation du capital, c'est-à-dire que l'autofinancement est une condition indispensable à la réalisation des investissements dans les pays en voie de développement.

L'effort personnel est complété par les financements de proximité (parents, amis, tontines) qui représentent avec 20,95 % la deuxième source de financement des PME. Avec cette place relativement meilleure du financement de proximité par rapport au crédit bancaire, on peut penser avec J.M. Servet (1996, p. 48) que « les pratiques financières les plus efficaces sont celles où la confiance née de la proximité est forte et par conséquent le degré d'information (ou de croyance admise comme telle) important ».

La faible contribution du système bancaire à l'émergence de l'entrepreneuriat n'est pas spécifique au Congo. Une étude menée à Toumodi en Côte-d'Ivoire arrive à un résultat identique (Fauré, 1992, pp. 17-20). Sur un échantillon de 106 entrepreneurs enquêtés, deux seulement affirment avoir bénéficié d'un prêt au démarrage de leurs entreprises. Au niveau national, l'État ivoirien constate que parmi 41 PME, six seulement ont bénéficié de concours bancaires au moment de leur lancement. Cette marginalisation des concours bancaires se justifie, selon nos entretiens auprès des banquiers congolais, par le manque de garantie, l'absence d'informations précises sur l'emprunteur, l'insuffisance des éléments comptables fournis pour l'évaluation du projet...

1.2.2. LE FINANCEMENT DE LA CROISSANCE DES PME

Au-delà de la période de lancement, les MPE-PME ont toujours besoin de financement bancaire. Le tableau ci-après minore vraisemblablement, même avec 58,4 % d'entrepreneurs ayant déjà demandé un crédit bancaire, ce besoin.

Tableau 2. Expression des besoins de financement bancaire des PME en activité

	Nombre de réponses		
	Pointe-Noire	Brazzaville	Total
Entreprises ayant demandé un crédit	25	34	59 (58,4)
Entreprises n'ayant pas demandé de crédit	17	25	42 (41,6)
Total	42	59	101 (100)

Source : construit à partir de l'enquête 1998.

* Les chiffres entre parenthèses représentent les pourcentages

En effet, beaucoup de promoteurs procèdent à leur auto-disqualification des services bancaires. En réalité, ils ne remplissent pas les critères d'éligibilité au crédit bancaire. En d'autres termes, le défaut de présentation du compte d'exploitation prévisionnel et des bilans des exercices passés prive les banquiers des éléments indispensables à la production des informations nécessaires à l'appréciation de la viabilité des PME. Conscients de leur non-conformité aux exigences bancaires, les PME s'excluent ainsi de leurs services qui sont inadaptes à leurs conditions. Ils pensent que la « banque ne s'intéresse pas à eux » et ils la lui rendent eux aussi, à travers le non dépôt de demandes de crédit. Quelques promoteurs pensent, il est vrai, qu'ils n'ont pas besoin de concours bancaires et les considèrent comme une « source de problèmes ». Une analyse un peu approfondie montre que cette catégorie regorge généralement de PME peu dynamiques qui se contentent du statut quo.

Pendant la période de croissance, si nous assimilons la non demande de crédit à l'hypothèse d'une exclusion d'office du crédit, le taux de demandes de crédit agréées (23,52 %), bien qu'en augmentation, reste insuffisant.

Tableau 3. Relations banques - PME : l'éviction à l'extension des PME

	Nombre de réponses		
	Pointe-Noire	Brazzaville	Total*
Demandes acceptées	14	10	24 (23,52)
Demandes rejetées	9	23	32 (31,37)
Exclusion d'office	17	25	42 (41,17)
Sans réponse	-	4	4 (3,92)
Total	40	62	102 (100)

Source : construit à partir de l'enquête 1998.

* Les chiffres entre parenthèses représentent les pourcentages.

En définitive, il apparaît clairement, tant à la création qu'à la croissance, que les PME (entrepreneurs populaires) sont évincées du crédit bancaire. Elles n'ont pas accès à la liquidité de l'institution bancaire qui arrive difficilement à gérer l'information et les risques sur ces entités économiques. Pour contourner cet obstacle et assurer la promotion des micro et PME populaires, celles-ci ont de plus en plus recours à des IMF. Quelles sont les spécificités qui expliquent l'émergence/l'éclosion de ces nouvelles structures dans les pays d'Afrique subsaharienne ? Et on est en droit de se poser la question de savoir comment concilier les considérations sociales qui sont à l'origine de ces institutions et leur nécessaire pérennité financière ?

2. Le recours aux IMF : une alternative au financement des MPME

L'intermédiation financière officielle est insuffisante. Ce sont ses carences qui sont à l'origine d'une prolifération d'informalités financières (tontines mutuelles, banquiers ambulants, usuriers, etc.). En raison des limites intrinsèques des institutions financières informelles (horizon trop court pour autoriser un allongement des crédits) et de la pression de l'État et/ou des bailleurs de fonds internationaux en faveur de l'institutionnalisation des structures existantes, on assiste un peu partout en Afrique à l'éclosion des IMF. On peut les définir comme un ensemble varié de mutuelles d'épargne et de crédit, organisées selon le modèle des caisses Desjardins ou de la Grameen bank, et des projets d'appui à l'entrepreneuriat comportant un volet crédit. Dans la dernière partie de cet article nous justifierons les IMF en tant que structure économique compétitive par rapport aux banques classiques, productrices d'informations fiables.

2.1. La viabilité des institutions et la production des informations

Les IMF en leur qualité d'institution financière mutualiste sont des coalitions de courtiers en information. On peut justifier la fiabilité des informations qu'elles produisent avec le modèle de Ramakrishnan et Thakor (1984). En effet, pour faire face aux situations de forte incertitude, les auteurs préconisent le regroupement des spécialistes et l'usage par ces derniers de leur jugement personnel afin de produire des informations fiables. Les spécialistes sont précisément des personnes qui ont une longue expérience dans l'exercice d'un métier donné. Le recours à leur jugement personnel n'est donc pas arbitraire. Il signifie plutôt la mobilisation du stock d'informations personnelles du spécialiste pour réduire la réalisation de sélection adverse.

La coalition est un moyen qui permet de se prémunir contre les informations cachées des candidats au crédit. Ce n'est cependant pas l'unique type de risque auquel est exposé l'institution mutualiste de crédit. Elle doit se garder du risque moral. Pour rendre la coalition viable, Ramakrishnan et Thakor lui associent des mécanismes d'incitation à l'effort dont :

– *Une procédure de consolidation : information publique*

La procédure de consolidation passe par la création d'un comité de contrôle propre à chaque membre au sein de la coalition. Au titre de cette convention, chaque membre du groupement contrôle un entrepreneur. Pour compenser les coûts résultant de cette surveillance, chaque contrôleur a accès aux informations obtenues par les autres membres constituant la banque mutuelle à l'occasion de leur activité de contrôle. Cette production collective d'informations donne à chaque membre une rémunération fixe s'il fournit un effort maximum.

– *La Horizontal Effort Allocation (HEA)*

La viabilité d'une coalition du type IF mutualiste peut aussi être obtenue par le recours à l'autodiscipline. Celle-ci peut résulter d'une disposition particulière : la HEA selon Ramakrishnan et Thakor. Cette procédure alternative à la consolidation permet d'exiger de chaque membre de la coalition un effort maximum d'évaluation. Ainsi, si la coalition a N membres, chacun d'eux devra fournir 1/N unité d'effort pour l'évaluation d'une firme. Les tâches d'évaluation devront être parfaitement divisibles et chacun des participants devra mettre à la disposition de la coalition les compétences propres à son métier. C'est donc la mise en commun des compétences, la divisibilité du travail et sa réalisation dans N firmes par les N membres de la coalition qui garantissent l'effort maximum de chacun. Pour garantir la conservation des intérêts communs, on peut ajouter à cette procédure des règles telles que l'existence de sanctions pécuniaires en cas de sortie de la coalition, la contingence des bénéfices des membres de la coalition à l'effort fourni pour que le résultat soit atteint. C'est pour satisfaire cette condition que sur le terrain, les experts des institutions financières mutualistes sont souvent des membres fondateurs et des détenteurs de capitaux (bailleurs de fonds, fournisseurs de subventions).

C'est conformément à cette logique de coalition qu'à la Caisse Féminine de Crédit Mutuel (CFCM) les femmes commerçantes, maraîchères, etc. se sont regroupées pour gérer elles-mêmes leur outil de crédit. À la Mutuelle Congolaise d'Épargne et de Crédit (MUCODEC), à l'origine au moins, les populations rurales, aidées par des Cadres du Ministère du Développement Rural et du Crédit Mutuel International, se sont aussi regroupées afin d'accéder aux vertus de l'épargne et du crédit. Plus récemment encore, pour assurer la relance de ses activités, le Forum des Jeunes Entrepreneurs de Comafrique (FJEC) a été à la base, à travers ses clubs d'investissement, de la création d'un Fonds de Garantie des entrepreneurs brazzavillois. À travers cet outil de développement, les entrepreneurs, propriétaires du Fonds de Garantie, peuvent pallier l'insuffisance de leur garantie personnelle et accéder au crédit bancaire.

2.2. La Confiance, la relation de clientèle et le développement des institutions

Ramakrishnan et Thakor donnent les conditions qui assurent l'exclusion de tout passager clandestin au sein de la coalition. Les notions d'expertise et de contrôle « technique » doivent être cependant complétées par celle de confiance des acteurs pour fournir des informations fiables. Enfin, le modèle précédent ne fournit aucune analyse de la possible asymétrie d'information existant entre la banque mutualiste et les entrepreneurs non membres de la coalition. Il se pose donc la question de savoir comment acquérir l'information privée sur les entrepreneurs-emprunteurs ?

Dans les relations financières la confiance, dont les fondements sont la proximité, la croyance et la mémoire, est mobilisée pour éliminer les comportements opportunistes. En effet, la confiance permet dans les relations de coopération d'aller au-delà de la rationalité économique pure. Les conflits d'intérêts entre acteurs de la coopération sont solutionnés par le contrat, le serment. L'efficacité de ces arrangements est subordonnée à l'appartenance des partenaires à la même communauté juridique, religieuse, culturelle. Grâce à la dimension mémoire, c'est-à-dire à la prise en compte du temps, la répétition des opérations financières permet aux acteurs de connaître les règles du jeu ainsi que les sanctions éventuelles dans l'hypothèse où une des parties se comporte en tireur au flanc. La réputation que les uns et les

Asymétrie de l'information et émergence des organisations de micro-finance

autres tirent de ce jeu répété, c'est-à-dire la relation de clientèle, constitue un moyen pour la banque de traiter l'asymétrie de l'information. En effet, les entrepreneurs qui collaborent pour former une mutuelle financière possèdent un stock d'informations privées sur la communauté marchande correspondante. Ils mettent donc à la disposition de leur institution une mémoire informationnelle réactualisable en fonction de l'évolution du marché. « La réputation et l'accumulation d'informations privées constituent des incitations pour la banque à prendre un engagement spécifique sur les conditions de taux offertes aux firmes emprunteuses au cours des périodes ultérieures » (Yonnet, p. 19).

C'est grâce à tous ces mécanismes que la MUCODEC a connu une évolution impressionnante de son niveau d'activité.

Tableau 4. Indicateur de croissance de la MUCODEC

	1991	1992	1993	1994	1995	1996 ^E	1997 ^P
Encours crédit millions FCFA	196	316	403	483	627	1 123	2 250
Volume d'épargne	543	916	1 515	2 297	3 331	5 779	9 000
Caisses	39	43	51	50	48	45	48
Sociétariat	8 602	24 981	35 150	45 074	56 561	69 454	85 000

Source : documents MUCODEC, P = prévision, E = estimation.

Les résultats satisfaisants de cette institution en matière d'épargne et de sociétariat sont obtenus, entre autres, grâce à la mobilisation de la confiance des populations congolaises. Au-delà de la description, cette confiance est prouvée à partir des résultats d'une enquête réalisée auprès de 458 individus. Elle montre que les sociétaires de la MUCODEC déclarent avoir confiance, dans leur quasi totalité, dans leur institution. Quand on les interroge sur les fondements de cette confiance, il apparaît que la connaissance des gestionnaires, des types de crédit et l'accès à la liquidité représentent chacune 62,5 % des réponses. Si l'on tient compte du fait que 100 % des sociétaires connaissent les règles du jeu (la sanction en cas de défaut de remboursement du crédit), on peut déduire la priorité des considérations touchant à la croyance dans les liens de confiance entre la MUCODEC et ses propriétaires.

À côté de ces liens forts entre les parties en présence, il existe cependant un paradoxe. Les types de crédit offerts par la MUCODEC sont vraisemblablement familiers à ces sociétaires. Cependant, les sociétaires ne sollicitent pas assez ces services. Ce manque d'engouement pour le crédit est-il la traduction du manque d'esprit d'entreprise de la part des congolais ou d'un manque de professionnalisme des animateurs de cette structure dans le domaine du crédit ?

En dépit du nombre soutenu d'adhésions et de la progression constante de l'épargne, qui traduisent la confiance des congolais vis-à-vis de la MUCODEC, ce mouvement n'est pas encore autonome financièrement. Comme le montre le tableau ci-après, la MUCODEC ne génère pas encore suffisamment de recettes pour couvrir ses dépenses totales, ni même ses dépenses de fonctionnement.

Grâce aux subventions du Centre International du Crédit Mutuel et de la Mission FAC, la MUCODEC réussit déjà à être rentable. Cette marche vers la rentabilité n'est pas spécifique au Congo. Elle est manifeste également en Afrique de l'Ouest. C'est ainsi que les IMF maliennes suivantes : Kafo Jiginew, l'Union des Caisses d'Épargne et de Crédit, les Caisses villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées du Pays Dogon, sont toutes rentables. En 1997, par exemple, leurs résultats nets étaient respectivement de 249, 86 et 32 millions de F CFA (BCEAO-BIT, 1998).

Ces efforts doivent être renforcés. À la MUCODEC, le faible coefficient de transformation des dépôts en crédits montre que cette structure subit un véritable coût d'opportunité en

Tableau 5. Lien de confiance à la MUCODEC

	Nombre de réponses		
	Oui (%)	Non (%)	Sans réponse (%)
Avez-vous confiance	85	15	0
Fondement de confiance			
– connaissance du gérant	62,5	37,5	0
– connaissance des produits d'épargne	50	37,5	12,5
– connaissance des sanctions	100	0	0
– connaissance des types de crédit	62,5	25	12,5
– accès à la liquidité	62,5	37,5	0
– demande de crédits	37,5	62,5	0
– bons souvenirs	37,5	0	62,5

Source : pré-enquête, 1999.

Tableau 6. Indicateurs de pérennité financière

	1994	1995	1996	1997
A ₁	66,64 %	74,8 %	72,89	
A ₂	45,99 %	52,90 %	52,69 %	
Taux d'engagement	21 %	18 %	19,4 %	21,3 %
Bénéfice millions FCFA	65	113	112	184
Trésorerie	1 999	3 056	4 609	–

Source : documents MUCODEC.

A₁ = Autofinancement/dépenses de fonctionnement ;

A₂ = Autofinancement/ensemble des dépenses.

plaçant environ 74 % de ses dépôts à la BEAC au taux annuel de 5 %, alors que son taux d'intérêt débiteur est présentement de 24 % par an. Elle devra logiquement s'investir davantage dans le domaine du crédit pour mieux utiliser ses excédents de trésorerie qui sont stérilisés à la Banque Centrale.

Conclusion

Dans les Pays en Voie de Développement d'Afrique subsaharienne en particulier, les systèmes bancaires officiels se sont dotés de réglementations (conditions de crédit) inaccessibles aux micro-entreprises. En effet, les micro-entreprises sont caractérisées par l'absence et/ou le manque de documents comptables fiables indispensables à l'appréciation de la rentabilité et des risques associés à leurs projets d'investissement. Comme le banquier ne possède pas toute l'information relative à l'évaluation des micro-projets, il les exclut de son portefeuille. Concrètement, ce rationnement du crédit traduit l'incapacité des banquiers orthodoxes à apprécier les risques liés aux projets des petits entrepreneurs, c'est-à-dire à résoudre le problème d'asymétrie d'information.

A partir de l'expérience de la MUCODEC, les IMF apparaissent théoriquement comme une réponse à cette exclusion des petits entrepreneurs des vertus de l'intermédiation financière. Mieux que le marché et les banquiers classiques, ces institutions sont productrices

à moindre coût d'information, les IMF assurent ainsi avec efficacité la liquidité pour les petits entrepreneurs. Les organisations de microfinance réalisent à meilleur compte cette fonction de production de l'information grâce :

– aux proximités professionnelles des prêteurs et des emprunteurs (l'appartenance des gestionnaires des organisations de microfinance au même corps de métier que les emprunteurs). Pour acquérir une information réputée privée et coûteuse, les sociétaires de ces organisations constituent ainsi des coalitions ;

– aux proximités géographiques et culturelles, c'est-à-dire aux mécanismes relevant de la confiance. Cette information sert à révéler les bons projets. Pour améliorer leur performance, les organisations de microfinance se sont dotées de modalités de contrôle et d'incitation à l'effort (caution solidaire, reconduction du crédit en cas de parcours sans faute, diversification des produits).

C'est ainsi que la MUCODEC en particulier a atteint un bon niveau de développement de ses activités. Sans renoncer formellement à sa fonction sociale, elle recherche déjà la rentabilité financière de ses activités et la pérennité financière. Dans ce processus, les IMF semblent voués à rechercher systématiquement le profit. Et il s'opère une sorte de « glissement » des objectifs de ces institutions au détriment de leurs populations cibles. Aussi, la MUCODEC, qui était à son origine un instrument financier pour les populations rurales, les a déjà remplacées par les populations urbaines. Au sein du milieu urbain, on note encore une inclinaison de l'institution non pas vers les pauvres (artisans, petits commerçants, maraîchers...) mais vers ceux qui ont des revenus moyens (les fonctionnaires) et qui sont susceptibles d'être pris en compte par les banques classiques. La MUCODEC s'est-elle dotée de garde-fous pour faire face aux nouveaux risques associés à ces nouveaux clients ? Plus fondamentalement, dans la perspective d'une recherche systématique de la pérennité financière, le problème de l'accès de tous aux bienfaits de l'épargne et du crédit ne reste-t-il pas à résoudre ? Nos avons montré dans le cas de la MUCODEC que la recherche de la viabilité fait apparaître un certain nombre de paradoxes. Dans ces conditions, que devra faire l'Etat dans la politique d'institutionnalisation des IMF pour faciliter leur pérennisation ?

Bibliographie

- BIACABE P. (1962). « Intermédiation financière, comptabilité nationale et théorie monétaire ». *Revue de Sciences Financière*, 4, 597-656.
- BCEAO-BIT (1998) : *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés*, 1996-1997, Mali.
- CHEVALIER-FARAT T. (1992). « Pourquoi les banques ? » *Revue d'Économie Politique*, 102, sept-oct.
- DIATKINE S. (1993). « Néoinstitutionnalisme et théorie contemporaine de l'intermédiation financière ». *Revue d'Économie Financière*.
- DIRAT J.R. (1991). « La répression financière au Congo ». *Annales de l'Université Marien Ngouabi*, Série Économie et Gestion, 1, 28-44.
- DIRAT J.R. (1999) : Structures décentralisées d'appui à l'entrepreneuriat : l'expérience des ONG de financement au Congo, in N. Van Chan, G. Hirsch, B. Ponson, *Mondialisation et Partenariat d'Entreprises*. L'Harmattan-AUPELF, 1999, 191-205.
- EBER N. (1993). « Relation de clientèle et concurrence sur les marchés bancaires ». *Revue d'Économie Financière*, 27, 399-414.
- FAURE Y.-A. (1992). « Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi (Côte-d'Ivoire) ». *Notes de Recherche*, AUPELF-UREF, 92-25.
- GURLEY R.I. et SHAW E. (1960). *La monnaie dans la théorie des actifs financiers*. Paris : Cujas.
- LABIE M. (1999) : *La microfinance en question. Limites et choix organisationnels*. Éditions Luc Pire, Bruxelles.

- MAYOUKOU C. (1996). « Le financement de la création des PME-PMI au Congo ». In : C. Albagli et G. Hénault, *La création d'entreprises en Afrique*, EDICEF AUPELF, 93-101.
- MCKINNON R.I. (1973). *Money and capital in economic development*. The Brooking Institution, Washington.
- MUCODEC : Rapports d'activité et Rapports financiers.
- RAMANAKRISHNAN R. et THAKOR A. « Information reliability and a theory of financial intermediation », *Review of Economic Studies*, 5, 415-432.
- SCANNAVINO A. (1992). « Actualité de la théorie financière ». In : E. Girardin : *Finance Internationale : l'état actuel de la théorie*. Economica, 141-184.
- WILLIAMSON O.E. (1987). « Transaction costs, inflation and the variety of intermediation services », *Journal of Money credit and banking*, 19, 4.
- WEBSTER I. et FIDLER P. (1995) : *Le secteur informel et les institutions de microfinance en Afrique de l'Ouest*. Banque Mondiale, 333 p.

La collection *Universités francophones*, créée en 1988 à l'initiative de l'Agence universitaire de la Francophonie propose des ouvrages modernes répondant prioritairement aux besoins des étudiants et chercheurs francophones, et se compose de titres originaux paraissant régulièrement.

Leurs auteurs appartiennent conjointement aux pays du Sud et du Nord et rendent compte des résultats de recherches et des études récentes entreprises en français à travers le monde. Ils permettent à cette collection pluridisciplinaire de couvrir progressivement l'ensemble des enseignements universitaires en français.

Enfin, la vente à un prix inférieur des ouvrages destinés aux pays du Sud tient compte des exigences économiques nationales et assure une diffusion adaptée aux pays francophones.

Ainsi, la collection *Universités francophones* constitue une bibliothèque universitaire de référence riche et complète répondant aux besoins de l'étudiant, du chercheur et du professionnel.

Prix Nord : 26 Euros

Prix Sud : 6 Euros

ISBN : 2-920021-95-8



9 782920 021952

