

**Université Paris 13 Sorbonne Paris Cité
U.F.R de Sciences Economiques
Centre d'Economie de l'Université Paris-Nord (CEPN)**

N° attribué par la bibliothèque

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

THÈSE

Pour obtenir le grade de Docteur de l'Université Paris 13 Sorbonne Paris Cité

Discipline: Economie

**Les modes d'organisation des banques et des institutions de
microfinance dans le développement:
Le cas des pays de l'UEMOA**

Présentée et soutenue publiquement par

Yves KRA

Directeur de thèse

Dominique PLIHON, Professeur Emérite, Université Paris 13 Sorbonne Paris Cité

Membres du Jury

Mme Esther JEFFERS, Professeur, Université d'Amiens.

Mme Sandra RIGOT, Maître de Conférences HDR, Université Paris 13 Sorbonne Paris Cité.

M. Michel BOUTILLIER, Professeur, Université Paris Ouest Nanterre la Défense.

M. Chicot EBOUE, Rapporteur, Professeur, Université de Lorraine.

M. Célestin MAYOUKOU, Rapporteur, Maître de Conférences HDR, Université de Rouen.

M. Dominique PLIHON, Professeur Emérite, Université Paris 13 Sorbonne Paris Cité.

L'université Paris 13 n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

REMERCIEMENTS

Je voudrais, tout d'abord, exprimer ma gratitude à Monsieur Dominique Plihon qui a accepté de me guider dans ce projet de recherche. Sans son expérience pédagogique, sans sa maîtrise avérée des questions bancaires et financières, sans son encadrement régulier et méticuleux, et surtout sans sa confiance en ma capacité à mener cette recherche, je n'aurais sûrement pas pu découvrir « les affres » vertueuses et enrichissantes de la thèse. D'ailleurs, dans un contexte où je ne bénéficiais pas de financement institutionnel à l'entame du cursus doctoral, la qualité de son encadrement a positivement impacté l'avancement du projet et surtout ma motivation ; jusqu'à ce que j'obtienne une bourse du ministère ivoirien de l'enseignement supérieur, dès la seconde année de recherche. C'est également l'opportunité pour moi, de ne pas manquer à mes obligations de reconnaissance vis-à-vis du gouvernement ivoirien. Merci beaucoup à vous, Mme Mbrah du service « Etudiants » de l'Ambassade de Côte d'Ivoire pour votre excellente intermédiation dans mes démarches administratives annuelles en vue du renouvellement de ma bourse.

Mes remerciements vont également à l'endroit de ces illustres économistes qui me font l'honneur de participer à mon jury de soutenance : Mmes Esther Jeffers et Sandra Rigot, ainsi que MM. Michel Boutillier, Chicot Eboué et Célestin Mayoukou. J'ai également pu bénéficier de l'expertise de Jean-Paul Maalouf, consultant à Addinsoft (entreprise éditrice du logiciel XLSTAT), et de François Husson dans la spécification de mes modèles économétriques. Leurs réponses enthousiastes et claires à mes mails ont été très utiles dans ma démarche analytique, et je les en remercie.

Je ne pourrais omettre l'apport de la direction du CEPN, le laboratoire d'économie de l'Université Paris 13, dans l'achèvement de mes travaux de recherche, en mettant notamment à ma disposition un bureau ainsi que l'infrastructure nécessaire à un large accès aux données et sources bibliographiques dont j'avais besoin. Merci donc à David Flacher et à son successeur Philippe Batifoulier qui ont veillé, et continuent de travailler, au bon fonctionnement du laboratoire, sans oublier Jean Pierre Kokossou pour sa disponibilité relativement aux questions techniques et informatiques. Quant à vous, chers collègues doctorants du bureau H 100 (Abdessamad – Serge – Idir – Federico – Louison), je ne me lasserai jamais du souvenir des bons moments d'humour, de discussion et de partage intellectuel durant ces années de cohabitation.

Kra Konan, que puis-je dire te concernant ? Y'a-t-il assez d'euphémismes dans la langue française pour exprimer et évaluer ce que je te dois comme reconnaissance ? Monsieur Kra, au-delà du rôle naturel du père, tu as été le motivateur et le financier en tout temps, en toute circonstance, de cet ambitieux projet que tu m'as inspiré par ta détermination au travail, ton sens de l'excellence et ton endurance. Je te suis redevable, et je prie le seigneur afin qu'il puisse me donner l'opportunité de te combler à mon tour du fruit de ton labeur pour nous, tes enfants et ta grande famille. Merci beaucoup Papa. Merci beaucoup Maman

pour tes prières qui m'ont toujours protégé durant ces années passées à l'étranger dans le cadre des études, loin du cocon familial.

Merci à la fratrie : Koffi, Noel, Sévérin, Eric et Kra Affoué. Merci à vous les amis de toujours: Dagbo Jacques, Yao Koffi Bertrand et Mah Emmanuel, pour votre indéfectible soutien moral.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	7
CHAPITRE 1 : Le secteur bancaire de l'UEMOA et ses dysfonctionnements	17
I- Evolutions historique et institutionnelle du secteur bancaire de l'UEMOA	20
II- Les grands axes de la littérature sur le secteur bancaire de l'UEMOA et ses dysfonctionnements	56
III- Analyse quantitative des interactions entre le secteur bancaire et des variables macroéconomiques des pays de l'UEMOA.....	79
CHAPITRE 2 : Le financement du développement et l'approche bancaire de Gerschenkron revisitée.....	105
I- Des travaux de Gurley et Shaw (1955) aux implications bancaires de l'approche linéaire de Rostow	110
II- Théorie bancaire originelle de Gerschenkron et acteurs institutionnels.....	118
III- Développement du sud-est asiatique et contextualisation de la théorie bancaire de Gerschenkron (J.S. Shin, 2002).....	127
IV- Le modèle bancaire « big push » de Da Rin et Hellmann (2001)	134
V- Théorie de Gerschenkron, contexte économique ouest-africain et prise en compte de l'informel	138
CHAPITRE 3 : Evolution du secteur microfinancier dans les pays de l'UEMOA : étude comparative d'efficacité dans un panorama de pays en développement	171
I- Revue de littérature sur l'évolution et l'efficacité de la microfinance à l'échelle internationale et dans l'UEMOA	175
II- Méthodologie de l'étude quantitative et spécification du modèle	223
III - Résultats et Interprétations des DEA et ACP.....	229

IV- Conclusions de l'analyse quantitative et propositions dans une perspective de développement économique.....	240
CHAPITRE 4 : Analyse de complémentarité entre banques et Institutions de Microfinance (IMF) dans les PVD : études de cas et applicabilité à l'UEMOA	247
I- Les formes existantes de complémentarité entre banques et IMF (CBM) dans la littérature	253
II- Approche néoinstitutionnaliste de l'hybridité de la firme bancaire	270
III- Analyse qualitative de la complémentarité entre banques et IMF (CBM) : études de cas.....	286
IV- Problématique de l'applicabilité des modèles performants de CBM dans les pays de l'UEMOA	343
CONCLUSION GENERALE.....	386
BIBLIOGRAPHIE	391
ANNEXES	414
TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	438
LISTE DES ABREVIATIONS	441

INTRODUCTION GENERALE

La relation finance – croissance peut être qualifiée d'évidence théorique, qu'elle soit analysée par les économistes dits orthodoxes de l'école néoclassique, ou par ceux relevant des approches dites hétérodoxes comme les postkeynésiens. Cette relation a été longtemps discutée et testée dans la littérature économique, mais elle est sujette à des désaccords et interprétations diverses. Certains travaux (Gurley et Shaw, 1967 ; Greenwood et Jovanovic, 1990 ; Bencivenga et Smith, 1991 ; King et Levine, 1993 ; Pagano, 1993) admettent une corrélation positive entre finance et croissance, avec une causalité implicite ou explicite allant du sens du crédit vers la stimulation des performances économiques ; tandis que d'autres mettent en exergue soit une causalité inverse soit une corrélation négative entre finance et croissance économique. Les travaux pionniers de J. Robinson (1952) explicitent l'hypothèse selon laquelle le développement financier résulte de la croissance économique ; cette dernière agirait positivement sur la demande de services bancaires et financiers à travers le dynamisme des entrepreneurs reflété par la hausse de la demande effective. Dans cette perspective, c'est donc le développement économique qui impulse celui du secteur financier. L'approche de Robinson est renforcée par des études plus récentes, dont celle de Rajan et Zingales (1998) qui met en doute le sens de la causalité allant du développement financier vers la croissance, en avançant essentiellement des limites méthodologiques dans le choix ou l'omission de certaines variables explicatives. Kernougiou et Samitas (2007) évoquent également ces problèmes de méthodologie dans les tests empiriques en montrant les différences de résultats qui existent entre les travaux basés sur des spécifications temporelles (*time-series analysis*) et ceux fondés sur la spécification géographique ou des panels différents (*cross-country analysis*).

Aussi, note-t-on le fait que l'interprétation de cette relation finance-croissance ait pu évoluer au fil des décennies selon les trajectoires de développement économique et la maturité des secteurs industriels des pays considérés dans une évaluation empirique. Ce qui implique que le sens de la causalité et la nature de la corrélation entre ces 2 variables macroéconomiques pourraient différer d'un pays à l'autre, selon le fait qu'il soit industrialisé, émergent ou encore arriéré d'un point de vue économique. En effet, Arcand, Berkes et Panizza (2012) trouvent que la corrélation entre finance et croissance devient négative en travaillant sur une spécification temporelle relativement récente, et évoquent donc l'idée qu'il existerait un effet de seuil de l'efficacité du crédit bancaire sur l'économie réelle. Selon ces auteurs, l'effet marginal du crédit sur la croissance devient négatif lorsque le ratio « crédit au secteur privé / PIB » atteint 110 %, tandis qu'il reste positif lorsque le ratio se trouve en dessous de 40 %. Rousseau et Wachtel (2011) confirment par ailleurs l'impact de la périodicité des études empiriques sur la nature de la corrélation entre crédit bancaire et croissance ; il leur apparaît qu'en travaillant sur des données récentes, la corrélation positive entre ces deux variables macroéconomiques tend à s'amenuiser.

Dans la plupart des pays en développement (PVD) dont spécifiquement les huit pays de l'UEMOA¹ (Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine), la contribution annuelle du crédit bancaire au PIB se trouve en dessous du niveau susmentionné des 40 %, ne serait-ce que dans la période post-ajustement structurel; ce qui sous-entendrait que l'impact du secteur financier sur la croissance devrait y être positif. Or il est fort probable que les banques dans de tels marchés peu développés adoptent une posture risquophobe² qui limite davantage leur apport à la croissance économique voire au processus de développement. Au contraire, la demande internationale de matières premières agricoles et/ou minières peut impulser la dynamique macroéconomique, et par la suite favoriser la hausse des concours bancaires à l'économie.

Au regard de ces travaux, on peut donc retenir comme facteurs déterminants de la relation finance-croissance, la périodicité de l'étude empirique, la spécification géographique et la constitution de l'échantillon, le niveau de développement des pays dont les secteurs financiers sont analysés, et surtout des caractéristiques institutionnelles propres à chaque pays ou marché constitutif de l'échantillonnage d'une étude empirique.

Contextes financier et économique-institutionnel de l'UEMOA

Notre intuition ou hypothèse de départ dans cette thèse se résume au fait que la persistance du legs économique de type colonial (G. Austin, 2010) et du sous-développement dans les pays de l'UEMOA dépend fortement de la structure de financement endogène de ces économies ; plus précisément, le taux de bancarisation, l'impact du secteur et du crédit bancaires sur la modernisation et le financement des secteurs économiques stratégiques, le degré de concurrence du marché bancaire, l'inadéquation institutionnelle entre offre de financement bancaire et besoins de financement des agents économiques de type formel ou informel, la structure actionnariale des banques oligopolistiques ou dominantes (Bhattacharya, 1994 ; Detragiache, Tressel et Gupta, 2006), et l'incidence des mesures de politique monétaire sur l'accès au financement des agents économiques de l'union.

Par ailleurs, l'essentiel des flux extérieurs de financement (aide – IDE³ et emprunts internationaux) dans les pays de l'UEMOA, voire de l'Afrique subsaharienne, est canalisé vers le secteur public, avec des effets de

¹ Les pays de l'UEMOA sont la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali, le Burkina-Faso, le Bénin, le Togo, le Niger et la Guinée-Bissau. Une présentation synthétique des contextes historique et économique des pays-membres de l'UEMOA est disponible en annexe. Voir les pages 413 et 414.

² Rationnement du crédit, « *creamskimming* » ou écrémage de la clientèle, et majoration des taux débiteurs et commissions bancaires.

³ Selon une étude de la BCEAO publiée en Janvier 2013 et intitulée « Evolution des Investissements Directs Etrangers dans les pays de l'UEMOA au cours de la période 2000-2011 », l'évolution des IDE dans l'UEMOA dépend des ressources intimement liées au pouvoir de coordination du secteur public (gouvernement), à savoir les ressources minières dont l'exploitation est faiblement intégrée au reste de l'économie dans ces pays en développement. Par ailleurs, l'étude précise que les pays de l'UEMOA ont une faible attractivité en termes d'IDE et les « sources de provenance » des capitaux étrangers sont très peu diversifiées.

ruissellement hypothétiques sur les agents économiques privés majoritairement informels qui caractérisent le tissu productif de ces pays sous-développés. Ces flux entrants de capitaux ont donc un impact limité sur les mutations économiques – en termes de productivité – et industrielles du tissu productif local, en dehors des effets positifs sur l'équilibre annuel des budgets gouvernementaux et le dynamisme du secteur public dans ces pays; contrairement aux sources de financement endogènes que représentent principalement les banques dans les pays sous-développés aux marchés financiers embryonnaires et peu profonds. Ces intermédiaires bancaires locaux ont une meilleure capacité d'agir de manière permanente, c'est-à-dire à moyen et long terme, sur la modernisation des secteurs économiques stratégiques du pays et aussi sur l'inclusion efficace des agents économiques à besoin de financement dans le cycle formel du crédit. Conformément aux travaux théoriques et historiques sur le rôle des banques dans l'efficacité du processus de développement (Gurley et Shaw, 1955; Gerschenkron, 1962 ; Hellmann, Murdock et Stiglitz, 1997; Da Rin et Hellman, 2001; JS. Shin, 2002), les sources endogènes de financement dans les pays économiquement arriérés constituent l'un des piliers centraux de la réussite du processus de développement, en sus des arrangements institutionnels ad hoc tels qu'ils sont pilotés par les pouvoirs publics vis-à-vis du secteur privé voire industriel. Et ce, avec une plus grande capacité de négociation/coordination que les contrats de financement qui impliquent des partenaires étrangers et multilatéraux aux intérêts potentiellement divergents⁴.

Cependant, dans l'UEMOA, en tant que source principale de financement endogène, le secteur bancaire fait face à certains écueils dont : la faible bancarisation au sens strict, la surliquidité bancaire (S. Doumbia, 2011), la disparition relative des banques publiques de développement (Powo Fosso, 2000 ; Angora et Tarazi, 2011), le rationnement du crédit vis-à-vis notamment des secteurs économiques qui contribuent le plus au PIB et la faible contribution du secteur bancaire au PIB⁵ ; comparativement à d'autres pays en développement dont les perspectives d'émergence économique sont meilleures et où le secteur bancaire (public) joue un rôle capital dans la modernisation des secteurs économiques stratégiques pour le processus de développement. La BCEAO (banque centrale de l'UEMOA), dans une étude sur les services financiers par téléphonie mobile en 2014⁶, rapporte que la bancarisation au sens strict – c'est-à-dire lorsqu'elle est restreinte aux banques commerciales – équivaut à environ 12 % de son potentiel sous-régional, tandis que lorsqu'on étend le taux de bancarisation à la microfinance, aux services financiers postaux et au « *mobile banking* » (monnaie

⁴ Cette assertion peut être justifiée par l'impact globalement négatif des politiques d'ajustement structurel – pilotées par les bailleurs de fonds multilatéraux (Club de Londres) et bilatéraux (Club de Paris) – sur le potentiel de développement des pays d'Afrique subsaharienne ou d'Amérique latine qui ont été frappés par la crise internationale de la dette publique et ses effets collatéraux durant les années 80 et 90.

⁵ Voir les analyses quantitatives des sections 2 et 3 du chapitre 1 relatif à l'évolution du secteur bancaire de l'UEMOA.

⁶ Voir la page 7 dudit rapport. Le taux de bancarisation au sens strict passe de 12,19 % à 16,19% lorsqu'on prend en compte les services financiers des bureaux de poste, puis à 30,34 % avec l'inclusion des IMF et enfin à 49,51 % lorsqu'on considère le taux de bancarisation au sens large qui combine les banques, aux services postaux, aux IMF et aux émetteurs de monnaie électronique ou « *mobile money* ».

électronique), il s'avère que ce taux progresse à près de 50 %. Ainsi, il apparaît que dans le contexte économique de l'UEMOA, d'autres formes d'intermédiation financière complètent voire surpassent le secteur bancaire, en termes de clientèle et de population-cible : il s'agit des Institutions de Microfinance (IMF) et des émetteurs de monnaie électronique. Dans ces pays, la contribution au PIB de ces institutions financières – autres que les acteurs bancaires historiques – offre donc des perspectives optimistes qui nécessitent leur inclusion effective dans les stratégies nationales et sous-régionales de financement du processus de développement.

Aussi, note-t-on que la structure largement informelle du tissu économique de ces pays, soit plus de 60 % du PIB selon N. Benjamin et A. Mbaye (2012), freine l'intégration des agents économiques relevant de ce secteur au processus de financement des banques commerciales exerçant dans l'UEMOA. En effet, les agents économiques informels sont quasi-essentiellement astreints dans leurs processus de production par des déficiences éducatives, managériales, technologiques et financières (JP. Cling et al., 2010 et 2012⁷; Schneider, 2011 ; S. Verick, 2006). Celles-ci s'avèrent incompatibles avec les exigences des banques commerciales, en termes de traçabilité administrative et comptable en vue d'évaluer efficacement les risques de contrepartie auxquelles elles seraient confrontées vis-à-vis de ces acteurs du secteur informel, qui s'avère particulièrement prépondérant dans l'UEMOA. En clair, l'inadéquation institutionnelle entre offre formelle de financement des banques commerciales et pratiques économiques informelles dominantes dans l'UEMOA tend à limiter l'impact du financement bancaire sur la modernisation de l'économie et l'inclusion financière. Certains travaux montrent que la persistance de l'informel est étroitement corrélée au dualisme financier dans ces pays subsahariens et à l'inefficacité relative des mesures de libéralisation financière dans la période post-ajustement structurel (C. Eboué, 1990 ; D. Gentil et P. Hugon, 1996 ; A. Mai Salé, 1997). Il en ressort que le secteur informel prépondérant dans l'UEMOA ne bénéficie pas d'un financement adéquat sur ce marché bancaire libéralisé et biaise de ce fait l'efficacité des canaux de transmission des instruments de politique monétaire à l'économie réelle, ainsi que le potentiel de croissance économique voire de développement. Les limites des banques commerciales vis-à-vis du secteur économique informel ont favorisé l'émergence des IMF comme institutions de financement privilégiées des agents économiques informels, avec un mode d'intermédiation adapté au manque de traçabilité administrative et financière de ces derniers.

Par ailleurs, contrairement à l'euphorie médiatique du début des années 2000 faisant de la microfinance une panacée à la problématique du financement des aspects microéconomiques du développement, il convient de noter que ce secteur fait face à certaines limites qui en réduisent son impact social. En effet, certains

⁷ Cling et al. (2012) ont constitué un recueil de travaux parmi les plus récents sur l'évolution de l'économie, de l'emploi et du secteur informels dans les pays en voie de développement, avec une très bonne diversification géographique (Afrique – Asie et Amérique latine).

travaux (JM. Servet, 2011 ; Bastiaensen, Marchetti, Mendoza et Pérez, 2013) mettent en relief les crises de surendettement qui ont récemment frappé certains marchés nationaux de microfinance tels que le Maroc, l'Inde, le Nicaragua et la Bolivie. Selon ces auteurs, ces crises sont le reflet d'une tendance à l'orientation excessive au profit dite *commercialisation*, dans un environnement sectoriel où l'actionnariat privé domine et la concurrence éloigne de plus en plus ces IMF de leur mission sociale originelle se rapportant à l'accessibilité des services financiers pour les plus pauvres ; on parle donc d'un éventuel arbitrage entre rentabilité et impact social qui se trouve fortement discuté dans la littérature spécialisée sur l'efficacité (technique) des IMF (R. Cull, A. Demirgüç-Kunt et J. Morduch, 2007 ; M. Haq, M. Skully et S. Pathan, 2009 ; N. Hermes, R. Lensink et A. Meesters, 2011). On note également que les IMF ne disposent pas nécessairement des ressources financières, humaines et technologiques qui faciliteraient leur expansion sur le marché financier local, contrairement aux banques commerciales dont le cadre réglementaire est plus exigeant. Ainsi malgré les apports positifs de la microfinance pour l'inclusion financière, il apparaît que les limites managériales des IMF et des clients potentiels sont des défis à prendre en compte dans la problématique de la complémentarité entre banques et IMF en vue d'un meilleur financement endogène du développement dans les pays de l'UEMOA.

En résumé, il faut donc trouver des arrangements institutionnels qui fassent correspondre la surliquidité des banques de l'UEMOA, leur ancrage historique sur le marché financier sous-régional et leurs expertises en termes managériaux et technologiques aux types de financement qui sont mieux adaptés à l'économie informelle. La structure du taux de bancarisation au sens large dans l'UEMOA suggère que les Institutions de Microfinance et les Opérateurs de Téléphonie Mobile (OTM), qui sont les principaux émetteurs de monnaie électronique à travers le « *mobile banking* », offrent des perspectives intéressantes dans le financement spécialisé des acteurs économiques du secteur informel qui demeurent pour la plupart exclus du système bancaire traditionnel.

Deux approches conceptuelles et complémentaires du développement économique

L'analyse de la complémentarité institutionnelle et fonctionnelle entre les banques commerciales et les institutions de financement spécialisées dans le secteur informel repose sur une autre hypothèse de travail, qui définit deux approches conceptuelles et indissociables du développement économique.

Selon la première approche, la dynamique de développement économique est a priori à orientation macroéconomique voire industrielle : on parle donc d'approche de développement par le haut, descendante ou « *Top-Down* ». Telle que perçue par les travaux de Gerschenkron (1962) et de Gurley et Shaw (1955, 1967), l'approche dite par le haut du développement évoque les potentiels arrangements institutionnels qui favorisent la modernisation de l'économie par une industrialisation partielle (*complementing strategies*) ou

totale (*substituting strategies*)⁸ du pays sous-développé. Ainsi, les banques⁹, les pouvoirs publics et le secteur privé (industriel) assurent la coordination de la politique structurelle de développement économique, de telle sorte que les succès initiaux et progressifs qui sont perceptibles dans l'évolution des agrégats macroéconomiques se répercutent efficacement sur le reste de l'économie à travers des effets de ruissellement (*trickle-down effect*) ; d'où l'expression « *Top-Down* ».

Selon la seconde approche, le processus de développement économique n'est pas limité à la perspective macroéconomique d'industrialisation qualifiée d'approche « *Top-Down* ». En effet, en raison de l'efficacité des effets de ruissellement qui s'amenuise depuis quelques décennies aussi bien à l'échelle internationale (Thornton, Agnello et Link, 1978 ; P. Aghion et P. Bolton, 1997) que dans le contexte de l'UEMOA¹⁰, il convient de définir une seconde approche du développement qui vise la résorption du secteur informel¹¹ à travers le financement des acteurs économiques qui relèvent de ce secteur prépondérant – en termes d'agents économiques et d'impact sur le PIB – dans les pays sous-développés : il s'agit de l'approche dite par le bas, descendante ou « *Bottom-Up* ». L'efficacité de ce processus de financement du secteur informel passe nécessairement par l'allocation partielle et coordonnée de l'excès de liquidité du secteur bancaire de l'UEMOA aux importants besoins de financement des agents informels; soit directement par le canal des banques qui s'approprient les modes d'intermédiation des IMF, soit indirectement en refinançant ou en établissant des partenariats avec ces institutions de financement spécialisées du secteur informel. Dans la littérature empirique et théorique relative au financement du développement, la notion de « *linkage banking* » désigne ces modèles institutionnels de complémentarité entre les banques et les IMF (HD. Seibel, 1997, 1999, 2006 ; Miller-Wise et Berry, 2005 ; Young et Drake, 2005 ; Nsabimana, 2004 ; FS. Fall, 2010a et 2010b).

On retrouve donc le secteur bancaire dans une posture centrale relativement à l'effectivité de ces deux dynamiques complémentaires de financement du développement : les approches dites « *Top-Down* » et « *Bottom-Up* » ; et ce, conformément au rôle stratégique et structurel attribué aux banques par Gerschenkron (1962) dans le processus de rattrapage économique. Par ailleurs, cet auteur établit une relation positive entre l'importance du retard économique et la réponse institutionnelle apportée par l'Etat,

⁸ Cette distinction entre les stratégies dites complémentaires ou par substitution apparaît clairement dans JS. Shin (2002).

⁹ Ou les marchés financiers, au sens large.

¹⁰ La première sous-section de la section 4 du chapitre 2 aborde plus explicitement cette problématique de l'évanescence du « *trickle-down effect* » à l'échelle internationale (pays de l'UEMOA – pays dits émergents et économies post-industrialisées de l'OCDE).

¹¹ Le secteur informel est la cible de prédilection des effets de ruissellement de la dynamique macroéconomique du développement; il constitue la base de la pyramide des revenus dans les pays sous-développés et est donc un bon baromètre de l'efficacité de ces effets de ruissellement.

de telle sorte que plus un pays est sous-développé, plus la réponse institutionnelle devrait être profonde et large. Selon Gerschenkron:

“ The more backward is a country, the more likely its industrialization was to proceed under some organized direction ; depending on the degree of backwardness, the seat of such direction could be found in investment banks, in investment banks acting under the aegis of the state, or in bureaucratic controls. So viewed, the industrial history of Europe appears not as a series of mere repetitions of the ‘first’ industrialization but as an orderly system of graduated deviations. ” (Gerschenkron, 1962)

Dans le cadre de ce travail de recherche, la réponse institutionnelle au retard économique des pays de l’UEMOA est focalisée sur les acteurs financiers endogènes que sont les banques commerciales et les IMF qui sont spécialisées dans le financement de l’économie informelle ; voire le secteur public dans une certaine mesure relativement à son rôle d’agent principal de coordination de la complémentarité entre institutions bancaires et microfinancières (CBM).

Questions de recherche, cadre théorique et méthodologie de travail de la thèse

En fin de compte, la construction de cette analyse sur le financement endogène du développement dans les pays de l’UEMOA vise à répondre à deux (2) questions centrales de recherche : **pourquoi et comment organiser la complémentarité institutionnelle entre les banques et les Institutions de microfinance dans le contexte largement informel des pays de l’UEMOA ?**

Les justifications empiriques de l’organisation de la CBM (Complémentarité entre Banques et Microfinance) sont posées dans le sens où les limites intrinsèques du secteur bancaire de l’UEMOA inhiberaient sa capacité à intégrer directement la clientèle informelle dans son ciblage commercial, ou user du canal des IMF pour allouer indirectement leurs réserves excédentaires de liquidités vers ces acteurs économiques majoritaires dans l’UEMOA. En effet, comment expliquer le paradoxe relevé par S. Doumbia (2011) relativement au sous-financement de l’économie et à la surliquidité bancaire dans l’UEMOA ? Les banques de l’UEMOA réalisent-elles suffisamment de profits en situation de minimisation de risques et de rationnement du crédit, de manière à pérenniser les situations de dualismes financier et économique dans ces pays ? Par ailleurs, existe-t-il dans l’UEMOA une relation de causalité avérée entre le crédit bancaire et les variables liées à l’économie réelle – telles le PIB et l’inflation – qui puisse attester de l’impact du secteur bancaire sur la croissance voire le développement ?

D’un autre point de vue, le secteur de la microfinance peut également présenter des caractéristiques déficientes qui empêchent l’autonomisation des processus de connexion institutionnelle entre les acteurs

(privés) de ce secteur et les banques commerciales de l'UEMOA. Dans la période post-ajustement structurel, il importe donc de savoir à quels rythmes et dans quel cadre institutionnel les IMF de l'UEMOA se sont développées; sont-elles en mesure d'atteindre de façon autonome des niveaux élevés de performances financières et sociales qui puissent garantir efficacement leur processus d'expansion (*Upgrading*¹²), leur positionnement concurrentiel sur le marché financier sous-régional et leur impact sur l'accessibilité des services financiers pour les populations les plus vulnérables ?

Par ailleurs, sur quels concepts théoriques peut-on se fonder pour justifier et construire cette complémentarité entre les banques et les Institutions de Microfinance (CBM) dans l'UEMOA ? Tout d'abord, la mise en relief des banques dans le processus du développement s'inspire du cadre théorique Gerschenkronien, plus précisément son ouvrage de 1962 qui explore de manière détaillée les conditions d'un financement bancaire efficace du développement en Europe au XVIII^{ème} et XIX^{ème} siècles. Des travaux récents inspirés de cet auteur, tels ceux de M. Da Rin et T. Hellman (2001) et de JS. Shin (2002), servent également de références à l'explicitation de l'approche « *Top-Down* » du financement du développement dans l'UEMOA. Cependant, compte tenu du contexte largement informel dans ces pays, l'approche bancaire originelle de Gerschenkron est étendue aux institutions de financement spécialisées dans l'économie informelle : les IMF¹³. En conséquence, le prisme Gerschenkronien adapté aux pays de l'UEMOA permet de justifier la CBM dans le financement stratégique du processus de développement selon les 2 approches conceptuelles susmentionnées.

Relativement à la manière dont cette complémentarité pourrait être organisée, le concept néoinstitutionnaliste de l'hybridité de la firme s'avère approprié. Les travaux fondateurs de Williamson – largement cité par F. Mazaud¹⁴ (2007) – et de C. Ménard (1997) sont respectivement mobilisés pour décrire les caractéristiques des transactions potentielles entre banques et IMF de l'UEMOA et la gestion de l'autorité¹⁵ (privée - publique) dans le cadre de ce processus d'hybridité institutionnelle.

Enfin, au-delà des modes d'organisation de la CBM inspirés de la littérature néoinstitutionnaliste sur l'hybridité de la firme, quelles sont les pratiques internationales en termes de « *linkage banking* » qui peuvent servir de *benchmark* aux pays de l'UEMOA en raison de leurs performances financières et sociales ?

¹² Selon la littérature susmentionnée sur le « *linkage banking* », le processus d'*Upgrading* d'une IMF désigne la modernisation technologique, managériale et financière de son système d'intermédiation ; ainsi que sa transformation progressive vers le statut légal de banque commerciale tout en conservant sa spécialisation dans la clientèle microfinancière.

¹³ Les opérations de « *mobile banking* » peuvent être assimilées à la microfinance, compte tenu des montants échangés qui se rapprochent de l'échelle d'intervention des IMF. De plus, certains OTM ou EME offrent également des produits d'assurance et de microcrédits, en plus des opérations initiales de dépôts et de transferts de liquidité.

¹⁴ Cet auteur s'est largement inspiré des travaux fondateurs d'Oliver Williamson sur ce sujet.

¹⁵ L'autorité privée dite subordonnée se réfère au pouvoir de coordination dont dispose l'un ou l'ensemble des contractants, tandis que l'autorité publique dite suprême se rapporte au pouvoir discrétionnaire du secteur public et au cadre institutionnel (légal) dans lequel le « contrat hybride » est scellé.

Pour répondre à cette question, il faudrait donc mener des analyses quantitatives spécifiques sur les secteurs bancaires et microfinanciers d'un échantillon international représentatif des PVD et incluant les pays de l'UEMOA ; et ce, en dehors du cadre conceptuel théorique à construire. En gros, ce travail de recherche est implicitement subdivisé en deux grandes parties, dont la première se focalise essentiellement sur le secteur bancaire et la seconde sur l'aspect microfinancier. Dans chaque partie, les approches normatives (théoriques) sont précédées ou renforcées par des analyses empiriques (qualitatives ou quantitatives), dont l'essence et l'enchaînement sont évoqués dans les paragraphes ci-dessous.

Plan de la thèse et outils empiriques

Le plan de la thèse se présente comme suit. **Le premier chapitre** décrit l'évolution historique et institutionnelle du secteur bancaire dans les pays de l'UEMOA, tout en cherchant à mettre en évidence les principaux dysfonctionnements que sont la surliquidité bancaire à tendance structurelle (depuis le milieu des années 90), le sous-financement des secteurs stratégiques du développement, le rationnement du crédit et l'absence de causalité entre le crédit bancaire et des variables caractéristiques de l'économie réelle (inflation – croissance du PIB). Pour ce faire, une analyse en composantes principales (ACP) a été menée dans un échantillon international de pays (dont ceux de l'UEMOA) afin de mettre en évidence les interactions et corrélations entre variables financières, bancaires et économiques ; puis de positionner le secteur bancaire de l'UEMOA par rapport à ceux des pays de l'échantillon – témoin. Les résultats et interprétations de l'ACP ont été renforcés par des tests de causalité au sens de Granger entre le crédit bancaire, l'inflation et la croissance du PIB selon la classification post-ACP des pays de l'échantillon global en différents sous-groupes plus ou moins homogènes. Les tests de causalité confirment l'impact significatif du crédit sur l'inflation et la croissance économique dans les pays émergents et dans les pays de l'OCDE, alors que cet effet causal est inexistant dans les pays de l'UEMOA durant la période d'observation.

Le second chapitre explore le cadre théorique Gerschenkronien relativement au rôle des banques dans le financement stratégique de la dynamique macroéconomique du développement (approche « *Top-Down* »), et par la suite vis-à-vis de la résorption du secteur informel (approche « *Bottom-Up* ») dans les pays sous-développés de l'UEMOA ; et ce, à travers des arrangements institutionnels qui impliquent une entrée multiforme directe ou indirecte des banques commerciales dans le secteur de la microfinance. En effet, la seconde approche de financement du développement, dite « *Bottom-Up* », s'enrichit des caractéristiques théoriques et financières du secteur informel afin d'adapter aux pays de l'UEMOA la vision bancaire de Gerschenkron dans les stratégies et processus de rattrapage économique. La prise en compte des carences éducatives, managériales et technologiques des agents économiques informels se présente donc comme une condition préalable à leur financement effectif par les institutions de microfinance, les banques ou des institutions hybrides et innovantes nées de la fusion de leurs expertises respectives.

Le troisième chapitre est consacré à l'étude de l'évolution quantitative et institutionnelle de la microfinance dans l'UEMOA. Celle-ci est renforcée par des analyses d'efficacité technique des Institutions de Microfinance (IMF) à l'échelle internationale tout en mettant en relief les pays de l'UEMOA dans l'interprétation et la discussion des résultats. En effet, à travers la méthode quantitative d'enveloppement des données dite DEA – Data Envelopment Analysis –, les performances financières et sociales des secteurs microfinanciers de l'UEMOA, d'autres pays africains, de l'Amérique Latine et de l'Asie sont mesurées. Trois (3) critères sont retenus sur la base de la littérature existante : la rentabilité, la capacité d'intermédiation et l'impact social (*Outreach*). Par ailleurs, une seconde analyse en composantes principales (ACP) est effectuée en complétant les variables intrinsèquement liées à la microfinance (DEA) par des variables institutionnelles et macroéconomiques, afin de mieux interpréter les scores d'efficacité technique de la microfinance dans les pays composant l'échantillon global. Il en ressort que le secteur microfinancier de l'UEMOA est dominé les institutions de type mutualiste ; celles-ci conservent des volumes importants d'actifs improductifs (surliquidité) qui agissent négativement sur la capacité d'intermédiation du secteur microfinancier de l'UEMOA. Par ailleurs, ce secteur est globalement moins performant que les secteurs microfinanciers de l'échantillon-témoin, en termes financiers et sociaux.

Le quatrième et dernier chapitre justifie, décrit et explicite les divers modes d'organisation de la CBM dans l'UEMOA, en se basant dans un premier temps sur la littérature existante en matière de CBM et la théorie néoinstitutionnaliste de l'hybridité de la firme. Ainsi, les caractéristiques des transactions potentielles entre banques et IMF (*linkage banking*), et la gestion de l'autorité dans le contrat néoinstitutionnaliste dit « hybride » servent de références théoriques à l'analyse des processus éventuels de CBM dans l'UEMOA. Dans un second temps, les résultats empiriques des chapitres précédents sont exploités. Les « *best practices* » internationales de CBM, telles qu'elles ont été extraites de l'analyse d'efficacité technique de la microfinance, constituent une sorte de *benchmark* en vue des propositions de CBM pour l'UEMOA. Des études de cas sont donc menées sur quatre modèles nationaux de CBM dont les performances financières et sociales sont particulièrement élevées dans notre échantillon, afin d'en tirer des enseignements utiles pour le financement endogène du développement dans les pays de l'UEMOA. Une autre particularité de ces modèles nationaux de CBM sélectionnés en vue d'une étude qualitative approfondie, est qu'ils sont soit sous forte coordination publique (Inde – Vietnam), soit fortement libéralisés comme en Bolivie ou en Afrique du Sud.

**CHAPITRE 1 : Le secteur bancaire de
l’UEMOA et ses dysfonctionnements**

Introduction

L’histoire du secteur bancaire dans les pays de l’ancienne AOF, c’est-à-dire l’Afrique Occidentale Française devenue l’UEMOA¹⁶, commence véritablement à l’ère coloniale et elle se concentrait quasi-exclusivement dans le financement des opérations commerciales des négociants et exploitants coloniaux. En aucun cas, le secteur bancaire ne visait à l’époque le financement endogène de ces économies encore largement arriérées comparativement à leurs consœurs de l’occident. Ce n’est que durant les « soleils » des indépendances politiques de ces Etats ouest-africains, c’est-à-dire aux alentours des années 60 et 70, que des banques publiques vont être mises en place afin d’assurer le financement actif des investissements massifs, stratégiques et sectoriels que requéraient les politiques de rattrapage économique et infrastructurel dans ces économies arriérées. Les banques privées et françaises issues de l’héritage colonial ont continué plus ou moins de financer les activités commerciales et d’exportation de matières premières des entreprises coloniales qui se sont maintenues dans le tissu économique de ces pays, tout en bancarisant la classe moyenne et aisée qui se constituait au fil des décennies post-indépendance. Cet élan de financement intensif du rattrapage économique des pays de l’ex-AOF, sous forte coordination publique, a plutôt bien fonctionné jusqu’à ce que des chocs exogènes – chocs pétroliers des années 70 et leur impact sur les taux d’intérêts des marchés financiers internationaux – viennent en briser la dynamique structurelle.

En effet, au début des années 80, la crise internationale de la dette publique des pays en voie de développement due à cette augmentation brutale des taux, dont l’une des meilleures illustrations reste la cessation de paiements du Mexique, a également frappé les pays de la zone UEMOA. Les effets collatéraux de cette crise de la dette ayant d’abord affecté les finances publiques desdits pays, puis la croissance économique, se sont étendus au secteur bancaire des pays de la zone UEMOA vers la fin des années 80. De nombreuses banques publiques et même privées à capitaux majoritairement français (ancienne puissance coloniale) ont été touchées par cet effet domino. A ce propos, Y. Kiendrébéogo (2010), dans un article, soutient également l’idée que : « *La crise de la dette et le relèvement brutal des taux d’intérêt du Trésor américain ont conduit la BCEAO à augmenter ses taux afin d’être en conformité avec la logique de la politique du « franc fort » menée par la France. Cet élan restrictif de la politique monétaire a entamé la détérioration de la situation financière des entreprises de l’Union. Les banques à leur tour vont observer des difficultés, compte tenu de l’insolvabilité des entreprises (...)* ».

La plupart de ces banques se sont effectivement retrouvées avec des niveaux de créances douteuses quasiment insoutenables et des risques de faillites importants qui vont se confirmer dans certains cas, notamment dans le secteur bancaire public. Sous l’impulsion des institutions de *Bretton Woods* que sont la

¹⁶ Hormis la Guinée (Conakry) et la Mauritanie qui en sont sorties, tout en prenant leur indépendance monétaire respectivement en 1958 et en 1973.

Banque mondiale et le FMI, des réformes économiques et financières vont donc être mises en œuvre dans le cadre des programmes d’ajustement structurel (PAS). Dans la zone UEMOA, la réforme s’est axée autour d’un idéal libéral par : un désengagement significatif de l’Etat dans l’administration des banques dans le cadre de la restructuration bancaire (privatisation), la mise en place d’un cadre prudentiel et la redéfinition de la politique monétaire de la banque centrale en vue d’une meilleure intermédiation bancaire en termes de gouvernance d’entreprise, d’attrait des déposants et des emprunteurs ; et enfin en matière de compétitivité et de stabilité du secteur bancaire de l’UEMOA. Des avancées notables au niveau du marché bancaire de l’UEMOA sont à signifier, que ce soit relativement à la concurrence accrue sur le marché et à la diversité des acteurs privés locaux, sous-régionaux et étrangers, ou en termes d’avancées technologiques et managériales (la qualité des ressources humaines) dans l’administration des banques.

Cependant, un certain nombre de tares ne peuvent être occultées de l’analyse du secteur bancaire de l’UEMOA, à savoir la faiblesse structurelle de la bancarisation qui oscille autour de 10 %, et le fait qu’une abondante liquidité bancaire ne rencontre pas suffisamment de demande de crédits de la part des agents économiques privés afin de dynamiser une économie globalement à la traîne dans l’UEMOA. Depuis la fin des années 90, cette caractéristique centrale et persistante de la surliquidité bancaire est à notre sens l’une des faces les plus visibles de l’iceberg des blocages structurels du secteur bancaire de cette zone monétaire. Il convient donc d’en comprendre également la « partie invisible » afin de résoudre ce problème de surliquidité, par une allocation plus efficace de la liquidité disponible vers les importants besoins de financement qui ne sont pas toujours « formulés » selon les standards du secteur bancaire formel. Sans oublier, le défi de l’adaptation des réglementations sectorielles des banques et des IMF, dans des économies fortement informelles telles que celles de l’UEMOA. Une adaptation par ailleurs assimilable au modèle américain du *Community Reinvestment Act* (CRA), qui contraignit les banques à financer les zones géographiques et la clientèle moins aisée auparavant exclues par leurs méthodes sélectives de « *redlining*¹⁷ ». Ces banques peuvent procéder par financement direct, ou indirectement par le canal d’autres institutions financières beaucoup plus spécialisées sur ces segments de clientèle (potentielle).

Bien avant d’évoquer plus en détails ces pistes de réformes du financement de l’économie dans les pays en développement de l’UEMOA, il importe dans ce présent chapitre que nous fassions l’état des lieux du secteur bancaire de l’UEMOA, sous les angles historique, institutionnel, quantitatif et de la surliquidité bancaire. En effet, nous retracerons en premier lieu l’histoire du secteur bancaire dans l’UEMOA en partant de l’ère coloniale à la période actuelle de forte libéralisation du secteur, après les mesures financières des PAS (première sous-section de la partie I). Les changements institutionnels les plus importants y seront

¹⁷ Littéralement, « tracer des lignes rouges », il s’agit d’une pratique de discrimination par laquelle les banques et autres établissements financiers aux USA refusaient, ou limitaient drastiquement les crédits et services accordés à certaines zones géographiques, dont spécialement les quartiers les moins riches voire défavorisés.

également commentés (seconde sous-section de la partie I), puis sera fait un large balayage de la littérature récente sur les banques dans l’UEMOA (première sous-section de la partie II). Par la suite, les dysfonctionnements du secteur bancaire seront analysés dans une perspective de développement en termes de facteurs explicatifs et de conséquences sur les économies de l’UEMOA; et ce, autour du problème persistant de la surliquidité des banques dans ladite zone (seconde sous-section de la partie II). Enfin, la troisième et dernière partie de ce chapitre est consacrée à l’analyse économétrique des interactions entre les variables bancaires et macroéconomiques dans un échantillon de pays, incluant aussi bien les pays sous-développés de l’UEMOA, les pays dits émergents que les économies post-industrielles (dont certains membres de l’OCDE).

I- Evolutions historique et institutionnelle du secteur bancaire de l’UEMOA

I-1- Evolution historique du secteur bancaire de l’UEMOA

I-1-a- La période pré-indépendance : les banques « coloniales »

L’héritage colonial des pays francophones de l’Afrique de l’ouest, anciennement connus sous l’appellation de l’Afrique Occidentale Française (AOF), revêt une histoire bancaire qui est assez méconnue dans la littérature économique spécifique à l’UEMOA. Le perpétuel débat monétaire sur l’intérêt ou la caducité de la zone Franc prend très souvent le pas sur l’aspect typiquement bancaire du fonctionnement de l’économie de ces pays ouest-africains. En effet, la plupart des banques pionnières et dominantes des marchés de l’UEMOA sont françaises et intimement liées à cette histoire qui débute réellement durant la période coloniale.

En Afrique occidentale (d’obédience francophone), cette histoire démarre officiellement avec la création de la « banque du Sénégal » par décret en 1853, puis remplacé en 1901 par une banque dite de l’Afrique occidentale (BAO). Il s’agit à l’époque d’une banque détenue par des capitaux privés malgré l’intervention régulière du gouvernement français dans son administration et (le contrôle de) sa gestion¹⁸; une banque coloniale dont le capital est majoritairement détenu à l’origine par de grandes familles commerciales françaises exerçant essentiellement des activités d’exportations et de commerce dans les colonies. Son privilège d’émission de billets est régulièrement renouvelé par décret en France, et s’étend en 1927 aussi bien à l’Afrique occidentale qu’à l’Afrique dite centrale¹⁹ aujourd’hui; y compris le Cameroun et le Togo²⁰; cependant il ne s’agissait en rien d’une banque centrale, du moment où elle servait seulement de relais de financement aux négociants français exerçant dans les colonies, tout en dépendant des modalités fixées en

¹⁸ Cette intervention publique sera particulièrement poussée durant les décennies des 2 guerres mondiales.

¹⁹ Afrique Equatoriale Française (AEF) à l’époque coloniale.

²⁰ Ces 2 pays étaient en partie colonisés par d’autres pays que la France, à savoir l’Allemagne et la Grande-Bretagne.

métropole par les institutions de tutelle : les ministères des colonies et des finances, ainsi que la banque de France (P-R. Dareste de la Chavanne, 1931). Contrairement aux 4 banques coloniales des Antilles qui avaient leurs sièges dans le chef-lieu de la colonie (Guadeloupe - Réunion - Martinique - Guyane), la Banque de l’Afrique Occidentale (BAO) avait son siège à Paris et des succursales dans les pays colonisés.

D’autres empires coloniaux comme la Belgique, le Portugal et l’Allemagne accordaient aussi les privilèges d’émission et de fabrication de la monnaie-papier à des banques privées dans leurs colonies, tandis que l’Italie et l’Espagne utilisaient les billets émis par leurs banques centrales ; sauf la Grande Bretagne permettait un système bancaire indépendant de la métropole dans ses colonies, dont l’île Maurice, L’Afrique du Sud et le Nigeria (K. Schuler, 2003).

Selon J.G. Courcelle-Seneuil (1857), « *malgré la complication apparente du mécanisme administratif des banques coloniales, leur organisation est assez simple (...). Leur opération principale est le prêt sur gage, de produits coloniaux, sous diverses formes. Ce prêt, consenti aux colonies, est réalisable en Europe et revient naturellement par la vente de marchandises européennes dont le prix est versé en compte courant aux banques coloniales.* ». L’expression « banque coloniale » prend tout son sens ici dans la mesure où l’activité principale de la Banque de l’Afrique Occidentale (BAO) consistait à financer les opérations d’achat de produits primaires locaux aux fins d’exportations vers la métropole, et aussi les opérations de vente dans les colonies de produits manufacturés provenant de la métropole. G.Lydon (1997) affirme à ce propos que : « *la banque du Sénégal, comme la BAO qui lui succéda, n’a pas contribué au développement économique du Sénégal car elle était portée sur le développement du commerce d’exportation* ». Elle ne finançait donc pas l’économie locale dans ses spécificités encore traditionnelles qui restaient à développer, compte tenu du fait que bon nombre d’échanges commerciaux entre « autochtones » dans ces pays se faisaient par des moyens autres que le système fiduciaire des banques : le troc ou des monnaies alternatives telles que des cauris, du fer, des esclaves selon Schuler (2003).

Par ailleurs, la logique du mercantilisme et la rationalité de l’*homo œconomicus* n’étaient pas vraiment les valeurs économiques les mieux partagées au XIXème siècle et dans la première moitié du XXème siècle en Afrique subsaharienne, eu égard au renfermement relatif en termes tribal ou communautaire des peuples constitutifs de cet espace géographique²¹. Les logiques marchandes d’accumulation pécuniaire des pays colonisateurs ont donc pu se heurter à la divergence des préférences économiques et sociales des populations locales, ne serait-ce que dans cette période. D’où des banques à actionnariat français pour financer les transactions économiques des « négociants » qui étendaient voire développaient ainsi les marchés d’approvisionnement en produits primaires pour la métropole et les circuits de commercialisation

²¹ En Côte d’Ivoire par exemple, voir le récit d’administrateurs coloniaux français que sont R. Villamur et L. Richaud (1903), sur les pratiques coutumières des peuples autochtones en matière de droit, d’activités économiques et d’organisation sociale.

des produits manufacturés ; sans vraiment influencer et moderniser les relations économiques existant exclusivement entre les populations autochtones. C’est à l’approche des indépendances politiques des anciennes colonies – dans les années 60 – qu’une institution d’émission sera instituée par la France, transformée plus tard en BCEAO (Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest) en Afrique occidentale et en BCEAC (Banque Centrale des Etats de l’Afrique Centrale); faisant ainsi perdre le privilège d’émission de billets à la BAO, devenue entre-temps la Banque Internationale pour l’Afrique de l’Ouest (BIAO). D’autres banques commerciales plutôt bien ancrées dans l’économie de la métropole profitent donc de la bancarisation croissante de l’économie coloniale pour installer des succursales dans ces pays : R. Badoin (1965) qualifie, à raison, cette seconde vague d’implantation de banques françaises de « prolongement outre-mer du réseau bancaire métropolitain ».

Tableau 1.1: les banques coloniales françaises

Les banques coloniales de première génération (seconde moitié du XIXème siècle)						
La banque de Martinique	La banque de Guadeloupe	La banque de la Réunion	La banque de Guyane	La banque d’Indochine	La banque de l’Afrique occidentale	La banque de Madagascar
Les banques coloniales de seconde génération (première moitié du XXème siècle)						
La Banque commerciale Africaine		La Banque nationale du commerce et de l’industrie		Le Crédit Lyonnais		La Société Générale

Ainsi, à l’approche des années 60, le mouvement généralisé d’émancipation des ex-colonies ouest-africaines a accéléré l’installation d’entreprises et de banques françaises afin d’intensifier le modèle économique existant : l’extraction et l’exploitation de ressources naturelles en vue d’une importation métropolitaine, bien que l’indépendance politique soit octroyée à des Etats aux tissus économiques encore naissants. Ce qui, des décennies plus tard, concorde avec la forte extraversion commerciale de ces pays et les spécialisations dans la production et l’extraction de matières premières: monoculture agricole et/ou mono-industrie minière, même si des efforts de diversification économique et de rattrapage infrastructurel sont aujourd’hui à mettre à l’actif de ces pays subsahariens précédemment colonisés. Durant cette période pré-indépendance, les banques « coloniales » françaises ont donc été l’interface financière des entreprises de la métropole et des administrations coloniales (puis gouvernementales) des pays de l’ancienne AOF devenue UEMOA.

I-1-b- Les premières décennies des indépendances (années 60 et 70) : activisme des banques publiques de développement

L'accès à l'indépendance politique des pays de l'ex-bastion colonial français a favorisé une tendance aux rattrapages infrastructurel et éducatif afin de s'intégrer efficacement dans les échanges économiques internationaux. Ce processus de rattrapage économique dans ses ex-colonies n'a été possible que par la mise en place d'institutions de financement de long terme des différents plans de développement adoptés dans ces pays devenus indépendants, dont les pays de l'UEMOA. Il s'agit des banques de développement majoritairement à actionnariat public qui ont permis de financer des phases intensives d'investissement dans les grands travaux d'infrastructures, voire plus globalement les plans stratégiques et périodiques de développement dès le début des années 60 : période marquée par l'accession à l'indépendance de la plupart des pays de l'ancienne AOF (Afrique Occidentale Française).

I-1-b-1- L'heure de gloire des banques publiques de développement

De manière générale, bon nombre de banques de développement qui naissent à l'orée des années 60 sont le fait de la récupération d'organismes coloniaux, dits de « crédit social », par les pouvoirs publics de l'ancienne AOF afin d'orienter la croissance économique dans le sens qu'ils souhaitent. Cependant, des banques de développement naissent ex nihilo et enregistrent la participation d'institutions financières étrangères, ou de la fusion de structures bancaires existantes ; à titre illustratif, les exemples de la BIDI (Banque Ivoirienne pour le Développement Industriel) en Côte d'Ivoire et de la BNDS (Banque Nationale pour le Développement du Sénégal) instituées en 1964. Ces banques de développement n'assurent pas exclusivement la mission originelle de financement de long terme et des grands projets infrastructurels/industriels qui est réservée à ce type de banques, conformément à ce qui se passe ailleurs dans les économies avancées ou en développement de l'époque ; en Afrique de l'ouest francophone, elles jouent quasiment le rôle de banques universelles en finançant diverses opérations et activités durant les premières décennies des indépendances politiques. En effet, elles sont habilitées à recevoir des dépôts et accorder des crédits de court terme ; elles accompagnent le financement et les opérations de trésorerie des entreprises (para)publiques ; et elles financent les campagnes agricoles qui représentent l'essentiel de l'économie dans certains pays de cette zone géographique. A ce propos, R. Badouin (1965) précise que ces banques s'intègrent dans l'économie de traite pour des raisons variant d'un pays à l'autre : « *faire participer la banque à une opération lucrative, surveiller les circuits commerciaux, installer un nouveau système de commercialisation* » ; quant aux financements des entreprises, l'auteur avance que les banques de développement avaient une approche stratégique visant la prise de participation dans un objectif de surveillance (relative) des activités de ces firmes tout en constituant un gage de non-nationalisation pour les détenteurs de capitaux et actionnaires

étrangers. Ces banques de développement ont aussi géré la liquidité publique affectée à l’exécution de certains projets sectoriels dans le cadre des plans périodiques de développement concoctés dans les différents pays de l’ancienne Afrique Occidentale Française.

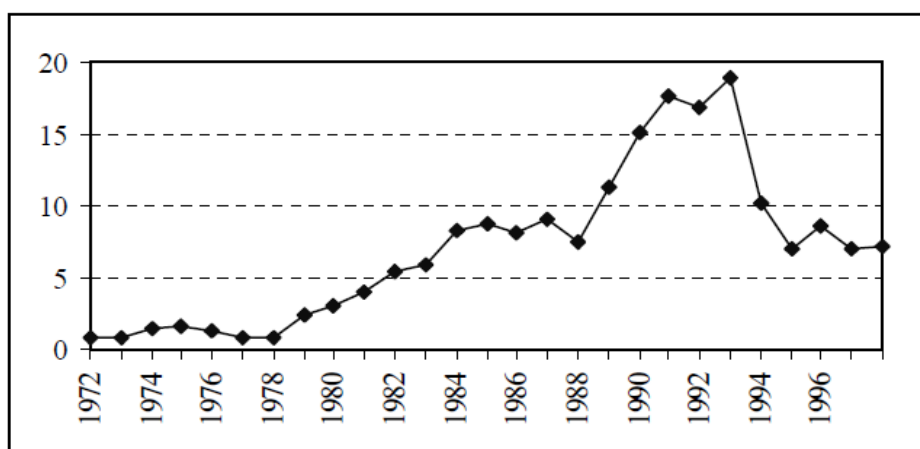
Cette polyvalence, voire l’omniprésence de ces banques de développement à capitaux publics dans le bilan des entreprises en exercice dans ces pays a permis aux pouvoirs politiques nouvellement indépendants d’avoir un contrôle élargi sur le fonctionnement de l’économie. Le caractère universel de ces banques de développement, les investissements et opérations financés à court, moyen et long terme y ont effectivement contribué ; sans que les banques issues de l’héritage colonial français soient pour autant définitivement exclues. Au contraire, en plus de leurs opérations habituelles liées au commerce extérieur, ces banques françaises ont été contraintes de s’insérer dans ce dynamisme public qui témoignait de l’euphorie de l’indépendance politique récemment acquise. Et ce, bien que l’inexistence relative d’un secteur privé local – hormis les opérations économiques de type colonial –, la faiblesse du tissu productif national et du capital humain militent largement en faveur d’une stimulation quasi-exclusive de l’économie locale par les pouvoirs publics, tout en conservant plus ou moins le modèle économique hérité de la colonisation.

Dans le contexte optimiste des « *trente glorieuses* », l’abondance de liquidités dans les marchés financiers occidentaux a boosté l’endettement extérieur de ces PVD nouvellement indépendants dont les programmes d’investissement public et de rattrapage infrastructurel nécessitaient des financements colossaux. Cependant, le retournement de tendance causé par les 2 chocs pétroliers des années 70 - particulièrement le second choc de 1979 - a provoqué une hausse des taux d’intérêt et des conjonctures récessives en occident. Ainsi, la hausse des taux et la récession dans les pays développés ont respectivement pénalisé le « service de la dette » dans les PVD et causé la réduction de leurs recettes budgétaires publiques (du fait de la vente baissière des matières premières vers les économies industrialisés). Ce qui a donc concouru à la mise en marche de l’engrenage de l’insoutenabilité de la dette internationale dans les pays en développement dès le début des années 80. Dans l’UEMOA, le secteur bancaire va largement pâtir de cette défection du secteur public en raison des nombreux prêts et concours financiers vis-à-vis de ce dernier qui deviendront très rapidement irrécouvrables. Hormis le contexte économique international, des facteurs internes ont par ailleurs favorisé la survenance de l’insolvabilité et de l’illiquidité des banques dans l’UEMOA, aussi bien publiques (en majorité) que privées dans une certaine mesure.

I-1-b-2- Les faillites des banques publiques de développement

Comme on l’a évoqué dans le paragraphe précédent, l’insoutenabilité de la dette extérieure et la détérioration des agrégats macroéconomiques publics dans les pays en développement ont négativement impacté les bilans des banques publiques de développement, en raison des prêts massifs aux gouvernements qui se sont mués en créances douteuses. D’où l’avènement d’une crise bancaire sous-régionale matérialisée par de nombreuses faillites de banques dans l’UEMOA, dont des banques publiques de développement essentiellement. Les banques privées ayant connu également des difficultés²², mais la plupart des filiales françaises ont pu être recapitalisées par leurs maisons-mères métropolitaines.

Graphique 1.1 : Evolution des créances douteuses dans le total des crédits à l’économie des pays de l’UEMOA



Source : Cogneau et Mesplé-Somps (1999)

A partir de 1980, on constate également de nombreuses faillites bancaires dans six (6) pays de l’UEMOA. Le tableau ci-après, extrait de l’article de B. Powo Fosso (2000) nous en fait une illustration plus détaillée.

²² Les banques à capitaux étrangers non français subissent également des conjonctures dramatiques. En Côte d’Ivoire par exemple, Banco Do Brasil sa (BB.sa) est liquidée et la Chase Manhattan Bank est absorbée par Ecobank.

Tableau 1.2.: les faillites bancaires dans l’UEMOA

Tableau 1 : Nombre de faillites bancaires de 1980 à 1995 dans l’UEMOA

	Bénin	Burkina Faso	Côte d'Ivoire	Mali	Niger	Sénégal	Togo	Total
Faillites (dont banques d'État)	4 2	1 1	8 6	0	3 2	7 3	4 1	27
Fusions ou Absorptions	0	1	1	0	1	0	0	3
Total	4	2	9	0	4	7	4	30

Source : Powo Fosso (2000)

On remarque qu’au Bénin par exemple toutes les banques existantes ont fait faillite ; au Togo, quatre banques sont liquidées alors qu’au Niger, 3 font faillite et une autre est absorbée. C’est en Côte d’Ivoire et au Sénégal qu’on rencontre le plus grand nombre de défaillances bancaires, soit respectivement 8 et 7 banques qui font faillite. Paradoxalement, au Mali, on ne constate aucune faillite bancaire même si la BDM (la Banque de développement du Mali) connaît des difficultés sérieuses sans pour autant s’effondrer. La situation au Burkina-Faso n’est pas très loin de celle du Mali, puisque seulement une banque fait faillite en 1993, à savoir la BNDB (Banque Nationale de Développement du Burkina). Le secteur bancaire public est donc gravement impacté dans l’UEMOA par la crise bancaire de la fin des années 80, le cas le plus parlant est celui de la Côte d’Ivoire où 6 banques publiques stratégiques ont dû mettre la clé sous le paillason : la Banque Nationale pour le Développement Agricole (BNDA), la Banque Nationale pour l’Épargne et le Crédit (BNEC), le Crédit de Côte d’Ivoire (CCI), la Banque Ivoirienne de Développement Industriel (BIDI), la Banque Ivoirienne de Construction et de Travaux Publics (BICT) et la Banque Ivoirienne d’Épargne et de Développement des Postes et Télécommunications (BIPT). Il est clairement établi que cette crise fut un grave traumatisme aussi bien pour les banques rescapées du secteur, que pour les gouvernements (qui y ont réduit leurs actifs) et pour les entreprises de l’union monétaire. Un traumatisme qui peut partiellement expliquer certaines caractéristiques actuelles du secteur bancaire de la zone UEMOA comme la réticence à procéder à l’expansion du crédit bancaire ; caractéristiques que nous expliciterons lorsque nous aborderons la problématique centrale de la surliquidité bancaire et du sous-financement paradoxal de l’économie de ces pays sous-développés.

Cependant, le nombre insignifiant de fusions-acquisitions²³ relativement au total de faillites bancaires implique que très peu d’efforts ont été faits – aussi bien par les gouvernements à court de liquidités que par le partenaire historique français – afin de sauver la mission des banques publiques de développement, ne serait-ce que dans l’investissement de long terme et dans les projets d’infrastructure après la déconvenue des deux premières décennies des indépendances politiques. En effet, la libéralisation tous azimuts a posteriori prônée par les Institutions Financières Internationales (IFI), la disparition subséquente des banques publiques de développement et la logique de la priorisation des profits bancaires privés²⁴ contribuent quelques décennies plus tard à freiner l’approfondissement financier de ces économies sous-développées.

Relativement aux facteurs internes et locaux ayant favorisé ces faillites bancaires (en sus des facteurs extérieurs et macroéconomiques), Powo Fosso (2000) pointe du doigt des facteurs spécifiques aux banques elles-mêmes : l’endettement élevé des banques commerciales auprès de la banque centrale, le faible niveau des dépôts bancaires expliqué par la sous-bancarisation de ces économies, la faiblesse du capital et des bénéfices par rapport aux actifs. Des défaillances institutionnelles sont aussi avancées : la réglementation bancaire en vigueur. En clair, le volume important de crédits contrôlés par le secteur public, la faiblesse relative des dépôts et de la capitalisation des banques (par rapport aux actifs) ont favorisé un climat de fragilisation de ces institutions, notamment lors de la survenance des chocs exogènes à l’économie de la sous-région.

Par ailleurs, Dans l’évaluation économétrique qu’ils font des crises bancaires dans les pays de la zone UEMOA, Angora et Tarazi (2011) mettent en avant certains facteurs explicatifs tels que le contexte macroéconomique défavorable, la mauvaise gestion des banques (dont nous avons parlé plus haut), les défaillances du cadre juridique et réglementaire, l’inadéquation de la politique monétaire et des mesures de contrôle de crédits par les pouvoirs publics. C. Eboué (2007) quant à lui, montre que les principaux déterminants des crises bancaires dans l’UEMOA sont la procyclicité du crédit (elle-même alimentée par les variations des termes de l’échange) et l’importante part des créances irrécupérables dans le total bilan des banques de la zone. En clair, cette double responsabilité de l’échec du secteur bancaire à stimuler durablement la croissance économique et le développement des pays membres de l’UEMOA, est autant imputable au management défaillant des banques qu’à la politique monétaire inappropriée de la banque centrale (BCEAO). Des actions correctrices seront donc entreprises, à l’initiative des IFI dans le cadre des PAS et avec la caution des prêteurs bilatéraux (dont la France en première ligne), afin de réformer en profondeur les systèmes financiers des pays de l’UEMOA.

²³ Notamment pour les banques publiques de développement.

²⁴ Cette logique qui a supplanté celle du rattrapage infrastructurel sous pilotage public.

I-1-c- La vague des réformes : un secteur bancaire largement privatisé et libéralisé

Le point de départ effectif de cette période de réformes est 1989 ; année qui marque le début de la libéralisation du secteur bancaire de l’UEMOA. Durant cette année, la BCEAO promeut une nouvelle politique de la monnaie et du crédit (NA. Tanimoune, 2003) qui rompt avec les politiques de taux d’intérêt et de gestion de liquidité d’avant-crise. Celle-ci sera renforcée plus tard en 1993. Dans cette sous-section, nous évoquons la réglementation monétaire et bancaire des premières décennies des indépendances (années 60-70-80), avant d’entrer dans le détail des réformes entreprises par la banque centrale à partir de 1989.

I-1-c-1- Les dispositions réglementaires en matière monétaire et bancaire d’avant 1989

Après les décennies coloniales et dans la période euphorique des indépendances politiques, bien que le système de gestion de la zone Franc fut « africanisé » aux alentours des années 1972 – 1973 par le transfert effectif des sièges des banques centrales de Paris à Dakar (UEMOA) et Yaoundé (CEMAC), et certaines mutations institutionnelles (nominations de gouverneurs africains – réduction de la représentation française dans les conseils d’administration), qu’est-il advenu de l’orientation purement économique des politiques monétaires ? Etaient-elles centrées sur la lutte contre l’inflation, le maintien de la stabilité du système de changes fixes ou le soutien à la croissance économique de ces pays sous-développés, à travers le secteur bancaire ?

En effet, vu la faible part des marchés boursiers dans la structure de financement de l’économie dans cette partie de l’Afrique, les interventions monétaires de la banque centrale de l’UEMOA (BCEAO) se sont faites principalement ressentir sur le marché bancaire, et dans une moindre mesure sur le marché d’endettement public interne. M. Ngom (2004) évoque ces différentes interactions monétaires et bancaires à travers trois périodes successives de réforme : 1963 – 1973, 1973 – 1989 et l’après 1989. Dans la première (1963 - 1973), s’inspirant des travaux de Diagne et Doucouré (2001), il stipule que la politique monétaire épousait une certaine orthodoxie dont le principal objectif sous l’impulsion de la direction française était la préservation de la valeur interne et externe de la monnaie, à travers le contrôle de la liquidité interne par l’instauration de « *plafonds globaux de réescompte en faveur des banques* ». Cependant, une décennie plus tard, cette vision n’a pas permis d’assurer un contrôle optimal de la liquidité et une orientation sectorielle des crédits qui puissent booster le développement des pays membres de l’UEMOA. Ce qui a donc poussé les autorités monétaires à opérer une autre réforme coïncidant avec l’ère de l’africanisation de la gestion de la banque centrale.

L’innovation majeure dans cette deuxième période de réforme (1973 – 1989) fut une politique de taux d’intérêt plus active, dont l’objet était d’orienter le crédit bancaire de manière différenciée vers les secteurs économiques considérés comme « prioritaires » afin de mieux les stimuler et procéder plus efficacement au développement, toutefois cela n’a pas permis d’éviter les faillites et les crises bancaires qu’a connu l’UEMOA de la fin des années 80 vers le milieu des années 90. Et ce, bien que des dispositions aient été édictées – en théorie - par la BCEAO pour que les concours de la BCEAO au refinancement des banques commerciales tiennent compte « *de l’évolution prévisible de l’activité économique et des prix, de la balance des paiements et des avoirs extérieurs de la BCEAO, pour chaque Etat et pour l’Union* » (B. Ka²⁵, 2003). Des dispositions réglementaires énoncées par A. Joseph (2001) - telles que la constitution de fonds de réserves (1965), le capital minimum pour les banques (1966), l’identification des crédits supérieurs à un certain montant²⁶ (1962), l’autorisation préalable de la banque centrale pour des crédits importants (1975) – n’ont pas été respectés par les banques commerciales en raison du laxisme des autorités de sanction qu’étaient les ministères de finances des pays-membres de l’UEMOA.

Dans la pratique, il est apparu que le dirigisme économique induit par les plans de développement post-indépendance et la mainmise des gouvernements sur les banques de développement ont fortement réduit le pouvoir de contrôle de la BCEAO sur le système monétaire et financier des Etats-membres; et l’ont en toute évidence rendu plus vulnérable aux chocs extérieurs de la fin des années 70 et du début des années 80. La troisième période de réformes qui débute en 1989 vient rompre avec cette ingérence du secteur public (l’encadrement du crédit), voire sa mainmise dans l’élaboration et le contrôle de la politique monétaire dont l’application des dispositions réglementaires n’était plus garantie. A ce propos, l’auteur susmentionné précise que : « *dans la plupart des pays d’Afrique sub-saharienne, la politique monétaire menée jusqu’à la fin des années 80 était interventionniste. (...) les taux d’intérêt débiteurs et créditeurs étaient arbitrairement fixés à un faible niveau. (...) jusqu’à la fin des années 80, les banques centrales n’étaient que le relais du gouvernement qui dictait les politiques monétaires et financières à appliquer.* »

I-1-c-2- La réforme de 1989 et les apports postérieurs

Il s’agit du début de la vague de libéralisation financière et de gestion indirecte de la monnaie. Cette dernière consistait en une application stricte des mécanismes de libéralisation de taux d’intérêt selon la stratégie spécifique à chaque banque commerciale ; y compris la constitution de réserves obligatoires de liquidité par ces dernières: normes quantitatives fixées par la banque centrale et variables dans le temps.

²⁵ Cité par M. Ngom (2004)

²⁶ 10 millions de F CFA. Cette identification était assurée par une centrale dite des risques.

Ainsi, la nouvelle politique de la monnaie et du crédit édictée en 1989 se fonde sur des règles d’intervention indirecte de la banque centrale sur le marché monétaire et financier. Il s’agit de :

- **Le refinancement de la banque centrale**

Il est représenté par des concours d’appoint aux banques de second rang, et conditionné au respect des « *ratios prudentiels réglementaires relatifs à la solvabilité* »²⁷ (capital minimum, coefficient de liquidité et les ratios fonds propres sur risques et de division de risques)

- **La nouvelle politique de taux d’intérêt**

Elle est censée mettre fin à la « répression financière » des décennies précédentes. D’un point de vue théorique, cette répression - telle que vue par Mc Kinnon et Shaw - est caractérisée par une fixation des taux d’intérêt dans l’UEMOA à un niveau moyennement inférieur à ceux pratiqués à l’extérieur et notamment en France ; ce qui incite, les entreprises et les institutions financières de l’UEMOA à orienter leurs épargnes (excédents de trésorerie et financiers) vers les marchés extérieurs qui les rémunèrent le mieux. Cette insuffisance locale de collecte d’épargne est donc préjudiciable aux banques qui ont une faible capacité de couverture des crédits par les dépôts collectés ; celles-ci rationnent donc l’accès aux crédits bancaires à une cible privilégiée, sure voire historique d’agents économiques. Aussi, selon D. Gentil et P. Hugon (1996), l’Etat peut également contribuer à maintenir cette répression financière s’il n’intensifie pas ses efforts dans le sens d’une véritable libéralisation financière qui fasse émerger une grille de taux compatible avec les besoins d’investissement des agents économiques du pays et une meilleure captation bancaire de l’épargne nationale. Le rôle attribué à cette nouvelle politique de taux d’intérêt est de donner la latitude aux banques de fixer librement leurs taux débiteurs et créditeurs, en fonction des taux directeurs définis par la banque centrale. La BCEAO remplace donc les taux d’escompte préférentiel et normal par un taux d’escompte unique (1989) ; en 1993, elle met en place un taux de prise de pension (taux intermédiaire entre le taux de marché monétaire et le taux d’escompte), crée un véritable marché interbancaire avec un guichet d’appel d’offres (hebdomadaire). Les programmes sectoriels et préférentiels de crédit sont supprimés. Les niveaux planchers et plafonds des taux (créditeurs et débiteurs) également, même si un taux légal d’usure est défini par les autorités monétaires.

- **Les autres outils de la gestion indirecte**

Le réaménagement du marché monétaire et la stricte application du dispositif des réserves obligatoires. En effet, le marché monétaire a été institué en 1975, cependant compte tenu des excédents de liquidité des banques commerciales dans cet horizon conjoncturel, il a été utilisé comme un instrument de rémunération

²⁷ Ibid., p. 33

sans risques des excédents de liquidité des banques au lieu de jouer le rôle souhaité de stabilisation du système financier. En 1993, ce marché monétaire subit plusieurs aménagements qui renforcent sa capacité à attirer les offres d’achat et de vente de liquidité des différents intervenants financiers et bancaires, à travers une forme d’adjudication²⁸ dite hollandaise qui induit plus de concurrence entre les différentes institutions financières demandeuses de fonds prêtables sur le marché monétaire. S’y échangent alors des titres émis par la banque centrale (bons de la BCEAO afin d’injecter ou retirer de la liquidité) sur toute l’étendue de l’UEMOA ; des bons de trésor (titres d’emprunt publics) et des titres relevant des intervenants financiers (Billets de trésorerie – certificats de dépôts ...). Relativement aux réserves obligatoires, le système est entré en phase active d’application à partir de 1993 avec une différenciation des niveaux de réserves selon les pays à partir de 1998. Le coefficient de réserves obligatoires a été progressivement et en moyenne augmenté selon que le système bancaire devenait de plus en plus sain vers la fin des années 90 et dans les années 2000; et l’assiette des réserves obligatoires a été élargie en 2000 «aux crédits de campagne et aux avoirs bruts détenus par les banques à l’extérieur » (B. Ka, 2003). Les normes internationales de solvabilité et de liquidité du comité de Bâle sont introduites dans l’UEMOA par les autorités monétaires afin de renforcer la surveillance des risques pris par les banques : le ratio de couverture des risques dit ratio Cooke est introduit en 2001²⁹. Une commission bancaire est créée afin de suppléer et renforcer les missions de contrôle et de surveillance de la banque centrale ; la bourse d’Abidjan prend également une dimension sous-régionale afin de mieux diversifier les instruments de gestion et d’investissement de l’épargne privée.

En somme, durant la seconde décennie des années 2000, il apparaît que l’animation du marché monétaire de l’UEMOE repose sur 2 instruments majeurs : les appels d’offres d’adjudication lancés par la BCEAO à un rythme et une durée hebdomadaires et les opérations dites interbancaires : achat/vente de liquidité entre banques commerciales pour des périodes en général comprises entre une semaine et 3 mois. Sans oublier, le marché des titres publics et privés émis par appel public de l’épargne dont les volumes échangés sont tout de même significatifs dans la sous-région. La gestion indirecte de la liquidité repose quant à elle sur la définition des 2 taux directeurs de la BCEAO d’une part : le taux minimum de soumission aux opérations d’*open market* (taux d’appels d’offre) et le taux d’intérêt applicable sur le guichet de prêt marginal (taux de pension) ; et d’autre part, sur le système de réserves obligatoires avec différenciation des coefficients de réserves selon les pays³⁰.

²⁸ L’adjudication est une forme de vente aux enchères où plusieurs offres d’acheteurs potentiels sont enregistrées. La vente est accordée à un prix d’équilibre (défini selon la quantité à vendre par l’adjudicateur) pour tous les demandeurs potentiels de l’adjudication (adjudication à la française), ou par exemple à prix variables aux acheteurs retenus a posteriori parce que le prix (taux d’intérêt) qu’ils ont proposé est supérieur ou égal au prix d’équilibre. (Voir la définition de B. Ka, 2003)

²⁹ A. Joseph (2002)

³⁰ Source : bceao.int (voir la sous-section «Politique monétaire et marchés»)

I-1-d- Critiques de l’évolution historique du secteur et des effets de réformes financières

On note jusqu’à présent trois (3) grandes périodes décisives dans l’histoire du secteur bancaire de l’UEMOA dont successivement, la période pionnière des banques coloniales de première et seconde génération, ensuite les décennies euphoriques des banques publiques de développement et les faillites subséquentes, et enfin l’après-1989 symbolisant la vague de libéralisation et de réformes financières. Dans cette période relativement récente, en prenant en compte les influences idéologiques hétérodoxes, le timing des crises économiques occidentales³¹ des années 70, les approches développementalistes « *market friendly* » des économies asiatiques, il est assez aisé de porter un regard critique sur l’enchaînement chronologique et les politiques ayant impacté les grandes périodes de l’histoire du secteur bancaire de l’UEMOA.

I-1-d-1- La persistance du legs colonial dans les modèles économiques et bancaires des pays de l’UEMOA

On constate que le système économique colonial demeure plus ou moins vivace dans la plupart des pays de l’UEMOA bien que les phases de rattrapage infrastructurel, éducatif et économique aient favorisé l’implication croissante d’agents économiques locaux dans les économies respectives de la sous-région. A titre illustratif, La CI qui est la première économie de l’Union, reste toujours fortement dépendante des recettes tirées de l’agriculture d’exportation introduite par l’ancienne tutelle coloniale: soit plus de 50 % des recettes d’exportation ; avec un secteur agricole représentant plus de 20 % de son PIB et les 2/3 des emplois et revenus dans le pays³² en 2014. Au Niger, pays situé dans le bas du classement économique de l’UEMOA, les exportations d’uranium³³ et de pétrole représentent en 2011 plus de 50 % des recettes budgétaires. En clair, les cultures d’exportation (café-cacao -hévéa ...) et les exploitations minières introduites par la puissance coloniale française dans ces 2 pays continuent d’y dominer l’essentiel des activités économiques. A l’échelle africaine, G. Austin (2010) précise que : « *la pratique coloniale consistant à s’appuyer sur les initiatives des petits capitalistes et agriculteurs africains dans le domaine de la culture et de la commercialisation locale de cultures d’exportation s’est avérée très fructueuse* ». Dans le domaine agricole, les initiatives des agriculteurs africains étaient privilégiées en raison d’avantages comparatifs en termes de dotations en facteur travail tandis que, l’exploitation minière s’est développée en raison de ses spécificités

³¹ Ces crises ont constitué les chocs extérieurs qui ont négativement impacté la soutenabilité des dettes publique et privée dans l’UEMOA, ainsi que le tassement des recettes publiques issues de l’exportation en baisse des matières premières.

³² Source : Banque mondiale ; voir les documents récapitulatifs de l’élaboration d’une nouvelle stratégie de la BM pour la Côte d’Ivoire : <http://consultations.worldbank.org/fr/consultation/cote-divoire-cadre-partenariat-pays> (Vu en Décembre 2014)

³³ L’uranium nigérien étant exploité par Areva, une multinationale de l’ancienne puissance coloniale.

techniques et capitalistiques - en Afrique du Sud par exemple - en « comprimant le salariat des noirs » afin de réduire les coûts de production (C. Feinstein, 2005).

Plus d’un demi-siècle après l’accession à l’indépendance politique de ces pays subsahariens, cette persistance de l’héritage économique colonial dénote d’une incapacité relative des plans successifs de développement adoptés par les pouvoirs publics à moderniser l’économie, à la diversifier efficacement et à amorcer une industrialisation ne serait-ce que partielle de certains secteurs. Les faillites et crises des années 80 expliquent le ralentissement de l’activisme des stratégies internes de développement, et la perte d’autonomie des pouvoirs publics dans leurs missions de stimulation des secteurs économiques potentiellement stratégiques. Les PAS encouragés dans les années 80 par les partenaires multilatéraux et bilatéraux (dont la France) ont drastiquement freiné les investissements publics assurant le bien-être et l’amélioration du capital humain: système éducatif, formations techniques et professionnelles, institutions de santé, infrastructures de décentralisation administrative et économique. En effet, un capital humain plus qualifié étant une condition préalable de réussite des phases initiales d’industrialisation et de transformation locale de certaines matières premières.

Par ailleurs, la prédominance des banques françaises issues du passé colonial dans le paysage financier local jusque dans les années 2000, explique aussi un rationnement global du crédit au secteur privé - au profit des entreprises liées à l’actionnariat français et au commerce extérieur (les filiales et autres succursales de firmes occidentales), les multinationales et quelques particuliers dont la solvabilité ne souffre d’aucun doute ; dans le sens où leurs niveaux de revenu dépassent significativement le revenu moyen par habitant du pays. Et ce, au détriment des priorités économiques nationales telles que les secteurs économiques stratégiques pour la croissance, les efforts structurels de bancarisation des agents économiques locaux, l’intégration des modes informels et autochtones de production dans l’économie post-indépendance, surtout que les banques de développement publiques se sont affaïssées dans les années 80 sans atteindre les objectifs initiaux fixés. A propos des modes locaux d’échange réel ou financier, il importe de remarquer que dans bon nombre de communautés ethniques de la période pré-indépendance, les notions de banques et d’intérêt s’avéraient inexistantes. Les prêts avaient une nature essentiellement informelle et étaient régies par un code d’éthique implicitement défini par la collectivité. La solvabilité était donc fonction de critères de réputation, de respect de la hiérarchie communautaire - chef de village par exemple - et de liens sociaux supra-économiques³⁴. Quant à l’intérêt, il était en général payé en nature, par des services autres que pécuniaires ou par la reconnaissance verbale. Ceci explique en partie la réticence des populations locales à s’orienter systématiquement vers le secteur bancaire pour le développement de leurs activités

³⁴ Au-delà de l’aspect économique, les familles et individus entretiennent entre eux des rapports sociaux généralisés relativement aux tâches agricoles gérées collectivement, aux unions maritales entre familles et aux alliances politiques de clans.

économiques, tout en perpétrant une prédominance d’échanges économiques et financiers à caractère informel dans les pays de l’UEMOA.

Les fondements du dualisme³⁵ dans les pays en développement se trouvent dans cette inadaptation des formes postcoloniales dites modernes d’intermédiation financière (bancaire) aux contextes historiques et sociologiques de ces pays. Une intégration de ces réalités économiques autochtones dans le modèle économique postcolonial aurait favorisé des pratiques financières plus adaptées au contexte local ; celles-ci sont aujourd’hui mieux vulgarisées par les institutions de microfinance: prêts collectifs et individuels sans antécédents comptables - approche de clientèle personnalisée - crédit gagé sur des actifs réels à venir (récoltes, ventes) - formalisation, financement complémentaire et tutelle administrative des tontines³⁶ informelles ...

A l’évidence, ces stigmates du système économique colonial perturbent le rattrapage économique et infrastructurel des pays de l’UEMOA et les innovations institutionnelles les plus optimales pour ces économies fortement informelles, par une allocation extensive et stratégique des crédits par les banques commerciales de l’Union ; voire par des banques nationales de développement qui ont à tort quasiment disparu du paysage financier sous-régional.

I-1-d-2- L’impact positif mais mal géré des banques publiques de développement dans l’UEMOA

En termes imagés, le sort des banques publiques de développement des pays de l’UEMOA se résume à cette expression populaire: « *jeter le bébé avec l’eau du bain* » ; c’est-à-dire se débarrasser d’une institution capitale dans les phases initiales du développement économique parce que des chocs extérieurs sévères et un management peu rigoureux des banques publiques – en raison de connexions clientélistes et politiciennes avec les gouvernements – ont détérioré la liquidité puis la solvabilité du secteur bancaire de l’UEMOA, tout en favorisant des perspectives de faillite pour de nombreuses banques de développement en particulier. En clair, la création des banques publiques dans les pays de l’UEMOA se justifie amplement par la nécessité de transformer le modèle économique colonial en un modèle de développement qui nécessite une stratégie publique de rattrapages infrastructurel et économique. La faiblesse du tissu productif et l’inexistence d’industriels locaux, en dehors des firmes issues de la période coloniale, renforcent la responsabilité et l’activisme publics dans les phases initiales de développement économique. En effet, dans

³⁵ Economique (Informel versus économie moderne) et financier (finance informelle versus institutions financières légalement reconnues). Sur le dualisme financier dans les pays subsahariens, voir le travail détaillé de JT. Amougou (2010) aux chapitres 7 et 8 ou encore l’analyse pionnière de C. Eboué (1990) sur les effets macroéconomiques du dualisme financier dans les PVD.

³⁶ C’est une forme collective d’épargne qui réunit des « petits » investisseurs mettant en commun leurs actifs financiers à un rythme périodique (semaine, mois, trimestre ...) de sorte que les fonds collectés reviennent de manière tournante (cyclique) à l’un ou à une partie des souscripteurs.

un pays qui amorce son développement économique, les banques publiques de développement, à travers les crédits sectoriels et préférentiels de moyen et long terme qu’elles accordent, boostent certains secteurs économiques et en définissent l’impact structurel sur l’économie. A titre d’illustration, en Asie de l’Est, on retrouve ce rôle stratégique et macroéconomique des banques publiques de développement dans la constitution des conglomérats industriels et économiques au Japon (Zaibatsu, puis Keiretsu) ou en Corée du Sud (Chaebols)³⁷ ; voire en France, dans l’après-guerre à travers les programmes préférentiels de crédit et de nationalisation de certaines industries et institutions financières.

Il est donc historiquement prouvé³⁸, en dehors des intransigeances théoriques et idéologiques, que le secteur public n’est pas un frein au développement du secteur privé et de l’industrie ; au contraire, dans certaines phases de développement et dans des conjonctures particulières (après-guerre – crise financière nationale ou internationale – crise économique sectorielle ...), l’intervention publique est nécessaire soit pour orienter la stratégie de développement et subventionner (directement ou indirectement) les grosses firmes privées, ou (semi)publiques à vocation industrielle et les institutions bancaires et financières ; soit pour fournir dans la conjoncture de crise, les liquidités et les nouveaux dispositifs d’intervention visant à juguler ladite crise et réinstaurer la confiance entre les agents économiques des sphères réelle et financière, comme ce fut le cas dans de nombreux pays développés ou émergents lors de la crise financière internationale de 2008. Néanmoins, il importe de préciser qu’à chaque fois que le secteur public s’est avéré utile et déterminant dans le développement et la croissance économiques, c’était surtout pour soutenir l’efficacité fonctionnelle du secteur privé et du tissu productif; par des interventions a priori (subventions bancaires, budgétaires ou protectionnisme douanier) et/ou a posteriori (sauvetage – renflouement – nationalisation temporaire ...). Une intervention publique concordant donc avec l’approche dite « *market friendly* »³⁹, telle que défendue par les économistes de la Banque Mondiale dans leur célèbre rapport de 1993 sur la fulgurante progression économique de l’Asie de l’Est ; et par J. Zysman et E. Doherty (1995).

Aussi, la crainte d’insolvabilité de certaines banques, firmes privées ou publiques durant les phases initiales d’industrialisation devrait être compensée par la qualité de la gouvernance de ces institutions, et la vision stratégique de développement économique construite par le planificateur public. C’est à ce niveau que les gouvernements de l’UEMOA ont commis leurs plus grands erreurs durant les premières décennies post-indépendance, notamment en raison de la gestion clientéliste et approximative des banques et sociétés publiques ; et par la priorisation de la rente agricole et minière au détriment du rattrapage éducatif et d’une

³⁷ Voir J.S.Shin (2002), H.J. Chang (2002) et A. Amsden (1989).

³⁸ La banque mondiale, promotrice de premier plan de la vague néolibérale des années 80, a fini par attester de l’importance de l’Etat dans ce qu’il était convenu d’appeler le miracle asiatique. Voir Banque Mondiale (1993).

³⁹ Une approche « *market friendly* » et développementaliste assez multiforme, du Japon à la Corée du Sud, et à Taiwan, en Malaisie, en Thaïlande et à Singapour; même si ce n’est pas précisé dans le rapport de la banque mondiale, institution à idéologie orthodoxe néoclassique (Voir Perkins, 1994 ; Shin, 2002).

industrialisation partielle et progressive de ces secteurs-phares de leurs économies. A ce titre, J.S. Shin (2002) évoque la stratégie d’industrialisation de la Corée du sud – par imitation du modèle industriel japonais⁴⁰ – qui a nécessité un niveau massif d’endettement des grandes firmes industrielles vis-à-vis des banques publiques de développement lors des phases critiques d’installation des industries lourdes du pays.

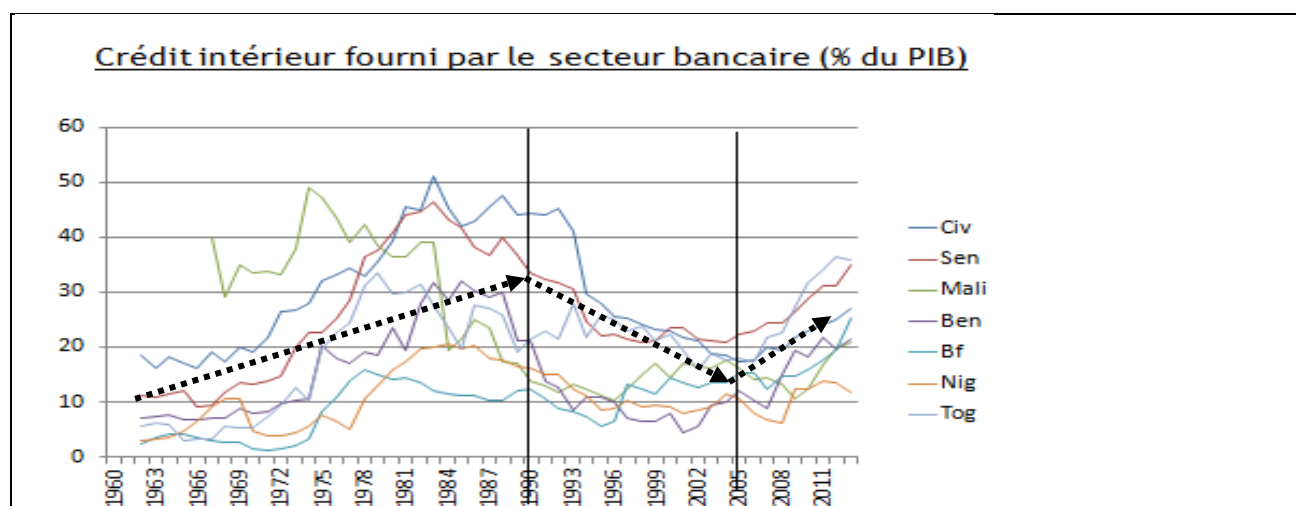
En effet, de 1974 à 1995, le ratio « dettes /fonds propres » du secteur manufacturier sud-coréen s’élevait à 342 %, tandis que celui plus global des entreprises atteignant 366 %. Même les économies asiatiques comme Singapour et Taiwan, dont l’industrialisation était fondée sur les « *complementing strategies*⁴¹ » avait des ratios similaires avoisinant les 100 %. Ces ratios n’ont pourtant pas empêché le succès économique de ces pays qu’il est aujourd’hui convenu d’appeler « miracle asiatique ». Ce qui sous-entend que le niveau d’endettement des firmes et des banques analysé dans un contexte conjoncturel, biaise quelque peu le jugement sur la viabilité des stratégies de développement en cours de mise en œuvre dans les économies sous-développées de l’UEMOA ; comme ce fut le cas dans les directives et recommandations de réforme des IFI durant les années 80 et 90. Les expériences asiatiques peuvent donc servir de levain à la critique des politiques néolibérales imposées aux PVD dans les années 80 (notamment celles concernant les réformes financières), lorsque ceux-ci ont été piégés par la dette publique et la structure rentière de leurs économies.

Enfin, les graphiques ci-dessus fournissent une validation historique et empirique de l’importance des banques publiques dans le processus d’approfondissement financier des pays dits en voie de développement, caractérisés par diverses trajectoires de nos jours; Les économies asiatiques et certains BRICS ont connu des décennies globalement favorables et optimistes depuis les années 60, alors que la plupart des pays d’Afrique subsaharienne stagnent et ont connu des évolutions structurelles plutôt discutables voire insuffisantes.

⁴⁰ Substituting strategies.

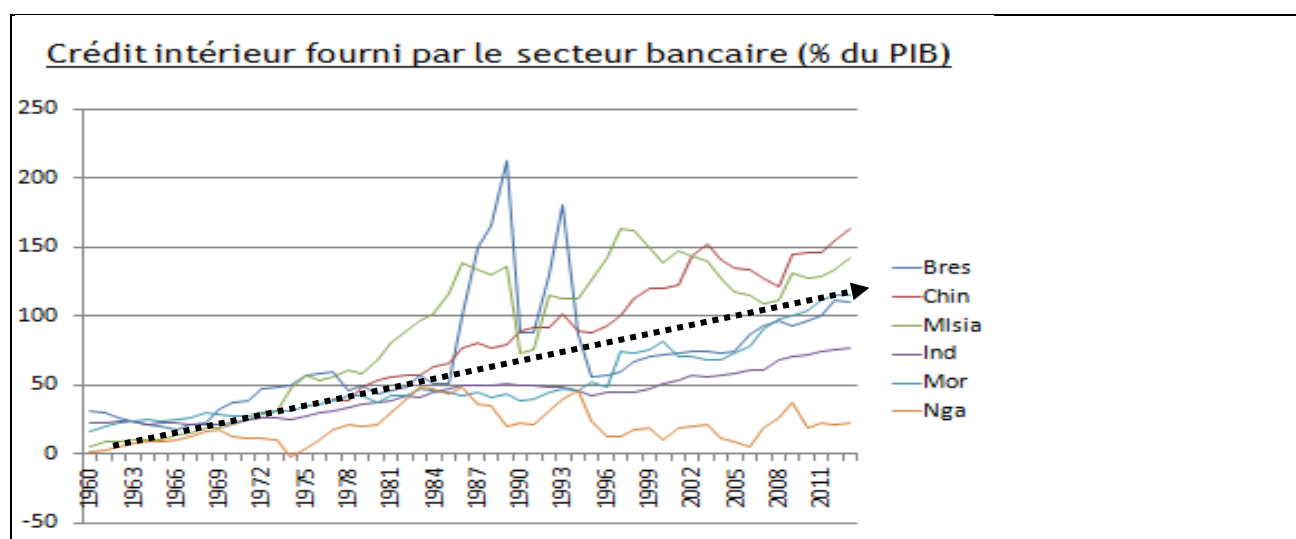
⁴¹ Ce sont des stratégies d’industrialisation partielle et progressive de l’économie, visant la spécialisation et l’intégration du pays à un certain échelon de la division internationale des processus productifs sans forcément rechercher l’assemblage local du produit fini.

Graphique 1.2 : Crédit intérieur fourni par le secteur privé (en % du PIB) - UEMOA



Source : auteur, à partir des données de la banque mondiale (WDI)

Graphique 1.3 : Crédit intérieur fourni par le secteur privé (en % du PIB) – Autres pays en développement



Source : auteur, à partir des données de la banque mondiale (WDI)

En effet, à partir de ces deux (2) graphiques, il apparaît dans les pays de l’UEMOA, que la disparition des banques publiques de développement dans les années 80 coïncide avec un affaiblissement du secteur bancaire local dans le financement du PIB – au début des années 90 - et des difficultés macroéconomiques plus prononcées ; bien que le début de la seconde décennie des années 2000 confère à l’Afrique la palme de la croissance dans un contexte récessif mondial post-crise financière de 2008, et correspond sur le graphique à un regain conjoncturel du ratio « crédit bancaire / PIB » dès 2005 environ. Par contre, dans d’autres pays en développement⁴² durant les années 60, devenus émergents et industrialisés 50 ans plus tard, il apparaît

⁴² Il s’agit de la Chine, du Brésil, de l’Inde, du Maroc, de la Malaisie et du Nigéria.

que l’approfondissement financier connaît une tendance croissante (à l’exception du Nigeria) et marquée par la persistance de l’intermédiation des banques publiques et sectorielles de développement dans le financement de l’économie de ces pays, aussi bien au Brésil, en Chine ou en Malaisie.

On peut donc conclure cette sous-section par une citation extraite d’un rapport de l’AFD⁴³ sur les politiques de développement financier dans la zone Franc :

« Au nom d’une immunisation souhaitable des mécanismes économiques et financiers contre les dérives constatées des pratiques de gouvernance des années antérieures, ne s’est-on pas privé d’instruments précieux de pilotage des mutations de la finance et de l’économie ? (...) Il apparaît que ce n’est pas tant aux politiques de développement financier telles qu’elles avaient été formulées dans les années 1960 qu’il faut imputer l’origine des faillites des systèmes financiers des pays de la zone franc qu’aux dérives des mécanismes très concrets de gouvernance. »

I-1-d-3- Les failles et limites de la libéralisation du secteur financier de l’UEMOA

Selon des normes comptables et prudentielles, les restructurations engendrées par les réformes ont permis d’assainir significativement les banques rescapées de la crise des années 80 dans la plupart des pays de l’UEMOA ; cependant la sous-section précédente relative aux banques publiques de développement offre une première piste de critique des politiques de libéralisation du système financier et productif, telles que voulues par les partenaires multilatéraux (Banque Mondiale – FMI ...) et bilatéraux.

La disparition des banques de développement a contribué à la concentration du secteur bancaire de l’UEMOA, mettant en relief au début des années 90 de grandes banques françaises à nouveau leaders du marché. En CI par exemple, dans le cadre de l’application du PASFI (Programme d’Ajustement Structurel Financier) en 1990, la restructuration débouche sur l’avènement de quatre grandes banques commerciales dominant 70 à 80 % marché : la BICICI dont l’actionnaire majoritaire est la BNP, la SIB (51% détenu par Le Crédit Lyonnais), la SGBCI (sous contrôle de la Société Générale) et la BIAO (ancienne banque coloniale rétrocédée à l’Etat ivoirien) (D. Cogneau et S. Mesplé-Somps, 1999). La libéralisation du secteur débouche donc sur un système bancaire oligopolistique qui a des effets plutôt mitigés voire négatifs sur l’optimalité de la concurrence, contrairement aux a priori libéraux en termes de compétition et de juste fixation des prix sur les marchés libéralisés; constituant ainsi un effet pervers de la libéralisation financière, alors que le réseau bancaire de l’UEMOA d’avant-crise – quoique dominé par les banques publiques de développement et les programmes préférentiels de crédits – était plus dense et plus actif dans le financement de l’économie.

⁴³ N. Meisel et J-P. Mvogo (2012)

Aussi, la nouvelle configuration oligopolistique du réseau bancaire et l’effet-mémoire de la crise des années 80 sur la réticence des banques à favoriser des politiques extensives de crédit ont favorisé un cumul d’actifs liquides non-rémunérés ; une détention excédentaire de liquidités qui va freiner globalement les demandes de monnaie centrale par les banques commerciales, et biaiser l’efficacité des nouveaux instruments d’intervention indirecte de la banque centrale : les variations de taux directeurs – les coefficients de réserves obligatoires – les marchés monétaire et interbancaire contraints à l’atonie ... En gros, la nouvelle surliquidité des banques combinée au marché oligopolistique déconnectent de plus en plus le secteur bancaire des orientations monétaires conjoncturelles de la BCEAO : on assiste à une montée des taux débiteurs et à la hausse des marges d’intermédiation, un rationnement du crédit et logiquement une perte d’efficacité de la politique monétaire officielle de la BCEAO⁴⁴. Quant à elle, l’offre baissière de crédit des banques entraîne par ailleurs un élargissement de l’économie et de la finance informelles dans les pays de l’UEMOA ; et donc un environnement propice à l’émergence des Institutions de Microfinance dites SFD (Systèmes de Financement décentralisés) et à la hausse plus que proportionnelle des taux pratiqués sur le marché « informel », par rapport aux taux débiteurs bancaires. L’avènement de la microfinance a été à juste titre encadré par un dispositif réglementaire dont il importe de souligner l’aspect partiel car mettant l’accent sur les institutions spécifiquement mutualisées de microfinance, alors que celles non-mutualisées et isolées géographiquement sont de plus en plus nombreuses dans les paysages microfinanciers nationaux de l’UEMOA : la loi existante dans le secteur microfinancier doit être corrigée et actualisée selon les nouvelles exigences des dualismes (économique & financier) qui s’ancrent de plus en plus dans l’UEMOA. Des pistes de complémentarité institutionnelle existent donc et devraient inciter à l’élaboration d’une nouvelle passerelle réglementaire qui favorise des fusions, absorptions, partenariats stratégiques et multiformes (linkage banking) entre les banques, les institutions de microfinance et des institutions-tiers (agences publiques de coordination – ONG locales et internationales – experts & firmes technologiques – bailleurs de fonds internationaux – « mobile Bankers » dont les compagnies de téléphonie ...)

D’un point de vue théorique, le débat sur la répression financière - telle que vue par les approches orthodoxes libérales de Mc Kinnon et Shaw – réapparaît. En effet, la répression financière – qu’on peut qualifier de quantitative, caractérisée par des taux d’intérêts bas déprimant l’épargne locale et encourageant la fuite des capitaux vers les marchés financiers extérieurs, s’est transformée en une répression financière beaucoup plus institutionnelle (qualitative): clientèle aisée et structurée du secteur bancaire formel *d’une part*, et les agents économiques informels et les PME majoritairement exclus du système bancaire formel, *d’autre part*. L’épargne locale s’est assez rapidement reconstituée après les réformes, cependant sa transformation en investissements productifs s’est avérée sous-optimale en raison du rationnement du crédit (creamskimming) qui s’en est suivi. Les taux d’intérêt ont été libéralisés mais la structure

⁴⁴ Ibid., p.71 et 72

oligopolistique du marché les a transformés en « barrières à l’entrée » pour la majeure partie des agents économiques informels ou semi-formels (PME) ; voire en instruments de priorisation des marges bancaires au détriment de l’approfondissement financier.

Ainsi, contrairement aux effets théoriques recherchés, les politiques de libéralisation de l’économie inspirées par les Institutions Financières Internationales (IFI) et les partenaires bilatéraux - la France en particulier - n’ont pas eu les effets escomptés dans les pays de l’UEMOA. Elles ont transféré le pouvoir d’intermédiation et de marché, auparavant détenu par des banques publiques de développement, aux banques commerciales privées –filiales de grandes banques étrangères : françaises principalement dans les années 90, puis beaucoup plus diversifiées dans les années 2000 avec l’entrée des groupes panafricains, marocains et nigériens. En se basant sur les 6 dimensions d’analyse des systèmes financiers définies par Meisel et Mvogo (2012) – à savoir la profondeur, l’accessibilité, les institutions d’appui et de régulation, la stabilité, l’efficacité et l’ouverture aux marchés extérieurs –, le bilan s’avère mitigé. Au niveau des aspects positifs, la stabilité du secteur bancaire de l’UEMOA s’est améliorée relativement aux normes comptables et prudentielles ; le secteur s’est largement ouvert à l’actionnariat étranger, il a renforcé les dispositifs de surveillance et facilité les règles d’entrée des banques sur les marchés bancaires respectifs des pays-membres de l’union monétaire (instauration de l’agrément unique). Quant aux aspects négatifs de la libéralisation bancaire dans l’UEMOA, les banques ont renchéri l’accès au crédit, favorisé l’exclusion financière de nombreux agents économiques relevant majoritairement de l’informel, réduit la profondeur financière relativement à l’apport du secteur bancaire au financement de l’économie (crédit bancaire rapporté au PIB⁴⁵) et ancré le dualisme financier dans les pays de l’UEMOA.

Au terme de cette sous-section, il convient de dire que la libéralisation tous azimuts prônée par le consensus de Washington et les PAS⁴⁶ subséquents, a montré les limites de la capacité du secteur privé et des investisseurs étrangers à booster l’économie dans les PVD, sans la définition par les autorités publiques d’une stratégie de mise en œuvre progressive et de coordination du processus de développement. D’où la nécessité d’une politique de « *libéralisation financière graduelle* » (S. Ben Gamra et M. Clévenot, 2006) qui consiste « à échelonner dans le temps les réformes de libéralisation en tenant compte des caractéristiques macroéconomiques et de l’efficacité du système financier du point de vue de l’organisation prudentielle ». Ainsi, dans un pays en développement, lorsque les spécificités historiques, sociologiques et les priorités en termes de secteurs économiques à financer n’ont pas été prises en compte, les « *conflits distributifs* » au niveau institutionnel dont font mention les auteurs susmentionnés, entre les intervenants du secteur

⁴⁵ Après la libéralisation, les niveaux de crédit à l’économie dans l’UEMOA sont en dessous des sommets atteints durant les années 70, où les banques publiques de développement stimulaient de façon active le financement des secteurs stratégiques et pionniers de l’économie. (Voir le Graphique du crédit intérieur fourni par le secteur bancaire – UEMOA).

⁴⁶ Programmes d’ajustement Structurel.

financier tournent en faveur des acteurs bancaires privés, qu’ils soient anciens ou nouveaux, sans que ces derniers ne se risquent à financer le développement en prenant des risques importants relativement au sous-financement de l’économie. La rationalité de l’intermédiaire bancaire le conduisant à maximiser ses profits tout en réduisant les risques potentiels. Au contraire, dans certains pays émergents d’Asie tels que la Corée du Sud, la coordination entre la stratégie nationale de développement, le secteur bancaire et le tissu économique a permis de sortir de la trappe du sous-développement. Dans la sous-section qui suit, nous revenons plus en détail sur ces interactions institutionnelles entre les différents acteurs du secteur bancaire de l’UEMOA qui débouchent a priori sur des « conflits distributifs⁴⁷ » et une sous-optimalité de l’intermédiation bancaire.

I-2- Evolution institutionnelle du secteur bancaire de l’UEMOA

Suite aux recommandations des PAS et aux réformes entreprises dans la mise en œuvre de la politique monétaire et de crédit de la BCEAO au début des années 90, le secteur bancaire de la zone a connu de profondes mutations relativement à ses acteurs. Au titre des réformes réglementaires, on note en Octobre 1990, l’adoption de la loi bancaire qui consiste en un ensemble de recueil de textes et de règlements afin de régir les activités du système bancaire de la zone UEMOA. Cette loi promeut le statut de banque universelle, libéralise les conditions débitrices et créditrices des banques et distingue deux catégories d’établissement de crédit tout en fixant leurs modalités d’organisation, dont les banques et les établissements financiers. La commission bancaire de l’UEMOA - créée en 1990 - s’assure de son côté du respect des dispositions de la loi bancaire et elle va renforcer ses prérogatives à travers la réforme du dispositif prudentiel en 2000, afin de mieux prendre en compte les exigences internationales en matière de supervision bancaire (voir les accords successifs de Bâle). Le cadre comptable et juridique dans l’union monétaire est harmonisé à travers l’adoption du SYSCOA (Système comptable Ouest-Africain) et la création de l’OHADA (Organisation pour l’harmonisation en Afrique du droit des affaires).

L’aspect institutionnel de notre revue de littérature porte donc essentiellement sur les institutions bancaires en présence dans le secteur actuellement, tout en débutant l’analyse par la présentation des organismes sous-régionaux de régulation et de surveillance sous tutelle des autorités monétaires. Il s’agira effectivement d’y décrire et analyser, sans anticiper l’essence de la section 2 du chapitre, le paysage bancaire de la zone UEMOA, le type de banques (privés ou publiques – capitaux locaux ou étrangers – grandes, moyennes ou

⁴⁷ Les conflits distributifs sont analysés ici dans le prisme du secteur bancaire, quant à l’inégale répartition des revenus financiers et des retombées socio-économiques de ladite intermédiation -largement en faveur des acteurs bancaires privés- vis-à-vis du secteur productif et des consommateurs. Ici, en se basant sur l’approche régulationniste de C. Firmin (2008), les «détentrices des capitaux» sont les banques, et les «salariés et entrepreneurs » sont respectivement les consommateurs et le tissu productif (secteur privé & Etat).

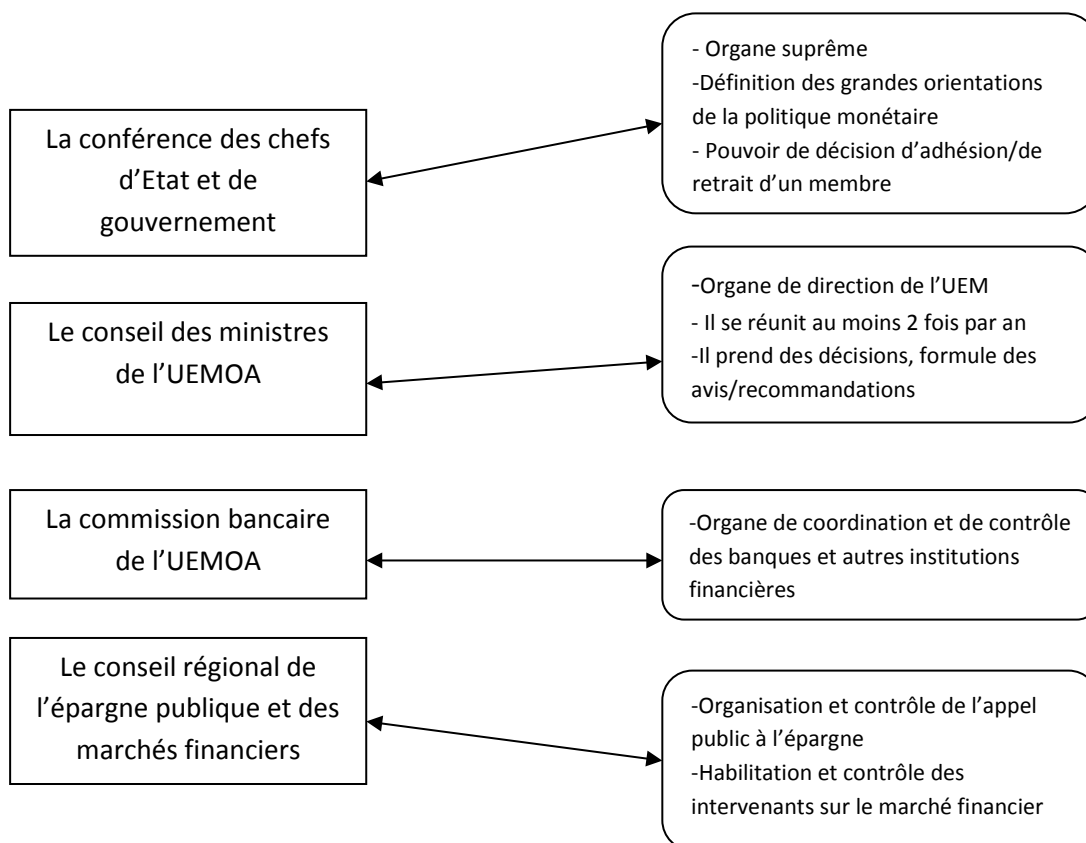
petites) qui ont émergé après l’ère des principales réformes financières. Aussi, y évoquera-t-on quelques caractéristiques quantitatives du secteur (en comparaison avec d’autres pays) en termes de parts de marché des grands groupes bancaires animant le marché, de crédits et de dépôts, de performances comptables (rentabilité – liquidité – créances douteuses ...) et de variation annuelle des crédits sectoriels à l’économie.

I-2-a- La nouvelle organisation institutionnelle du secteur bancaire (après les réformes)

I-2-a-1- Les organes de l’UEMOA

La définition de la politique monétaire, la surveillance et la régulation des différentes composantes du marché financier⁴⁸ sous-régional sont chapeautées par la BCEAO. Cette tutelle de la banque centrale dans l’Union monétaire repose sur les interactions de 4 organes centraux : la conférence des chefs d’Etat et de gouvernement (autorité suprême de l’UEM), ensuite le conseil des ministres, la commission bancaire de l’UEMOA, le conseil régional de l’épargne publique et des marchés financiers (CREPMF).

Schéma 1.1: Les organes de l’UEMOA



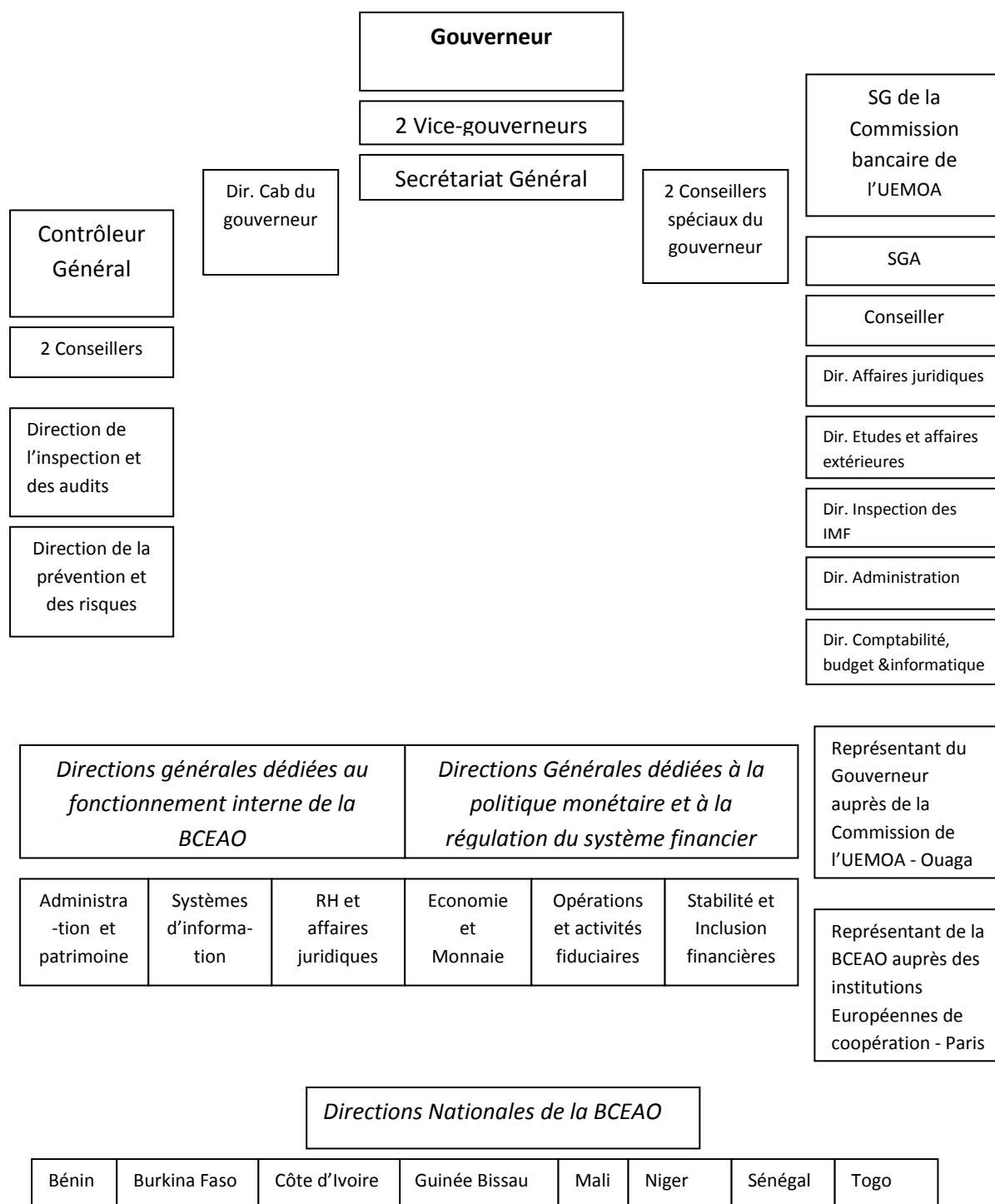
Source : Auteur

⁴⁸ Le marché monétaire (interbancaire y compris), le marché boursier, le marché des titres publics et le marché de la microfinance.

I-2-a-2- L’organigramme de la banque centrale (BCEAO)

Une analyse de celui-ci permet de comprendre les attributions hiérarchiques et fonctionnelles des différentes directions internes et autres structures assurant le fonctionnement administratif du système monétaire et financier de l’UEMOA.

Schéma 1.2: Organigramme simplifié de la BCEAO



Source : Auteur

I-2-a-3- La supervision et la régulation bancaires dans l’UEMOA

Selon l’article 23 du traité de l’UEMOA, la commission bancaire de l’UEMOA est l’organe « *chargé de veiller notamment à l’organisation et au contrôle des établissements de crédit* ». De manière plus détaillée, et selon l’annexe de la convention régissant la commission bancaire de l’UEMOA, cette structure assure 3 fonctions principales dont premièrement, l’octroi et le retrait d’agrément - sous certaines conditions - aux établissements de crédit hormis les IMF⁴⁹ (dénommées systèmes de financements décentralisés ou SFD dans la législation) ; secundo, le contrôle sur pièces et sur place auprès des établissements de crédit et des SFD : prérogative partagée avec d’autres directions de la banque centrale ; et enfin, la prise de mesures administratives, disciplinaires et de sanctions à l’égard des établissements de crédit (approbation des commissaires aux comptes des institutions financières – nomination d’administrateur provisoire et de liquidateur – modification conjoncturelle et spécifiée des normes prudentielles pour certains acteurs bancaires - avertissement - blâme - la suspension ou l’interdiction d’exercice partiel ou total ...).

Il apparaît que l’organigramme ci-dessus de la BCEAO ressemble en de nombreux points à celui de la banque de France tout en revêtant à nos yeux quelques incongruités, comme par exemple le doublon que peut constituer la commission bancaire de l’UEMOA par rapport à la direction interne dénommée « direction générale de la stabilité et de l’inclusion financières ». En effet, les structures internes à la commission bancaire (Affaires juridiques – études – inspection des établissements de crédit et des IMF – administration - Comptabilité et budget ...) se chevauchent quasiment avec les départements de la direction générale de la stabilité et de l’inclusion financières évoquée plus haut, et d’autres (sous) directions comme celles de la recherche, des systèmes d’informations et du budget. Aussi, remarque-t-on dans l’annexe de la convention régissant la commission bancaire que des services de la banque centrale partagent conjointement les prérogatives de contrôle sur place et sur pièces avec ladite commission. Cela pourrait prêter à confusion quant à la responsabilité véritable de la surveillance des institutions bancaires, et de facto avoir des effets sous-optimaux sur l’efficacité en termes fonctionnels, informationnels et de coûts financiers de l’une ou l’autre de ces structures internes à l’organigramme de la BCEAO, bien que l’éclatement en plusieurs structures et la désignation de conseillers aux échelons supérieurs de l’organigramme permettent d’assurer une meilleure représentativité de chaque pays-membre. En conséquence, l’autonomie fonctionnelle de la Commission bancaire n’est pas entière par rapport aux autres directions et structures de l’organigramme de la BCEAO, notamment dans le contrôle des établissements de crédits. Par ailleurs, la bilocation de ces services de contrôle – le siège de la BCEAO se trouvant à Dakar (Sénégal) et celui de la commission bancaire à Abidjan (Côte d’Ivoire) – entraîne des coûts supplémentaires en termes de systèmes d’information, d’efficacité temporelle dans la prise de décision, et aussi en termes budgétaires et financiers.

⁴⁹ L’agrément des IMF est réservé aux ministères de l’économie et des finances des Etats-membres de l’UEMOA.

A titre comparatif, au Maroc, l’organisation de la banque centrale est chapeautée par le gouverneur, puis une direction générale qui assure la coordination de l’ensemble des directions internes de Bank Al Maghrib. En effet, la supervision bancaire est assurée par une direction unique qui internalise les normes, les méthodes et le service de contrôle sur place ; la surveillance dite « permanente » des institutions de microfinance et des établissements de crédit ; et la veille réglementaire en matière de régulation bancaire et microfinancière. Idem pour le département de contrôle, d’audit et de gestion des risques qui est sous la responsabilité hiérarchique de la direction générale. En clair, ce mode managérial de la banque centrale marocaine nous paraît plus lisible, mieux hiérarchisé et plus efficace que celui de la BCEAO. En France également, sous l’influence du rapport d’un inspecteur des Finances (Rapport Deletré⁵⁰), La supervision et la régulation bancaires ont été jointes à celles du secteur des assurances dans un organisme unique qu’est l’ACPR (autorité de contrôle prudentiel et de résolution) ; les autorités d’agrément et de contrôle ont été fusionnées en une seule autorité en vue d’une meilleure coordination. Celle-ci regroupe différentes directions chargées pour les unes, des contrôles permanents et sur place réalisés sur les marchés bancaire et de l’assurance ; et pour les autres, des agréments, des contrôles des pratiques commerciales et des tâches internes au fonctionnement de ladite autorité : études – affaires juridiques – RH – systèmes d’information ...

I-2-b- Typologie des acteurs bancaires de l’UEMOA

I-2-b-1- Taille, type et nombre des banques dans l’UEMOA

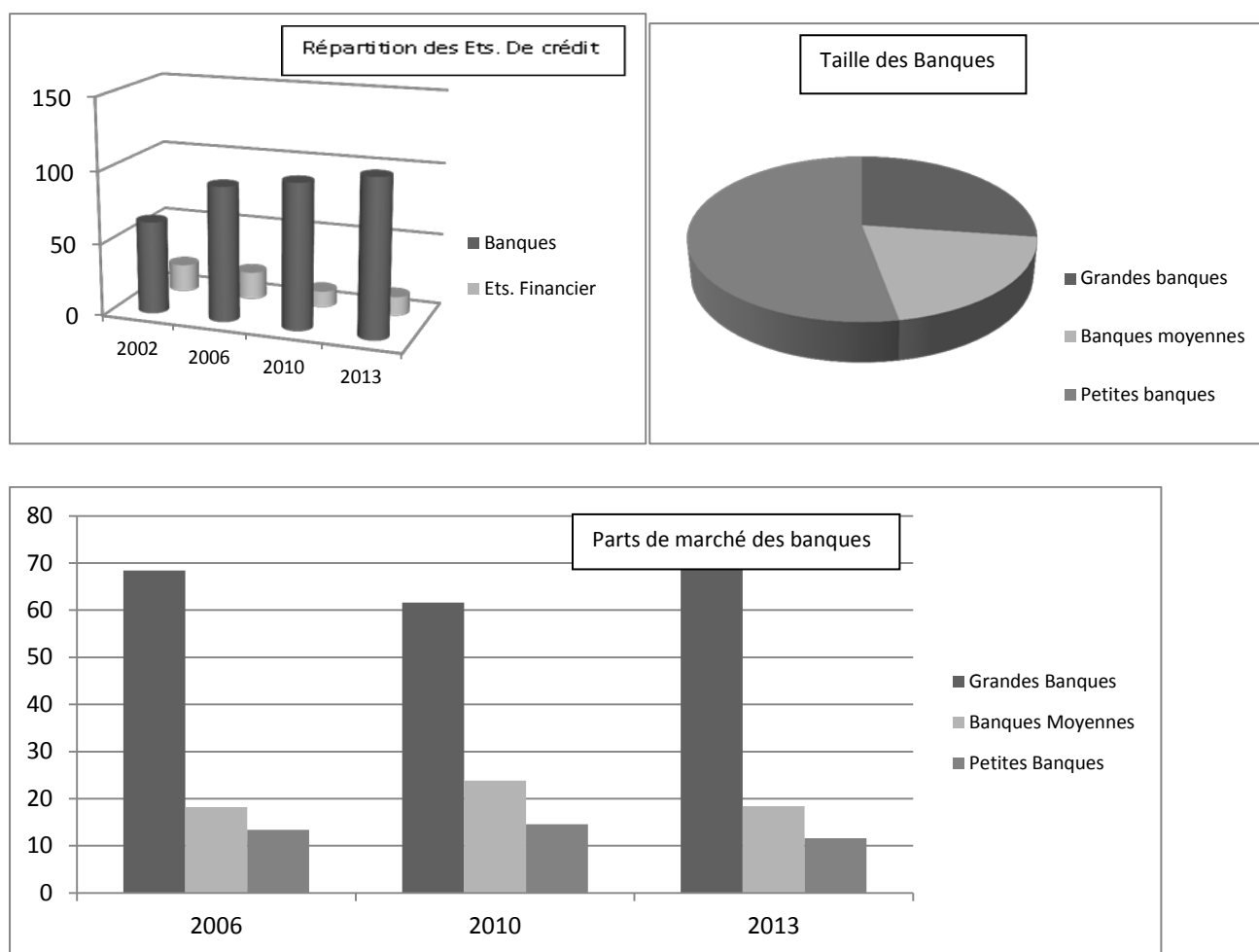
En Janvier 1999, l’institution du principe d’agrément unique va favoriser l’extension du marché bancaire et l’attrait de la zone UEMOA vis-à-vis des institutions bancaires étrangères qui auront la possibilité d’exercer dans les autres pays de l’Union, ne serait-ce qu’après avoir obtenu un agrément pour l’un des pays-membres. Sur la base du rapport annuel de la commission bancaire de 2006, Tanimoune (2009) constate que le réseau bancaire « est relativement hétérogène » et compte plus de 112 établissements de crédits en activité, dont 93 banques alors qu’en 2002, le réseau n’était constitué que de 64 banques sur 83 établissements de crédit. Selon l’auteur, une année auparavant c’est-à-dire en 2005, 100 établissements de crédit étaient en activité dont 81 banques et 19 établissements financiers. Parmi les banques, 42 d’entre elles étaient généralistes tandis que parmi les établissements financiers, « 10 étaient spécialisés dans la vente à crédit et/ou le crédit-bail, 7 dans la mobilisation de l’épargne et la promotion des investissements et les 2 restantes dans la vente à crédit ».

Durant la même période d’observation, les banques en activité présentent des structures différentes en termes de taille de leur bilan. Les grandes banques en 2005, celles ayant un bilan supérieur à 100 milliards

⁵⁰ <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/094000030/0000.pdf> (vu en décembre 2014)

de F CFA⁵¹, se chiffraient au nombre de 19 ; les banques moyennes, celles dont le bilan oscillait entre 50 et 100 milliards de F CFA, étaient au nombre de 27 tandis que les petites banques (taille du bilan inférieure à 50 milliards de F CFA) sont les plus nombreuses : on en trouve 52 en 2005 dans la zone UEMOA, y compris les établissements financiers. Dans le dernier rapport de la commission bancaire(2013), il apparaît que le nombre d’établissements de crédit a encore augmenté. Le secteur bancaire de la zone comptait 127 établissements de crédit agréés, dont 96 banques généralistes, 12 banques spécialisées et 13 « établissements financiers à caractère bancaire ». Ces figures ci-dessous résument l’évolution du secteur bancaire en termes de taille et de nombre des acteurs bancaires.

Graphiques 1.4 : Taille, typologie et parts de marché des acteurs bancaires dans l’UEMOA



Source : Auteur

A la suite de ces figures, on remarque que les banques (beaucoup plus généralistes que spécialisées) dominent le marché du crédit dans l’UEMOA. Les établissements financiers à vocation exclusive d’institutions de crédit spécialisés (vente à crédit & financement – crédit-bail – fonds de garantie – capital-risque ...) sont peu développés. Les moyennes et les petites banques se livrent une concurrence beaucoup

⁵¹ 1 Euro étant égal à 655 F CFA, 100 milliards de F CFA correspondent à environ 150 millions d’Euros.

plus équilibrée, tel que le montre les parts de marché respectives et le nombre de guichets et DAB⁵². Par ailleurs, bien que les petites banques (64 en 2013) sont plus nombreuses dans le paysage financier de l’UEMOA, ce sont les grandes banques – dont le total-bilan est supérieur ou égal à 100 milliards de F CFA - qui détiennent les parts de marché les plus élevées au moins depuis 2006. Cette tendance se renforce avec l’entrée et la montée en puissance de certains holdings et groupes bancaires panafricains dans le marché financier de l’UEMOA, à savoir le groupe Ecobank, les grandes banques marocaines et nigérianes qui acquièrent des licences ou rachètent des banques (ou des filiales de banques étrangères) en difficulté. Une transformation actionnariale assez significative dans le secteur que nous verrons plus en détails dans le paragraphe qui suit.

I-2-b-2- Structure actionnariale des banques dans l’UEMOA

En 2013, quand on fait une classification du secteur selon la structure actionnariale, il apparaît que des mutations significatives se sont opérées après les réformes importantes de la fin des années 80 et du début des années 90. En effet, les banques françaises (SG – BNP et Crédit Agricole) – leaders historiques après le retrait des banques publiques de développement vers la fin des années 80 – ont relativement perdu du terrain en termes de parts de marché, de parts dans le résultat global et d’infrastructures opérationnelles telles que les agences et GAB/DAB. Des groupes panafricains à capitaux privés comme ETI (Ecobank), AFG (Bank Of Africa), Attijariwafabank (banque marocaine) et UBA (Nigeria) ont fait leur entrée dans le peloton de tête des banques de la sous-région. SG et BNP ont effectivement maintenu leur présence sur le marché bancaire de l’UEMOA, tandis que le Crédit Agricole a vendu ses participations en Afrique subsaharienne au groupe marocain Attijariwafabank ; propulsant ainsi cette dernière parmi les groupes bancaires les plus en vue de l’UEMOA.

De la première place en 2006, la Société Générale (SG) se retrouve en 2013 en troisième position du classement des banques selon les critères de tailles du bilan et de part dans le résultat global du secteur. En effet, selon le rapport de la commission bancaire de l’UEMOA de 2006, la SG avait une part de marché de 14,5 % selon la taille du bilan, 11 % des guichets⁵³ de la sous-région, 14 % des comptes bancaires de la clientèle et 12, 8 % des salariés du secteur bancaire. 7 années plus tard, ces statistiques de la SG ont relativement baissé : part de marché à 9,8%, 6,3 % des guichets, 7, 8 % des comptes bancaires de la clientèle et 10 % des salariés. Ceci s’explique par le nouveau leadership incarné par les groupes bancaires Ecobank (ETI), Bank Of Africa (AFH) et Attijariwafabank (AWB) dans une moindre mesure, devenus entretemps plus agressifs dans leurs politiques d’extension de réseau, de crédits et de commercialisation comparativement aux anciens leaders historiques qu’étaient les banques françaises. Ecobank (ETI), de 2006 à 2013, connaît

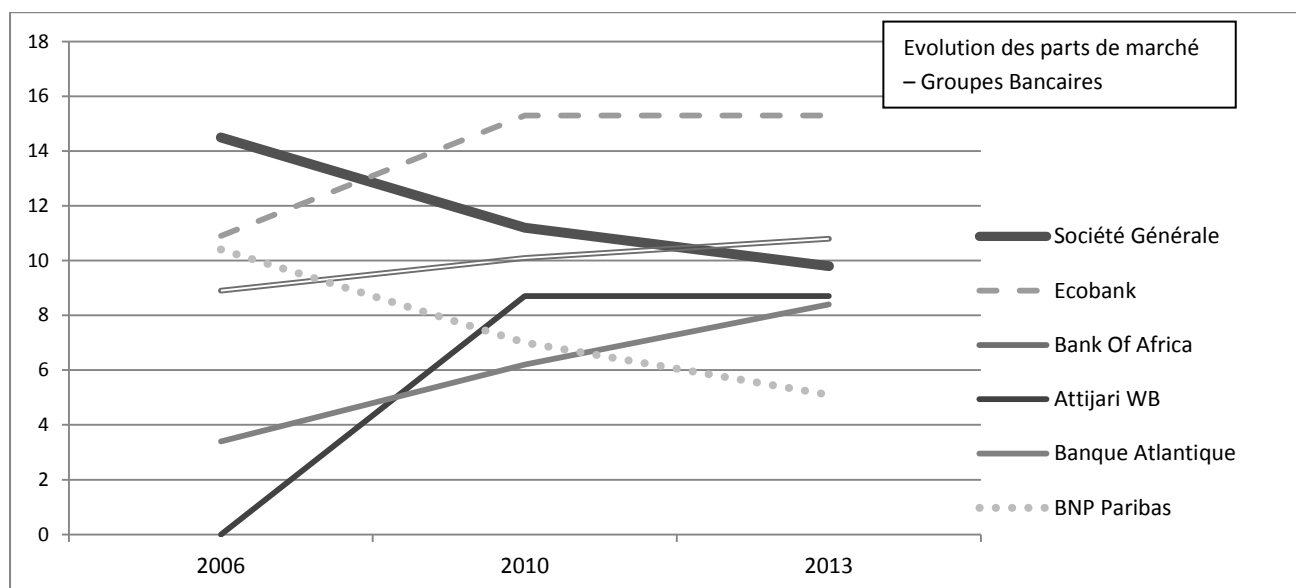
⁵² Voir le rapport de la commission bancaire de l’UEMOA de 2013 ; P 31/228.

⁵³ Agences, bureaux et points de vente.

une forte progression de 10,9 à 15,3 % en termes de parts de marché (total-bilan); de 458 000 à 1 400 000 clients dans la sous-région ; de 64 à 244 guichets et représente près du quart du résultat global du secteur bancaire de l’UEMOA. Il s’agit d’un groupe à vocation panafricaine dont le siège se trouve à Lomé (Togo), et est représenté dans tous les 8 pays de l’UEMOA (comme le groupe marocain Attijariwafabank, tout 2 talonnés par *Bank Of Africa* du groupe AFG représenté dans 7 pays). En effet, BOA connaît une évolution semblable relativement à ces grandeurs susmentionnées, et devient le second groupe bancaire après ETI. Attijariwafabank en est à la quatrième position, juste derrière la Société Générale.

Les graphiques ci-dessous résument les différents changements en termes de parts de marché relativement aux banques considérées comme des grands groupes bancaires (à savoir, celles qui détiennent au moins 2 % de parts de marché en termes de total-bilan) ; et ce, de 2006 à 2013.

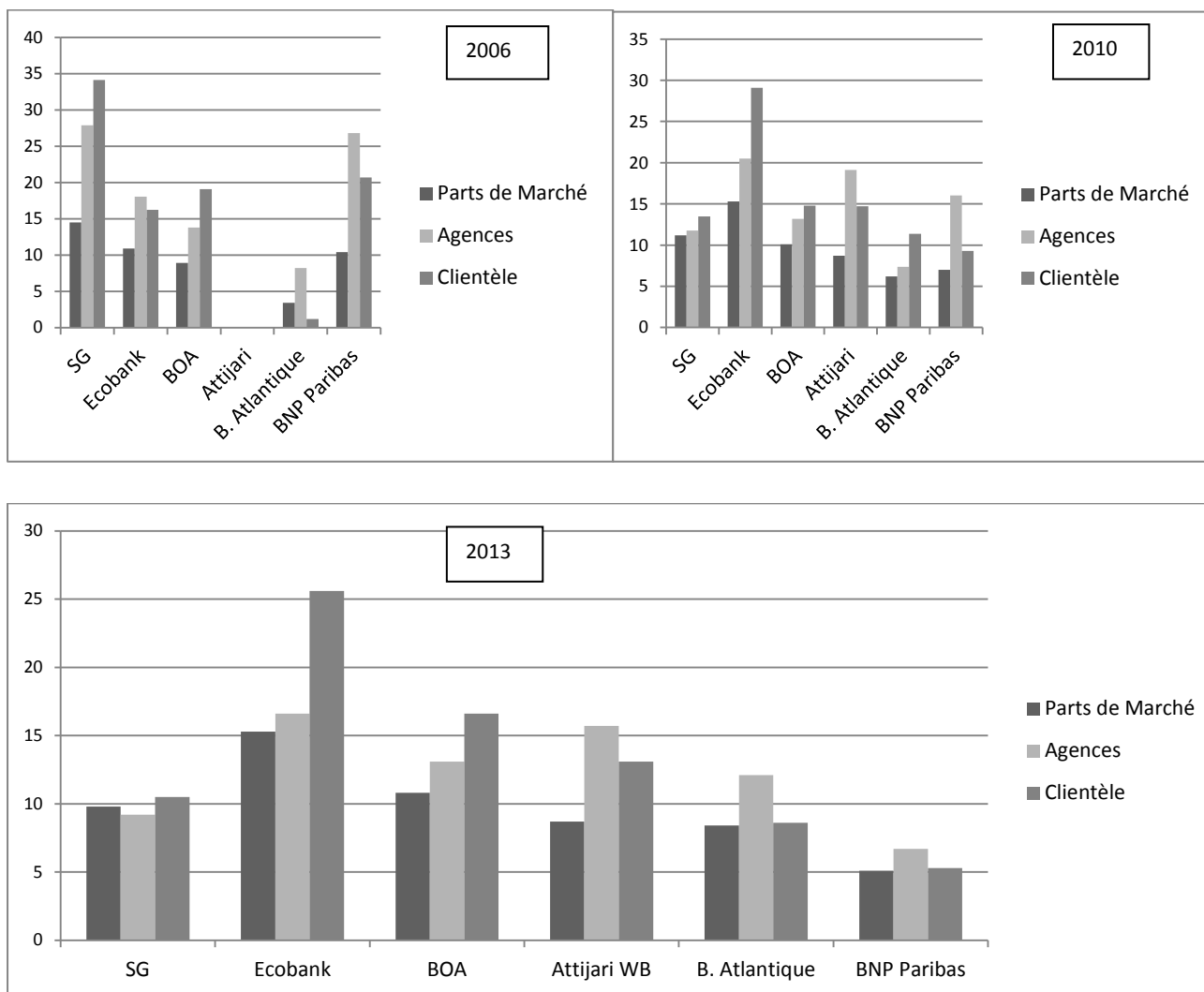
Graphique 1.5 : Evolution des parts de marché des groupes bancaires de l’UEMOA



Source : Auteur

En 2013, 6 grands groupes bancaires se distinguent dans l’UEMOA dont, dans l’ordre décroissant de détention de parts de marché : Le groupe Ecobank – Bank Of Africa – La Société Générale – Attijariwafabank – Banque Atlantique et BNP Paribas. Cela dénote de la montée en puissance des groupes privés panafricains, beaucoup plus actifs que les anciens leaders français en matière de crédits bancaires, d’implantations en termes d’agences/ points de commercialisation et de GAB/DAB (guichets et distributeurs automatiques).

Graphiques 1.6 : Evolutions infrastructurelle et commerciale des groupes bancaires - UEMOA

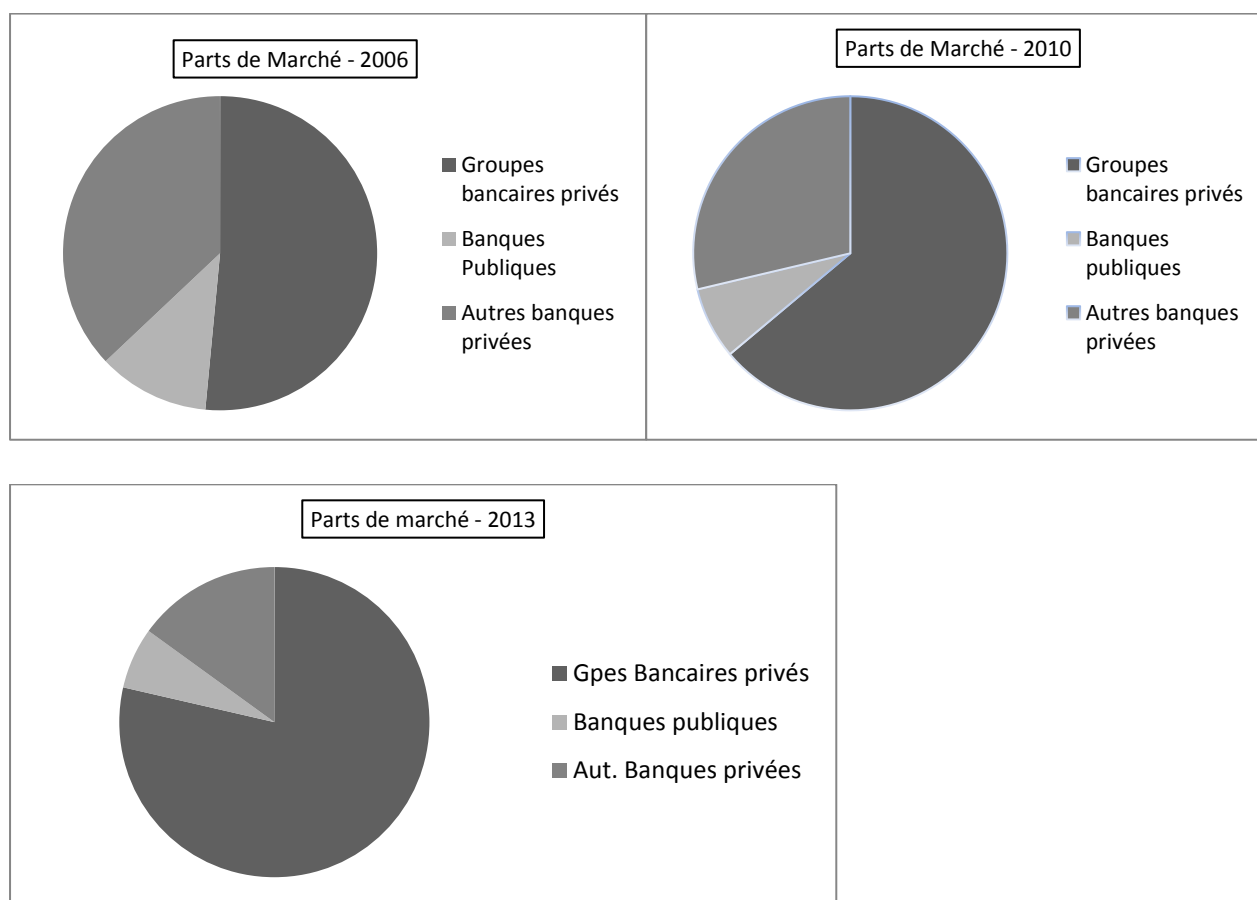


Source : Auteur

Il apparaît dans ces graphiques qu’en 2006, les grands groupes bancaires français de l’UEMOA que sont SG et BNP détenaient seulement le quart des parts de marché, en termes de total bilan de la zone, avec plus de la moitié des infrastructures de commercialisation⁵⁴ (agences commerciales et guichets de retrait) et de la clientèle bancaire sous-régionale. Elles sont donc de facto moins efficaces que les autres groupes bancaires pris collectivement, selon les critères du ratio parts de marché / infrastructures (0,45) et du ratio parts de marché / clientèle (0,45). En effet, pour les autres groupes bancaires panafricains, ces ratios s’élèvent respectivement à 0,58 et 0,63. Cette efficacité relative des groupes panafricains privés - par rapport aux groupes français anciennement implantés - dans l’intermédiation bancaire de l’UEMOA se confirme en 2010 et en 2013, ne serait-ce qu’en se fiant aux évolutions de parts de marché principalement et aux acquis infrastructurels et commerciaux (clientèle).

⁵⁴ 54,7 % des agences bancaires de commercialisation et 54,8 % de la clientèle bancaire de l’UEMOA.

Graphiques 1.7 : Comparaison des parts de marché bancaires selon l’actionnariat - UEMOA



Source : Auteur

Les graphiques ci-dessus nous montrent que le secteur bancaire se resserre de plus en plus autour des grands groupes bancaires privés, entre 2006 et 2013. Ces derniers qui détenaient la moitié des actifs du secteur en 2006, s’accaparent plus de 75 % du total-bilan en 2013 et deviennent plus nombreux qu’en 2006. En effet, cette année-ci, il existait seulement 6 groupes bancaires dans l’UEMOA, c’est-à-dire ces institutions et holdings dont les actifs représentent plus de 2% du total bilan du secteur bancaire de l’UEMOA ; ce chiffre passe à 8 en 2010, puis à 13 en 2013. Ces groupes cumulent en 2013 plus de 80 % du résultat global du secteur. La concentration progressive du secteur autour des grands groupes bancaires favorise logiquement les économies d’échelle, une concurrence a priori plus accrue et une meilleure efficacité dans l’allocation de l’épargne bancarisée vers les besoins de financement.

L’observation de certaines variables bancaires dans l’UEMOA comme le taux de bancarisation, la marge d’intérêt nette et le différentiel de taux d’intérêt permet toutefois de mitiger le niveau de concurrence et l’efficacité de son secteur bancaire⁵⁵ dans l’allocation des ressources disponibles. De toute manière, une concurrence plus active dans le secteur conduirait les groupes bancaires à absorber les banques de taille

⁵⁵ L’ACP (étude économétrique) réalisée dans la section 3 de ce chapitre illustre bien ce constat sur les variables financières de l’UEMOA, comparativement à celles des pays émergents et ceux industrialisés de l’OCDE.

moindre (plus de la moitié du nombre de banques dans l’UEMOA s’élevant à 108 en 2013) afin d’intensifier les économies d’échelle, stimuler l’offre de crédit vers les secteurs importants⁵⁶ de l’économie et absorber par des innovations institutionnelles la clientèle potentielle non-bancarisée de l’économie informelle. Pour le moment, même si des améliorations sont à signifier - entre 2006 et 2013 - au niveau de la concentration du secteur bancaire de l’UEMOA autour des grands groupes bancaires, il importe à notre sens de maintenir ce processus d’un point de vue des pouvoirs publics et des autorités de régulation/supervision, par l’édiction de nouvelles contraintes réglementaires⁵⁷ relativement à l’augmentation du capital minimum pour exercer en tant que banque ; comme ce fut le cas – il y’a quelques années – au Nigeria, au Ghana et au Kenya par exemple où les banques centrales ont procédé à la hausse du capital minimum des banques et provoqué de facto une concentration plus active du secteur bancaire. Et ce, tout en desserrant ces conditions quantitatives restrictives pour les banques de petite et moyenne taille qui se spécialiseraient en partie ou totalement, directement (unités internes de services & filiales) ou indirectement (partenariats), dans la connexion des réseaux locaux de microfinance aux circuits bancaires classiques du moment où l’économie informelle représente plus de 60 % du PIB de ces pays (N. Benjamin et A. Mbaye, 2012). Ce serait ainsi une alternative pour les banques de moindre taille qui pourraient s’intéresser aux diverses possibilités de connexion institutionnelle qui existent vis-à-vis des acteurs locaux ou internationaux de la microfinance: forme d’intermédiation financière la mieux adaptée à l’économie informelle, ou tout simplement se faire absorber par les institutions bancaires « *too-big-to-fail* ».

On remarque par ailleurs que les banques publiques (sectorielles) sont absentes durant la dernière décennie de la catégorie des groupes bancaires les plus actifs ; avec des parts de marché en constante baisse dans l’UEMOA (moins de 10 % sur la période d’observation). Bien que nous ayons abordé dans les développements antérieurs les raisons sous-jacentes à ce recul prononcé des banques publiques dans le paysage financier de l’UEMOA, nous verrons par la suite dans quelles mesures ce constat spécifique agit gravement sur le financement des secteurs pionniers, « prioritaires » et stratégiques de ces pays de l’UEMOA, tandis que les banques privées priorisent logiquement⁵⁸ leur rentabilité, leur solidité en termes de ratios comptables et financiers au détriment de l’efficacité sociale et développementaliste dont l’intermédiation bancaire aurait dû être porteuse dans un contexte d’arriération économique. A ce propos, la sous-section qui suit nous offre de prime abord l’opportunité d’observer les différents secteurs économiques que le crédit bancaire finance actuellement dans l’UEMOA, et ce dans quelles proportions. Des

⁵⁶ Important par le poids dans le PIB, et le rôle potentiel dans l’industrialisation/modernisation du tissu productif.

⁵⁷ Des mesures ont été déjà prises dans ce sens au niveau des autorités monétaires de l’UEMOA, qui ont fait passer le seuil de capital minimum à 5 milliards de F CFA en 2008, puis à 10 milliards ; cependant une nouvelle hausse du capital minimum favoriserait une meilleure concentration du secteur bancaire et une concurrence plus effective.

⁵⁸ Dans un souci de minimisation des risques.

analyses et interprétations en seront faites, au regard de l’évolution de la répartition sectorielle du crédit dans des pays en développement de la catégorie supérieure : pays émergents.

I-2-b-3- Répartition sectorielle du crédit bancaire dans l’UEMOA

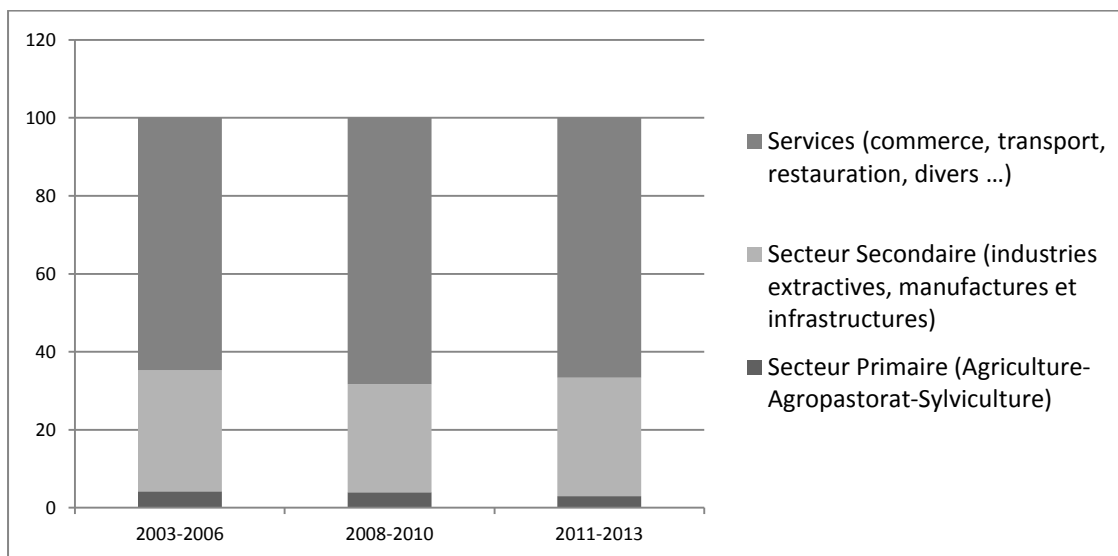
Dans un contexte de sous-développement, il importe d’observer la répartition sectorielle du crédit afin d’analyser dans quelles mesures ces concours bancaires à l’économie - et plus particulièrement au secteur privé - contribuent à l’amélioration de la productivité globale de l’économie (intégration technologique et industrielle), optimisent l’affectation de la liquidité vers les secteurs stratégiques du développement et favorisent une croissance aussi bien extensive qu’intensive : plus de créations de richesse, plus d’emplois directs et indirects particulièrement qualifiés. Les graphiques et tableau ci-dessous retracent l’évolution de cette répartition sectorielle du crédit dans les pays de l’UEMOA, de 2003 à 2013.

Tableau 1.3 : Répartition sectorielle du crédit bancaire dans l’UEMOA

Secteurs d’activité	Décembre 2009	Décembre 2010	Décembre 2011	Décembre 2012	Décembre 2013
Agriculture, sylviculture et pêche	3%	2%	3%	3%	3%
Industries extractives	1%	2%	2%	2%	2%
Industries manufacturières	18%	19%	19%	18%	17%
Electricité, gaz, eau	3%	3%	3%	3%	4%
Bâtiments, travaux publics	5%	6%	7%	7%	7%
Commerces, restaurants, hôtels	33%	32%	33%	35%	34%
Transports, entrepôts et communications	13%	14%	11%	10%	11%
Assurances, immobilier, services aux entreprises	6%	5%	6%	6%	6%
Services à la collectivité	17%	17%	16%	17%	16%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Source : BCEAO

Graphique 1.8 : part des secteurs de l’économie dans le financement bancaire



Source : Auteur

On constate dans un premier temps que le secteur primaire (agriculture et autres) est très peu financé par les banques. En effet, moins de 5 % des crédits bancaires sont orientés vers le secteur primaire alors que celui représente plus du 1/3 du PIB dans certains pays de l’UEMOA voire la moitié de la richesse annuelle créée, et emploie plus de 70 % de la population active de l’UEMOA. Ce qui implique que les activités agricoles sont essentiellement autofinancées ; celles-ci relèvent par ailleurs de l’économie plus ou moins informelle (PME et TPME), alors que ce secteur aurait dû être considéré comme stratégique et prioritaire par le planificateur public⁵⁹, afin que l’assistance technique et l’accès aux financements bancaires lui soient accessibles, voire adaptés au regard de la nature essentiellement rurale et informelle de l’agriculture dans les pays de l’UEMOA.

Le secteur industriel perçoit en moyenne, quant à lui, le quart des financements bancaires ; ce qui reste tout de même insuffisant dans une union monétaire sous-développée pour laquelle l’industrialisation (des secteurs pionniers) est un passage obligé et décisif. En clair, la majeure partie du crédit bancaire bénéficie au secteur tertiaire: soit plus de 70 % des financements, alors que d’un point de vue théorique, les secteurs primaires et secondaires – dans ces pays – qui stimuleraient le mieux la croissance économique dans une perspective de long terme sont sous-financés ; or ces derniers génèrent les effets d’entraînement les plus pertinents pour l’extension de la base productive et la modernisation des processus de production afin

⁵⁹ Au-delà des niveaux élevés de prélèvement fiscaux et parafiscaux, comme c’est le cas dans le commerce extérieur du cacao, du café et autres matières premières agricoles en CI. Voir, à titre illustratif, le rapport consacré à la CI de l’ONG *Global Witness* et intitulé « Chocolat chaud » (pp. 23-25). En 2006-2007, « le total cumulé du DUS, de la taxe d’enregistrement et des prélèvements destinés aux institutions de la filière cacao se monte à 310,4 CFA (0,60 dollar US)/kg, ce qui dépasse dans de nombreux cas le prix par kilogramme payé au producteur de cacao ».

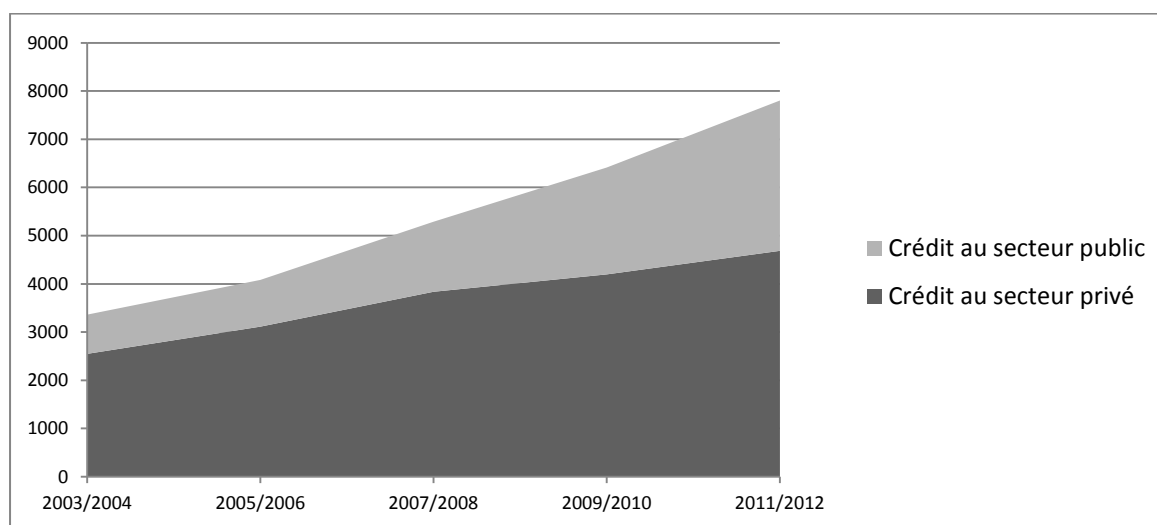
d’atteindre plus efficacement le développement. On retrouve cette idée « des dispositifs d’entraînement et des mécanismes d’induction » dans le processus de développement chez A. Hirschman (C. Ferraton et L. Frobert, 2003).

Ainsi, pour booster le financement bancaire sectoriel à destination de l’agriculture et de l’industrie aux fins de rattrapage économique dans l’UEMOA, il convient pour les pouvoirs publics de (re)définir des outils d’intervention directe dans le secteur bancaire : (re)créer des banques publiques sous-régionales de développement, chargées de stimuler lesdits secteurs en suppléant le secteur bancaire privé dans le financement des orientations structurelles des stratégies de développement. En Chine⁶⁰, au Brésil et en Inde par exemple, dans la seconde moitié du XX^{ème} siècle, des banques sectorielles ont été mises en place par les pouvoirs publics et elles continuent d’occuper dans leurs marchés respectifs une position majeure dans le financement de l’économie, sans que le développement du secteur privé en soit concrètement inhibé. Dans l’UEMOA a contrario, il apparait ces dernières années que les banques commerciales privées - leaders incontestés du secteur - financent de plus en plus les administrations publiques, compte tenu des risques (solvabilité-contrepartie) inhérents à la plupart des agents économiques privés dont la traçabilité comptable à moyen/long terme et les garanties bancaires sont globalement problématiques ; et cela contribue tout naturellement à intensifier l’effet d’éviction dans ces économies, au moins dans le court terme (hausse des taux d’intérêt, réduction du crédit et de l’investissement privés) bien que des externalités positives (effets d’entraînement) naissent à moyen et long terme pour les agents économiques privés lorsque les pouvoirs publics investissent leurs emprunts sur les marchés locaux- en dépenses d’équipement et d’infrastructures (NB. Abou, 2007).

Le graphique ci-dessous confirme la tendance croissante du volume des crédits bancaires à destination du secteur public ; une croissance du crédit aux gouvernements des pays-membres de l’UEMOA beaucoup plus rapide que celle du crédit au secteur privé. Pour preuve, de 2003 à 2011, le volume de crédit au secteur public a quadruplé alors que celui du crédit au secteur privé a seulement doublé.

⁶⁰ En Chine par exemple, les 4 premières banques leaders du marché sont publiques et 3 d’entre elles sont consacrées a priori à des secteurs spécifiques considérés comme stratégiques : industrie & commerce, construction et agriculture. L’article de Xu, Gan et Hu (2015) traite des performances de ces 4 grosses banques chinoises, et même s’il indique une perte potentielle d’efficacité technique *stricto sensu*, l’impact social et développementaliste de ces institutions de financement sous monitoring public semble plus élevé au vu des résultats macroéconomiques de la Chine, et surtout de la contribution de ces banques au ratio « Crédit bancaire / PIB » : proxy de l’approfondissement financier.

Graphique 1.9 : Evolution des crédits au secteur privé et aux gouvernements de l’UEMOA



Source : Auteur

Comme alternative pour un meilleur financement des secteurs agricole et industriel, il est également possible de mettre en place des instruments d’intervention indirecte afin d’orienter le crédit bancaire vers des secteurs d’activité considérés comme prioritaires et stratégiques au développement ; et ce en définissant des quotas ou cibles quantitatives de crédit sectoriel, tel que c’est le cas en Inde où la banque centrale - RBI (Reserve Bank of India) - fixe une cible chiffrée de prêts aux secteurs dits prioritaires (agriculture - PME ...) en fonction de la taille de l’institution bancaire⁶¹. Cependant l’efficacité de ces instruments est tributaire de la qualité de la gouvernance publique et du pouvoir de coercition des institutions de supervision/régulation.

Après avoir analysé avec maints détails l’évolution institutionnelle du secteur bancaire de l’UEMOA en mettant en exergue certaines de ses caractéristiques quantitatives relativement aux parts de marché, à la taille du bilan, aux financements sectoriels et la structure actionnariale de ces acteurs, il importe de situer ledit marché dans un environnement plus large dans lequel s’inscrivent d’autres pays africains et des pays en développement de la catégorie supérieure: les économies émergentes de première (BRICS) et de seconde génération (MINT – CIVETS ...) ; et ce, afin de faire une meilleure lecture de ses performances typiquement financières et de son efficacité. Cependant, bien avant d’aborder le volet quantitatif et économétrique de ce chapitre réservé à une analyse plus fine des variables macroéconomiques et bancaires d’un échantillon diversifié de pays, nous analysons la littérature existante sur le secteur bancaire de l’UEMOA, tout en présentant ce qui a été déjà fait comme travaux théoriques ou empiriques d’un point de vue global et

⁶¹ Voir le rapport sur la tendance et les progrès du secteur bancaire en Inde 2012-2013. « Report on trend and progress of banking in India 2012-13 », Reserve Bank of India. https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Publications/PDFs/ORTP21112013_F.pdf (vu en Mars 2016). En 2013, il apparaît que les différentes catégories de banques concernées par ces quotas de financement prioritaires respectent plus ou moins ces dispositions réglementaires.

synthétique, et surtout en mettant l’accent sur les dysfonctionnements actuels au regard de la surliquidité plus que décennale qui caractérise le secteur bancaire de l’UEMOA.

II- Les grands axes de la littérature sur le secteur bancaire de l’UEMOA et ses dysfonctionnements

II-1- Etat des lieux des études sur le secteur bancaire de l’UEMOA : ce qui a été déjà dit et fait

La littérature théorique et empirique sur le secteur bancaire de l’UEMOA s’est fortement développée après les crises bancaires des années 80 et 90, et à partir de ce référentiel historique, elle a porté dans un premier temps sur l’étendue et les effets des crises bancaires de l’époque. Les travaux d’Angora et Tarazi (2011) et de Powo Fosso (2000), que nous avons exploités dans la section relative à l’évolution historique du secteur bancaire de l’UEMOA et aux faillites bancaires des années 80, en font une analyse détaillée. Par après, l’accent a été mis sur la relation économétrique entre le développement financier et la croissance économique, voire la réduction de la pauvreté. Des résultats différents apparaissent en raison de la diversité des choix méthodologiques et des périodes d’échantillonnage, variant d’un auteur à l’autre. A partir des années 2000, la relative stabilité financière – qui a résulté des années antérieures de réforme et de restructuration – a favorisé l’avènement d’études d’efficacité technique du secteur bancaire, selon les critères de la structure actionnariale (privé ou public, actionnaires locaux ou étrangers) et de la taille des banques. Enfin, il est difficile de situer de manière chronologique la succession des thématiques les plus récentes dans la littérature sur le secteur bancaire de l’UEMOA mais de manière globale, en plus des thématiques susmentionnées, il apparaît que le cadre monétaire de l’intermédiation bancaire dans l’UEMOA a été aussi étudié par certains auteurs.

II-1-a- La problématique de la relation entre développement financier et croissance économique

La littérature empirique sur les corrélations et la causalité entre croissance et développement financier est très fournie à l’échelle internationale. Les prédictions théoriques de Gurley et Shaw (1960) confirment l’existence d’une relation positive et a priori entre croissance et développement financier, cependant au niveau empirique, les résultats sont beaucoup plus mitigés ; des auteurs comme De Gregorio et Guidotti (1992) ou Favara (2003) montrent que la relation positive est moins systématique que prévue par la théorie, et qu’elle est liée à l’échantillon de référence et à la période d’évaluation considérée ; dans l’UEMOA, cette littérature se développe également depuis quelques décennies en raison de la constitution de bases statistiques assez fournies pour mener de telles études empiriques. Quelques travaux ont été sélectionnés

afin de mieux analyser les interactions entre croissance et actifs financiers dans cette sous-région africaine, et selon des méthodologies différentes.

K. Kpodar (2006) explore cette relation empirique dans sa thèse doctorale à partir d’une analyse en panel sur un large échantillon de PVD et selon le modèle GMM (Méthode des Moments généralisés) ; et il met en évidence l’existence d’effets de seuil : « dans les pays à faible revenu, le développement financier n’a pas d’impact significatif sur la croissance. Pour les pays riches, le développement financier continue de contribuer à la croissance, mais avec un impact marginal plus faible que pour les pays à revenu intermédiaire. ». Les pays de l’UEMOA se trouvant essentiellement dans la catégorie des pays à faible revenu, il en ressort que l’impact du développement financier sur la croissance s’avère relativement faible, par rapport aux PRI et aux pays développés dits riches. En s’intéressant exclusivement aux pays de l’UEMOA, Acclassato et Eggoh (2013) montrent que le développement financier est associé à la croissance sur la période 1960-2010, et cela plus significativement par le canal de l’accumulation du capital que par celui de la productivité des facteurs. Il en ressort que des efforts structurels doivent être faits relativement à la productivité globale des facteurs, c’est-à-dire l’intégration technologique dans les modes de production et la modernisation de l’économie qui s’en suit, afin de renforcer l’impact de l’allocation des actifs financiers sur les investissements et donc sur la croissance économique.

De plus, dans une étude économétrique élargie à presque tous les pays de l’Afrique de l’ouest (CEDEAO), M. Barry (2012) étudie le(s) sens de la causalité entre croissance économique et secteur financier de 1962 à 2006. Il remarque que dans les pays organisés en union monétaire que sont les pays de l’UEMOA, le crédit bancaire domestique (accordé au secteur privé) « cause » au sens de Granger la croissance économique. Cette causalité s’avère bidirectionnelle dans certains pays de l’UEMOA, hormis le Mali et le Niger selon l’auteur. Néanmoins dans les autres pays de la CEDEAO, l’auteur constate que le crédit domestique (au secteur privé) ne « cause » pas la croissance économique. Il en conclue que malgré des niveaux de développement comparables, on observe une certaine divergence des liens de causalité entre variables du développement financier et de la croissance économique, et que cela pourrait s’expliquer par la stabilité relative du système financier dans l’UEMOA et les faibles niveaux d’inflation qui ne biaise(raie)nt pas les canaux de transmission entre l’allocation des actifs financiers et la croissance économique, du point de vue de la stimulation de l’offre (de production) et/ou de la demande de consommation.

Nous pensons par ailleurs que la période d’observation qui s’étend sur plus de 50 ans (1960-2010) dans les études susmentionnées, permet de faire un constat sur le long terme, en incluant les périodes fastes des premières décennies post-indépendance (années 60 et 70) – en termes d’activisme bancaire public – dans l’analyse, alors que dans la période post-ajustement structurel, il apparaît que la structure des secteurs bancaires de ces PVD s’est significativement métamorphosé ; y compris son impact sur l’économie réelle par

le canal du crédit. Il paraît à notre sens plus judicieux de faire une analyse de causalité plus récente entre variables financières et économiques, afin d’avoir une représentation plus fidèle des interactions actuelles entre secteurs financier et réel. Le choix de la méthodologie économétrique impacte aussi les résultats obtenus, en plus de la spécificité de l’échantillonnage et de l’horizon temporel de la collecte de données.

A ce propos, les travaux de C. Kuipou, L. Nembot et E. Tafah (2015) sur la relation entre croissance et développement financier dans les pays (africains) de la zone Franc montrent effectivement une relation négative entre variables financières (crédit au secteur privé – taux de liquidité) et la croissance économique sur une période plus récente, relativement à l’activisme bancaire d’avant 1980 et aux effets post-ajustement structurel : les données sont collectées entre 1996 et 2012. Quant au crédit bancaire domestique, il a un effet positif dans certains cas, car il est significativement alloué au secteur public dont le(s) budget(s) annuel(s) sont relativement importants par rapport au PIB dans ces PVD ; ainsi, les émissions de bons de trésor absorbent dans le court terme une bonne partie de la liquidité bancaire, mais à plus long terme, il y’a de fortes éventualités d’éviction du secteur privé et donc un tassement de la croissance économique. Par ailleurs, s’intéressant à une période d’observation plus longue (1960-2002), L. Ezzo (2009) trouve que la relation de causalité entre finance et croissance dans les pays de l’UEMOA est mitigée : le développement financier « cause » (au sens de Granger) le PIB au Bénin, au Togo et au Mali cependant cet effet causal est négatif dans les 2 premiers cités et positif au Mali sur la période d’évaluation. Au Niger, il n’existe aucun lien de causalité significatif entre variables financières et PIB par tête sur la période d’observation. En Ci, au Sénégal et au Burkina-Faso, les tests de causalité vont dans le sens du développement financier vers la croissance économique, mais les coefficients d’estimation de la relation entre PIB et variables financières dans ces pays ne sont pas significatifs pour conclure de l’effet positif ou négatif.

En somme, **on retient que l’estimation économétrique des interactions entre développement financier et croissance économique conduit à des résultats hétérogènes en fonction de la spécificité de l’échantillonnage (les pays inclus dans l’étude), de la période d’estimation et des méthodologies économétriques choisies** par les chercheurs. Aussi, note-t-on que l’analyse à long terme de la relation ne tient pas compte des ruptures cycliques et des changements structurels qui apparaissent dans ces PVD durant le processus de transformation économique et de développement, d’où la « dilution » des effets les plus récents par ceux plus anciens de la période précédant la décennie de l’ajustement structurel, c’est-à-dire avant les années 80. Les récents travaux de Dumitrescu et Hurlin (2012) permettent de procéder à des estimations économétriques fiables sur des délais d’observation assez courts.

II-1-b- Les études d’efficacité technique et de profitabilité des banques

La littérature relative au secteur bancaire de l’UEMOA s’est également enrichie des études de performance technique des institutions bancaires en activité, après les effets positifs des réformes et de la restructuration sectorielle sur la santé financière / comptable de ces dernières. Cette estimation de l’efficacité des banques se fait à partir de méthodes non-paramétriques ou économétriques, dont respectivement la démarche de programmation linéaire mathématique connue sous le nom de méthode DEA (Data Envelopment Analysis) ; et l’approche qui consiste à estimer la « frontière » de la meilleure pratique bancaire selon l’échantillon étudié de banques : l’approche de la frontière stochastique de production (SFA). Toute déviation vis-à-vis de ladite frontière est considérée comme une situation d’inefficacité. Il apparaît d’ailleurs dans la littérature qu’il est difficile d’établir un consensus autour de la méthode à choisir pour mesurer cette efficacité, même si certains auteurs reconnaissent que les deux types d’approche (paramétrique ou non-paramétrique) aboutissent à des « mesures relativement proches de l’efficacité technique moyenne des banques (lorsqu’elles retiennent le même concept d’efficacité) » (G. Capelle-Blancard et T. Chauveau, 2002).

A travers son étude empirique, S. Kablan (2009) constate donc que l’efficacité des banques augmente sur la période d’observation pour l’ensemble des pays de l’UEMOA, hormis la Côte d’Ivoire et le Burkina-Faso. L’analyse selon la structure actionnariale des banques montre quant à elle que les banques locales à capitaux privés sont les plus efficaces, talonnées par les groupes bancaires étrangers et en dernière position, les banques étatiques qui présentent les degrés d’efficacité les plus faibles. On aurait pu penser que les banques étatiques financent des secteurs d’activité stratégiques pour le développement des pays de l’union, et consentent donc à plus de risque dans leurs engagements de crédit, or il n’en est rien ; puisque nous avons remarqué plus haut, que ces banques étatiques finançaient quasiment les mêmes activités que les autres banques commerciales. Les banques privées à capitaux locaux semblent donc plus conquérantes dans leur stratégie, elles ont généralement les ratios crédits/dépôts les plus proches de 1⁶², et grignotent de ce fait des parts de marché aux acteurs bancaires étrangers, tels que les groupes historiques français ou le groupe Marocain Attijariwafabank qui a racheté des acteurs importants dans certains pays de l’UEMOA⁶³.

N. Tanimoune (2009), analyse également sur la période 2002-2005 la performance technique des banques dans l’UEMOA, et met l’accent sur la taille du bilan et la structure actionnariale des établissements de crédit de la zone. Il obtient comme résultat que les grandes banques (selon la taille du bilan) et les banques

⁶² C’est le cas d’Ecobank qui semble plus conquérante dans sa stratégie d’expansion, et plus agressive également dans sa politique de crédit - Voir le rapport 2010 de la Commission bancaire de l’UEMOA.

⁶³ Actionnaire majoritaire de certains acteurs tels que CBAO (première banque au Sénégal) et la SIB (parmi les 5 premières banques en Côte d’Ivoire), suite au retrait du marché ouest-africain de certaines banques françaises telles que le Crédit agricole.

étrangères sont plus efficaces dans la distribution des crédits, tandis que les banques de taille moyenne et les banques domestiques constituent mieux les marges financières.

Par ailleurs, en analysant l’effet de la concurrence sur l’efficacité (technique) du secteur bancaire de l’UEMOA, F. Léon (2012) se rend compte que la concurrence agit négativement sur la minimisation des coûts des banques (efficacité-coût) alors qu’elle n’a aucun effet significatif sur la maximisation des profits du secteur bancaire. A priori, la concurrence est censée renforcer l’efficacité des agents économiques privés dont les banques dans ce cas précis : elle incite ces dernières à rechercher de plus amples informations sur les demandeurs de financement, à réduire le risque leur étant inhérent et leurs coûts de transaction. Or, selon les interprétations des résultats du travail empirique de l’auteur, il apparaît que la concurrence – dans un tel marché bancaire peu profond et sous-développé – contribuerait à mettre en évidence les asymétries (fluctuantes) du secteur en termes de pouvoir de marché : les banques plus anciennes qui disposent des parts de marché les plus élevées développent une politique restrictive en termes de coûts, et obtiennent des revenus proportionnellement moins élevés que les banques nouvellement entrées sur le marché qui sont plus agressives dans leurs stratégies commerciales, subissant donc davantage de coûts tout en ayant potentiellement les revenus aux tendances les plus haussières : des déterminants d’ordre managérial impactent donc les différences de performance des banques (H. Dannon, 2010). Il en ressort que les modèles « standard » de l’efficacité technique peuvent présenter des scores d’efficacité assez inopportuns et donc voiler certaines mutations intrinsèques au marché étudié, notamment dans les PVD. La périodicité de l’échantillonnage dans l’étude importe également.

Dans une étude relativement récente, L. Dramani et al. (2011) montrent qu’on obtient des résultats d’efficacité différents dans le secteur bancaire de l’UEMOA selon qu’on opte pour l’approche « intermédiation » ou « production » ; celles-ci considèrent respectivement que les inputs peuvent être restreints aux dépôts qui permettent de produire essentiellement des crédits (outputs), tandis que la seconde approche dite de production intègre d’autres types d’inputs et outputs à l’analyse et elle paraît à notre sens plus proche de la notion d’efficacité des UP bancaires car celle-ci ne saurait être circonscrite à la seule transformation des dépôts en crédits. Le niveau de dépôts collectés pourrait même être considéré comme « output » de l’outil de production des banques dans une approche « production », dont les inputs sont le capital (fonds propres), les actifs totaux et la masse salariale par exemple.

Les résultats obtenus par Kablan (2008, 2009), Tanimoune (2009) et L. Dramani et al. (2011) nous paraissent intéressants, cependant il convient effectivement de se poser des questions sur les différentes variables considérées comme inputs et outputs dans de telles études, car cela peut sensiblement faire changer les

constats d’efficacité technique selon les groupes de banque que l’auteur trouve utile de constituer. On constate que Tanimoune (2009) incluent respectivement dans les outputs et les inputs, les dépôts et les créances interbancaires dans les flux totaux de dépôts et de crédits, or il est possible d’obtenir des résultats d’efficacité différents si on omet cette catégorie d’actifs ; dans la mesure où certaines banques commerciales se spécialiseraient dans l’allocation de leurs excédents auprès des autres banques afin de se prémunir contre un risque plus élevé relativement à un demandeur de crédit qui ne soit pas une banque « consœur » : exemple d’une entreprise ou d’un ménage quelconque. Cette spécialisation « interbancaire » biaise quelque peu la qualité de l’évaluation de l’efficacité technique des banques. De plus, cette manière d’évaluer l’efficacité technique des banques dans un pays sous-développé nous paraît quelque peu biaisée, car elle n’intègre pas les évolutions en termes de bancarisation (clientèle nouvelle) pour chacune des banques de l’échantillon étudié ; voire le niveau de crédit moyen et/ou de dépôt moyen par emprunteur en vue d’approximer le type de clientèle auquel les banques s’intéressent. On se retrouve donc dans des études visant a priori la mesure de la performance bancaire, mais qui se font dans un environnement économique où la bancarisation stagne et la clientèle serait plutôt aisée par rapport au revenu médian de la population : ce qui est le cas pour l’UEMOA. Ainsi, des indicateurs d’incidence sociale devraient être insérés dans les études d’efficacité technique dans les PVD, en plus des variables à orientation typiquement financière/comptable.

La dernière sous-section de cette partie dédiée à la récente littérature sur le secteur bancaire de l’UEMOA porte sur le cadre monétaire de cette forme d’intermédiation. L’intérêt ici est de savoir de quelle(s) manière(s) les objectifs et les instruments de politique monétaire, tels que définis par la banque centrale et les pouvoirs publics, impactent l’évolution et la qualité de l’intermédiation bancaire dans la zone UEMOA.

II-1-c- Le cadre monétaire de l’intermédiation bancaire dans l’UEMOA

Rappelons que l’UEMOA rassemble des pays considérés comme sous-développés par les instances financières internationales, cependant la politique monétaire est essentiellement centrée sur un système de variations de taux directeurs de la banque centrale. Le principal objectif de politique monétaire étant la stabilité des prix, dans un contexte où l’ajout d’un objectif supplémentaire de lutte contre le chômage et l’économie informelle stimulerait encore mieux la croissance économique dans les pays-membres de l’union.

On retrouve dans l’article de K. Nubukpo (2003) qui s’intéresse à l’efficacité de la politique monétaire de la Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest (BCEAO), les principaux instruments de gestion de la politique monétaire dans l’UEMOA. En effet, en cherchant à préserver la valeur interne (maîtrise de l’inflation) et externe (viabilité du système de changes fixes) de la monnaie, les autorités monétaires se

fondent sur une régulation indirecte de la liquidité (bancaire), à travers la gestion de la grille des taux directeurs et l’instauration d’un système de réserves obligatoires des banques. Au vu du phénomène de surliquidité bancaire dans l’union, se pose donc la question de l’efficacité de tels instruments pour contrôler la liquidité, et donc limiter l’inflation relativement à une conjoncture économique défavorable. Les banques disposent de réserves excédentaires qu’elles peuvent placer auprès de la banque centrale pour une certaine rémunération, sans oublier que leur politique de crédit est plus ou moins restrictive, ce qui implique que les mécanismes « monétaristes » de l’inflation sont moins opérants dans un tel contexte ; les fluctuations de prix seraient plus dépendantes d’autres facteurs liées à l’extraversion de l’économie tels que l’exportation de matières premières dans une posture de pays « *price takers* », ou à l’insuffisance de l’offre⁶⁴ dans certains secteurs de l’économie : les fluctuations annuelles de la production vivrière par exemple.

En effet, certaines études ayant traité des déterminants de l’inflation dans les pays de l’UEMOA montrent que celle-ci est soit principalement due, à court terme comme à long terme, à l’inflation importée avec une faible influence pour les variables macroéconomiques (Doé et Diallo, 1997) ; soit aux fluctuations de la production vivrière mais avec un faible effet à court terme pour les variations monétaires (Diallo, 2003 ; Dembo Toé et Hounkpatin, 2007). Dans de telles conditions où l’inflation dans les pays de l’UEMOA est faiblement influencée⁶⁵ par les variations de la masse monétaire⁶⁶, il importe pour les autorités monétaires de redéfinir leurs objectifs de politique monétaire, et surtout des instruments pertinents pour garantir des taux de croissance économique soutenue et mieux lutter contre le chômage dans la zone UEMOA. E. Mvondo (2011), dans sa thèse de doctorat intitulée « *L’hypothèse de neutralité monétaire, une application à la zone Franc* », s’interroge sur « *les choix de politique monétaire adaptés face à la pauvreté et l’inertie de la croissance en zone Franc* », puisque selon lui, la stabilité des prix recherchée par la banque centrale est à la base d’un biais anti-inflationniste qui se matérialise par une croissance amorphe et le chômage, au détriment de l’inflation de croissance. En plus, l’objectif de cumul de réserves de change qui vise le soutien du régime de change fixes conduit à une accumulation excessive qui présente certains risques. Il propose donc que les autorités monétaires travaillent à la définition d’une trajectoire optimale de réserves de change⁶⁷, afin d’affecter l’excédent à la couverture de crédits à moyen et long terme. De notre point de vue, cet excédent pourrait être orienté vers des banques publiques ou de développement qui se spécialiseraient

⁶⁴ Relativement à la démographie plutôt galopante dans ces PVD.

⁶⁵ Dans le sens causal de Granger.

⁶⁶ Celle-ci dans le cas d’une étude de causalité au sens de Granger serait la conséquence de la hausse des prix, et non le contraire.

⁶⁷ La règle de Greenspan – Guidotti pourrait s’avérer utile dans un contexte où bon nombre de pays membres de l’UEMOA ont bénéficié de l’initiative PPTTE de réduction de la dette, et possèdent donc une meilleure marge de manœuvre quant au service de la dette. Cette règle définit le niveau optimal de réserves de change comme l’équivalent d’au moins 100 % des échéances de la dette extérieure à court terme (environ 12 mois). De plus, le développement d’un marché sous-régional de financement public réduit l’importance des sources de financement extérieur pour l’exécution des dépenses publiques.

en premier lieu dans une stratégie de production agricole intensive (mécanisation de l’agriculture), et de transformation intermédiaire de certaines productions agricoles destinées à l’exportation. Ainsi, cet excédent de devises garantirait les opérations bancaires d’importation relativement à de tels secteurs que les pouvoirs publics considéreraient comme stratégiques pour le développement.

SG. Jeanneney (2006) aborde également la problématique de l’indépendance de la BCEAO, qu’elle considère actuellement comme une « *banque multinationale de pays en développement* ». Cette indépendance vis-à-vis de la tutelle française (restant à redéfinir) et de la pression budgétaire des Etats, rendrait plus crédible sa politique monétaire et devrait aller de pair avec une meilleure coordination entre politiques monétaire et budgétaires des Etats de l’Union, afin d’assurer une croissance « *plus forte et régulière* ». Cependant, la banque centrale de l’UEMOA peut être considérée comme fortement indépendante des gouvernements de l’union, selon le modèle d’analyse de Grilli et al. (1991) et conformément aux « banques centrales modernes » (B. Bationo, 2015). De notre point de vue, des institutions bancaires publiques – de second rang – devraient assister la banque centrale dans son indépendance, afin de rendre plus efficace les canaux de transmission de sa politique sur l’économie réelle (taux directeur – opération d’Open Market), dans la mesure où les autres banques commerciales pourraient être incitées à tirer parti de nouvelles orientations stratégiques des banques à actionnariat public, sur le segment agricole ou celui concernant l’articulation entre intermédiation bancaire classique et microfinance, en milieu rural et urbain ; aussi, note-t-on qu’un investissement plus actif des banques publiques dans les secteurs économiques stratégiques diminuerait significativement le niveau de liquidités excédentaires sur le marché et contraindrait les banques privées monopolistiques à réadapter leurs politiques de crédit, en fonction de la nouvelle structure concurrentielle du marché.

En définitive, il apparaît après analyse de la littérature que le cadre monétaire défini par la banque centrale (BCEAO) peut être un « outil de séquestration » des opportunités de développement des pays-membres de l’UEMOA. En se fixant comme seul objectif la stabilité monétaire interne et externe, respectivement par l’intermédiaire des fluctuations de taux d’intérêt et l’accumulation excessive de devises, les autorités monétaires (BCEAO) s’accommodent de la surliquidité bancaire et du sous-financement de l’économie sans que leurs instruments d’intervention soient véritablement efficaces en raison de la liquidité plus ou moins abondante des banques commerciales. Cette politique monétaire, qu’on peut qualifier de frileuse, ne permet donc pas de mettre le système bancaire au service du développement et des investissements stratégiques de moyen et long terme malgré les importants défis de lutte contre la pauvreté, de croissance et de transformation structurelle des modes de production économique dans l’UEMOA. Une quatrième thématique se développe de plus en plus dans la littérature bancaire de l’UEMOA ; elle se rapporte à la

problématique de l’articulation entre secteur bancaire formel et secteur financier semi-formel et/ou informel, et sera abordée plus en détails dans notre dernier chapitre relatif à la CBM.

II-2- Les principaux dysfonctionnements du secteur bancaire de l’UEMOA

La surliquidité bancaire (plus que décennale) est à notre sens l’une des faces les plus visibles de l’iceberg des dysfonctionnements du secteur bancaire de l’UEMOA. D’un point de vue historique, elle apparaît comme le prolongement temporel des échecs des politiques brutales et excessives de libéralisation du secteur. Au niveau institutionnel, le secteur bancaire surliquide depuis au moins la seconde moitié des années 90 est le signe d’une certaine inefficacité dans la transformation de l’épargne abondante en crédits, voire d’une structure concurrentielle sous-optimale qui confine le pouvoir de marché à des leaders historiques et à des « multinationales bancaires » qui restreignent plus ou moins le crédit aux classes sociales les plus aisées (creamskimming – rationnement du crédit). Quant aux institutions monétaires, l’inadéquation des objectifs de politique monétaire dans le contexte de sous-développement et l’inefficacité des instruments d’intervention de la Banque Centrale (BC) sont liées à la surliquidité bancaire, respectivement en termes de causes et de conséquences. En clair, si l’objectif de croissance économique est adjoint à celui de la maîtrise de l’inflation d’origine monétariste, la BC favoriserait l’édiction de mesures de financement coercitif et prioritaire des banques de second rang, vis-à-vis de certains secteurs d’activité économique.

Ainsi, cette approche active de la BC sur le marché des prêts réduirait progressivement et significativement l’excédent de liquidité, et inciterait les banques de second rang à innover dans l’adaptation de leur offre de crédit, au risque de subir d’éventuelles sanctions administratives des autorités monétaires. Secundo, les instruments d’intervention conjoncturelle de la banque centrale (fluctuation des taux – Opération d’*Open Market*) s’avèrent relativement inefficaces pour les institutions bancaires qui sont en situation de surliquidité, dont les acteurs oligopolistiques en général.

Le caractère central à notre sens de cette surliquidité bancaire dans l’identification des dysfonctionnements du secteur n’étouffe pourtant pas les autres limites liées à la réglementation, aux instruments d’intervention, à la faible bancarisation et au sous-financement des secteurs stratégiques de ces économies. Au contraire, l’élucidation des déterminants de cette surliquidité bancaire dans l’UEMOA permet d’éclairer les autres dysfonctionnements d’ordres historique, institutionnel, développementaliste et monétaire.

II-2-a- Le problème persistant de la surliquidité bancaire dans l’UEMOA

II-2-a-1- Définitions et contours théoriques

- Définitions

La surliquidité – ou l’excès de liquidité – bancaire se définit en termes simples « *comme la liquidité bancaire totale moins la liquidité bancaire requise* » (T. Khemraj, 2008). Cette liquidité dite requise ou statutaire se réfère essentiellement au niveau des réserves obligatoires fixé par les autorités monétaires du pays ou de l’UEM concerné(e). On pourrait donc parler de surliquidité « conventionnelle », du moment où l’excès se définit comme le surplus de liquidités accumulées par le système bancaire et souvent non-rémunérées (voire faiblement), relativement au niveau officiellement fixé par la BC.

Cependant, hormis les réserves obligatoires qui sont débitées des comptes des banques de second rang et qui créditent le bilan de la BC, les banques commerciales ont constamment besoin d’un certain niveau de liquidités pour faire face à leurs engagements courants et aux retraits des déposants dans le court terme, d’où la constitution d’un excédent de liquidités dit volontaire par les banques commerciales. Il existe donc des facteurs de précaution qui incitent le système bancaire à constituer un niveau de surliquidité volontaire, relativement au niveau conventionnel de liquidités défini par la BC à travers le coefficient de réserves obligatoires. M. Saxegaard (2006) – citant Agenor et al. (2004) – avance l’argument selon lequel le niveau de surliquidité peut être le résultat d’une stratégie d’optimisation des banques dans des conjonctures particulières, telles que la crise asiatique qui obligea les banques commerciales thaïlandaises à restreindre l’offre de crédit et créer de facto une surliquidité de précaution. Cette surliquidité volontaire prend également des allures structurelles dans les PVD où le marché est moins profond et la demande fortement inadaptée à l’offre formelle des banques.

Des facteurs involontaires d’accumulation de liquidités existent également, car les banques peuvent recueillir malgré elles des liquidités excédentaires provenant de sources diverses et qui surpassent les besoins de précaution. En général, cette surliquidité involontaire est appréciée proportionnellement à l’évolution de certains variables sectorielles, telles que le total des actifs bancaires du secteur, la masse monétaire dont les agrégats M et M3, à la croissance du PIB ou aux volumes de crédits accordés (relativement aux dépôts). A ce propos, Agenor et El Aynaoui (2008) définissent l’excès de liquidité comme la différence entre le stock effectif de réserves et le niveau souhaité (par la banque), de telle sorte que la surliquidité soit la part involontaire des liquidités disponibles. La mesure de la surliquidité s’avère difficile dans ces circonstances, d’autant plus que le niveau « désiré » de liquidité demeure assez complexe comme concept, surtout à l’échelle de chaque institution bancaire ou de crédit. Hormis la problématique de la détermination objective du « niveau désiré » de surliquidité par chaque intervenant du système bancaire,

cette surliquidité involontaire peut être qualifiée de tendancielle relativement à la croissance des actifs financiers et réels, et comparativement à la surliquidité dite conventionnelle. En somme, la surliquidité peut être volontaire ou involontaire, et « conventionnelle » ou tendancielle (relativement aux agrégats sectoriels et économiques).

- **Liquidité de financement et/ou liquidité de marché**

Enfin, il est important de préciser que cette notion de surliquidité bancaire est dérivée de celle plus générale de liquidité bancaire dans la littérature financière. Cette dernière se définit comme la capacité de la banque à faire face à ses engagements de paiement selon l’horizon temporel considéré (court, moyen ou long terme) ; elle se subdivise en général en deux concepts que sont les notions de liquidité de financement et de liquidité de marché. Même si le processus de financiarisation dans les pays économiquement avancés tend à mettre en exergue la liquidité de marché qui s’apparente à la capacité d’échanger rapidement et au « juste prix⁶⁸ » des actifs spécifiques sur le marché financier, la liquidité de financement prend plus d’ampleur dans les marchés sous-développés des PVD où le secteur bancaire est le principal moteur de financement de l’économie et les marchés financiers sont peu profonds, c’est-à-dire plus ou moins illiquides comparativement aux marchés financiers de pays développés voire émergents.

En effet, la liquidité de financement se définit comme la capacité de la banque à transformer ses actifs en espèces pour faire face aux obligations de paiement vis-à-vis des déposants, clients-emprunteurs ou des tiers dans le court terme. Elle fait apparaître des situations comptables de demande nette ou d’offre nette de liquidités dans la trésorerie des banques. Cette forme de liquidité est restreinte au secteur bancaire et aux actifs financiers strictement, alors que la liquidité de marché englobe le marché financier dans son ensemble, dont celui de la bourse ou de l’immobilier par exemple.

De plus, il y’a des interactions entre les 2 formes de liquidité bancaire : une banque disposant de niveaux importants de liquidité de financement peut facilement améliorer sa liquidité de marché, en impactant positivement l’évaluation des acheteurs et vendeurs sur les cours de ses actifs. L’échange est donc facilité au « juste prix » du marché, tandis qu’une banque illiquide s’expose à des primes de risques élevés que fixent les acteurs des marchés financiers sur ses actifs échangeables. Dans le sens contraire, la liquidité de marché d’une institution bancaire facilite l’acquisition de nouvelles liquidités de financement pour face à des engagements pressants (court terme) ou une brusque conjoncture défavorable.

⁶⁸ Au sens de l’efficience des marchés financiers, c’est-à-dire le prix qui reflète toute l’information disponible sur l’actif ou les actifs à échanger.

- **La liquidité en dernier ressort : la liquidité « banque centrale »**

Lorsque les marchés financiers et le secteur bancaire sont conjointement à court de liquidités pour faire face aux exigences financières et aux engagements, la banque centrale intervient en dernier ressort pour pallier aux effets de contagion et récessifs qu’entraîne l’illiquidité de certains acteurs systémiques : on parle alors de liquidité « banque centrale » pouvant elle aussi causer de la surliquidité bancaire a posteriori, comme le notent T. Keister et J. Mc Andrews (2009) dans une étude des déterminants de l’excès de liquidité aux USA après la crise de 2008. De manière régulière, la banque centrale fournit par ailleurs des liquidités dans le cadre de sa politique monétaire et de ses opérations d’Open Market. K. Nikolaou (2009) et M. Brunnermeier et L. Pedersen (2009) analysent plus en détails les divers canaux par lesquels les interactions entre liquidités de marché et de financement s’opèrent : le canal interbancaire, et le canal du marché des actifs.

II-2-a-2- Facteurs explicatifs de la surliquidité bancaire

Dans un premier temps, on retrouve à l’échelle internationale des facteurs usuels et éventuels de la surliquidité des banques selon des faits stylisés étudiés par différents auteurs, où selon des explicitations issues du fonctionnement théorique des marchés monétaire et financier.

II-2-a-2-a- Les facteurs internationaux et théoriques de la surliquidité bancaire

- **D’un point de vue théorique**

Les variations sur les marchés d’offre et de demande de liquidités impactent directement les niveaux de surliquidité bancaire. De prime abord, la politique monétaire et ses instruments d’interventions tels que les taux d’escompte, de pension, le coefficient de RO et les opérations d’Open Market impactent les disponibilités de liquidités dans le secteur bancaire, et celles-ci peuvent ne pas être convertir à court terme en prêts à destination des ménages, des agents économiques ou des autres banques (marché interbancaire). D’où la surliquidité naissante ou conjoncturelle du secteur. Dans les contextes de crises financières ou économiques, la BC peut fournir en dernier ressort des liquidités que les banques vont « thésauriser » sous formes d’excédents dans leurs bilans, en raison de la forte préférence pour la liquidité ou des demandes relativement faibles du secteur réel.

Le respect des obligations liées au ratio de solvabilité qui consiste pour les banques à couvrir leurs engagements en partie par leurs fonds propres, peut favoriser une surliquidité bancaire dans la mesure où une banque pourrait être contraint de limiter ses crédits en fonction de la faiblesse relative de ses fonds propres, et ce malgré une surliquidité abondante en termes de dépôts par exemple. Des facteurs liés à l’économie réelle peuvent également impacter les dépôts bancaires, et donc la surliquidité. Il s’agit : des

augmentations salariales non-inflationnistes, les conjonctures favorables sur les matières premières qui accroissent les entrées de devises et les dépôts des firmes (publiques), et les flux entrants de capitaux (IDE, aide publique et rapatriement de bénéfices ...). Enfin, on note des facteurs internes et institutionnels liés aux banques elles-mêmes, mais ceux –ci seront traités dans le volet dédié aux études internationales et faits stylisés de la surliquidité bancaire.

- **A l’échelle internationale**

Les facteurs explicatifs de la surliquidité qui sont internes au fonctionnement du secteur bancaire se rapportent à la structure concurrentielle du marché, à la politique globale de crédit des banques (rationnement), au niveau d’approfondissement financier du secteur et à l’efficacité des banques dans l’intermédiation⁶⁹.

T. Khemraj (2008) met en exergue l’impact de la structure oligopolistique des marchés bancaires des PVD sur la constitution de la surliquidité. L’auteur explique que cette structure conduit les banques à majorer le taux d’intérêt créditeur en y incluant une prime de risque, les coûts de transaction et un « bonus » lié aux coûts d’opportunité des rémunérations sur les actifs étrangers ; ces rémunérations bancaires élevés conduisent à un rationnement certain du crédit et induisent des niveaux excédentaires de liquidité dans de telles structures concurrentielles de marché. Il considère que sur les marchés bancaires oligopolistiques des PVD, les excès de liquidités non (ou peu) rémunérés sont de parfaits substituts des prêts à taux élevés. Aussi, peut-on noter que les banques de grande taille et oligopolistiques rechignent à prêter significativement leurs excédents de liquidité aux banques de moindre taille selon un « comportement anti-compétitif » (S. Gray, 2006)

Dans une analyse des déterminants de la surliquidité bancaire au Cap-Vert⁷⁰, G. Pontes et F. Sol Murta (2012) observent que la détention de surliquidité bancaire pour motif de précaution est beaucoup plus faible que la surliquidité involontaire, notamment dans les PVD où le marché financier est peu développé. D’autres facteurs tels que la forte aversion au risque, les flux importants et entrants de capitaux proportionnellement à la taille de l’économie, le faible développement des marchés interbancaire et des titres de dette publics contribuent à la persistance structurelle de la surliquidité, qui s’avère insuffisamment transformée et « recyclée » en prêts productifs. PR. Agénor, J. Aizenman et A. Hoffmaister (2004), ainsi que PR. Agénor et K. El Aynaoui (2008) développent pratiquement les mêmes arguments explicatifs de la surliquidité que les auteurs précédents, dont l’aversion au risque (de défaut), le faible dynamisme du marché interbancaire, la forte demande de liquidité dans les PVD au détriment des transactions scripturales, et les conjonctures économiques défavorables à l’investissement et au crédit. Dans une étude internationale sur la

⁶⁹ Se référer d’un point de vue synthétique au coefficient d’engagement (crédit/dépôt).

⁷⁰ île et petit PVD de la zone ouest-africaine.

gestion de la surliquidité par les banques centrales, S. Gray (2006) décrit les sources potentielles de l’excès de liquidité⁷¹ – qui se rapportent grosso-modo à celles déjà susmentionnées – et spécifie les facteurs explicatifs de la surliquidité en fonction des contextes nationaux suivants : Egypte – Russie – Nigeria – Hongrie – Inde et Turquie ; ces divergentes sources de surliquidité motivent les différences des instruments d’intervention des BC pour résorber ces excès nationaux de liquidité afin de les maintenir à leur niveau le plus optimal, en vue de la prévention des crises financières ou de changes et du bon fonctionnement de l’économie réelle.

Dans le cadre du marché bancaire indonésien, M. Bathaluddin et W. Wibowo (2012) montrent l’existence de deux régimes de surliquidité, dont l’un qualifié de faible entre 2001 et 2005 et le second considéré comme « *high* » entre 2005 et 2010. Ce changement de régime de surliquidité s’opère dans un contexte de hausse des opérations d’Open Market, d’inflation élevée, de baisse du coefficient de RO qui ont favorisé l’accumulation de réserves par la BC. Un autre résultat important de ces travaux se réfère aux facteurs qui influencent la constitution « volontaire » de réserves par les banques indonésiennes: la volatilité de la demande de cash des déposants, celle de la croissance économique, les coûts de refinancement des banques et les situations antérieures (variables retardées) de la surliquidité du marché.

Enfin, M. Saxegaard (2006) s’intéresse quant à lui à la surliquidité bancaire dans les pays subsahariens, plus précisément la zone CEMAC (union monétaire de l’Afrique centrale), l’Ouganda et le Nigeria. Dans l’analyse de cet auteur, on retrouve cette distinction conceptuelle entre réserves volontaires de liquidité pour motif de précaution, et les réserves dites involontaires dont les banques commerciales s’accommodent. Dans son modèle économétrique, l’auteur tente d’expliquer la constitution des réserves volontaires des banques par la volatilité des variables telles que l’output gap, le ratio des espèces (cash) sur le total des dépôts, les écarts-types moyen des dépôts du secteur privé et du gouvernement ; et par des variables inhérentes aux autorités monétaires que sont le taux d’escompte de la BC et le coefficient statutaire de RO. Après estimation, Saxegaard (2006) découvre que dans la zone CEMAC, la détention de réserves volontaires de précaution s’explique par la volatilité des dépôts du secteur privé et du gouvernement. En effet, la volatilité du secteur privé augmente les niveaux d’excès de liquidité tandis que celle du gouvernement fait baisser l’excès de liquidité. De plus, la structure de maturité des prêts et les exigences officielles de RO n’impactent pas les volumes de réserves excédentaires. Quant à l’APD et aux revenus du pétrole, ils agissent positivement sur la surliquidité et mettent en lumière des déficiences d’absorption de ces liquidités par les secteurs réels de ces pays. Au Nigeria et en Ouganda, l’excès de liquidité s’explique par les dépôts publics (positivement liés aux revenus du pétrole), la structure de maturité des prêts bancaires et par les prêts aux gouvernements.

⁷¹ Le cumul des réserves de change (suite aux flux entrants de capitaux), le financement par les autorités monétaires du déficit public, les sauvetages de banques en situation de crises et la réduction statutaire/réglementaires des réserves obligatoires.

Comme mentionnée plus haut dans les paragraphes précédents, la distinction conceptuelle entre réserves volontaires et involontaires peut paraître problématique, dans la mesure où la persistance à moyen et long terme de cette surliquidité bancaire met en exergue une politique restrictive de crédit globalement volontaire des banques, pouvant s’expliquer par la structure oligopolistique du marché bancaire, la forte aversion au risque et à l’innovation dans la commercialisation de l’offre de liquidité bancaire. En effet, si malgré cette surliquidité, aucune pression inflationniste d’origine monétariste ne se manifeste, la BC peut avoir une posture permissive en s’accommodant de cette situation éventuellement favorable pour la défense de la parité de la monnaie⁷² dans ces PVD. Par ailleurs, la rentabilité du secteur bancaire dans ce contexte de sous-optimalité de l’allocation de la liquidité à l’économie réelle va renforcer les rigidités institutionnelles qui maintiennent des niveaux élevés de réserves dans des contextes économiques de sous-développement et de sous-financement de l’économie locale. En somme, la persistance de la liquidité bancaire au moins à moyen terme traduit une volonté implicite voire explicite des banques commerciales, ou des acteurs oligopolistiques, de s’en accommoder pour maintenir leur pouvoir de marché sans s’exposer aux risques de liquidité et de défaut, tout en favorisant une sorte d’indépendance relative vis-à-vis du refinancement de la banque centrale.

Quid de l’évolution de la surliquidité bancaire dans l’UEMOA ? Et quels peuvent en être les facteurs explicatifs au regard du contexte macroéconomique, des agrégats comptables du secteur et aussi des faits stylisés se rapportant à l’Afrique subsaharienne et à l’environnement international ?

II-2-a-2-b- L’évolution et les facteurs de la surliquidité bancaire dans l’UEMOA

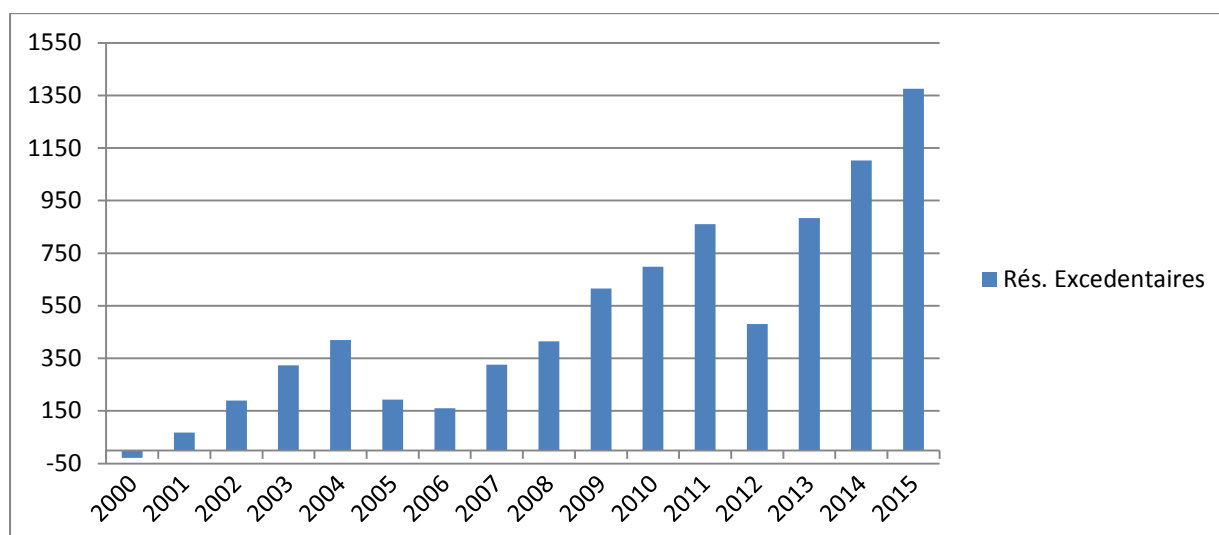
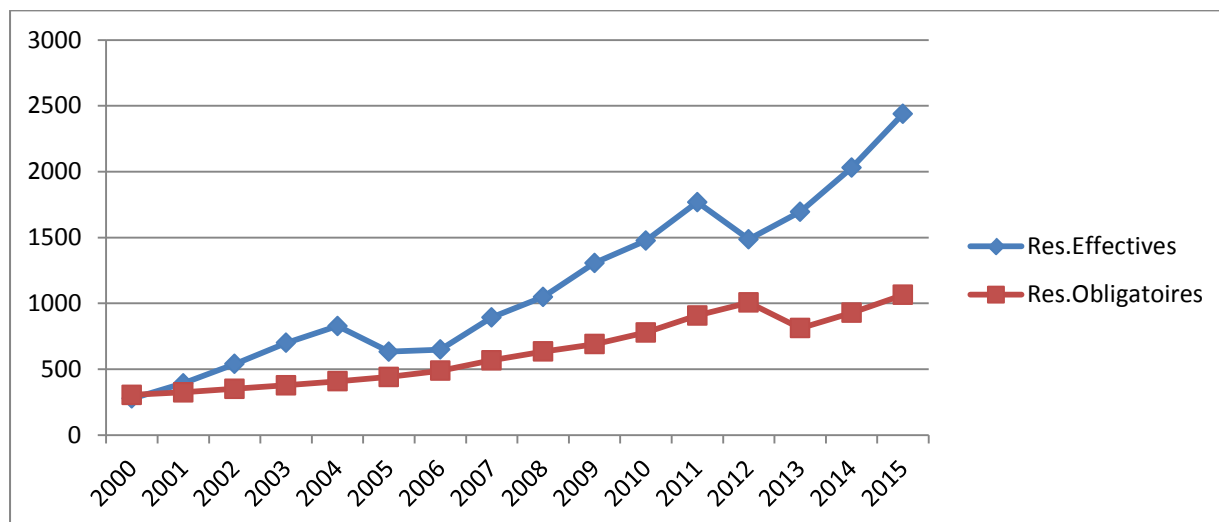
- **L’évolution de la surliquidité**

Dans l’UEMOA, nous avons opté pour une mesure conventionnelle de la surliquidité bancaire, c’est-à-dire en fonction du niveau officiel de RO défini par la BC. A partir de la base de données de la BCEAO⁷³, nous avons collecté des données de 2000 à 2015 pour décrire, analyser et interpréter l’évolution de la surliquidité sur la base de graphes. Par après, la surliquidité tendancielle a été approximée en fonction d’autres variables bancaires telles que les niveaux de créances douteuses, le Produit Net bancaire (PNB), les dépôts du gouvernement et les prêts interbancaires.

⁷² Voir la corrélation positive entre réserves bancaires excédentaires et les réserves en devises dans l’étude de S. Gray (2006), comme l’illustrent les cas hongrois et russe.

⁷³ Voir <http://edenpub.bceao.int> (vu en Mars 2016)

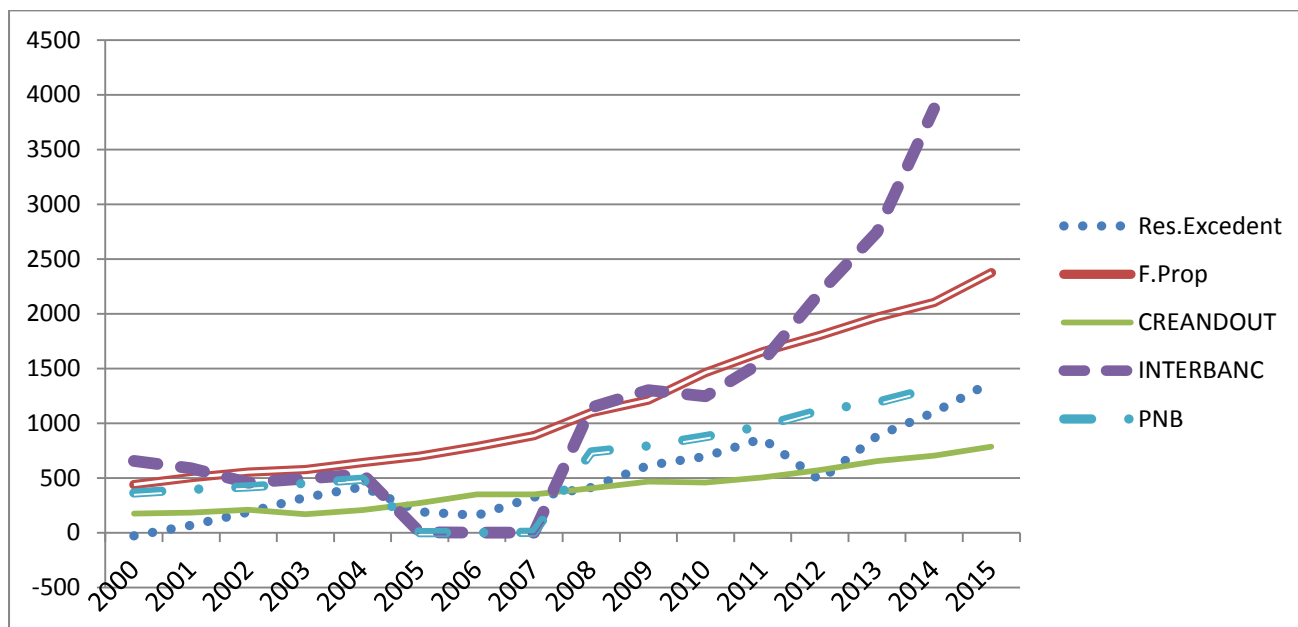
Graphiques 1.10 : Réserves effectives, obligatoires et excédentaires dans le système bancaire de l’UEMOA (en milliards de F CFA)



Source : Auteur

Entre 2000 et 2015, on constate que les réserves effectives croissent globalement beaucoup plus vite que les réserves obligatoires des banques, même si on note une baisse conjoncturelle des réserves effectives entre 2004 et 2006 à l’échelle sous-régionale. La décision de la BCEAO de baisser le coefficient de RO de 200 points de base dans le dernier trimestre de 2012, a favorisé l’augmentation plus que proportionnelle des réserves excédentaires, relativement à l’évolution du niveau nominal des réserves obligatoires. Que dire de l’évolution de ces réserves excédentaires par rapport aux crédits à l’économie, aux prêts interbancaires, aux fonds propres, aux dépôts du secteur public et aux crédits en souffrance ?

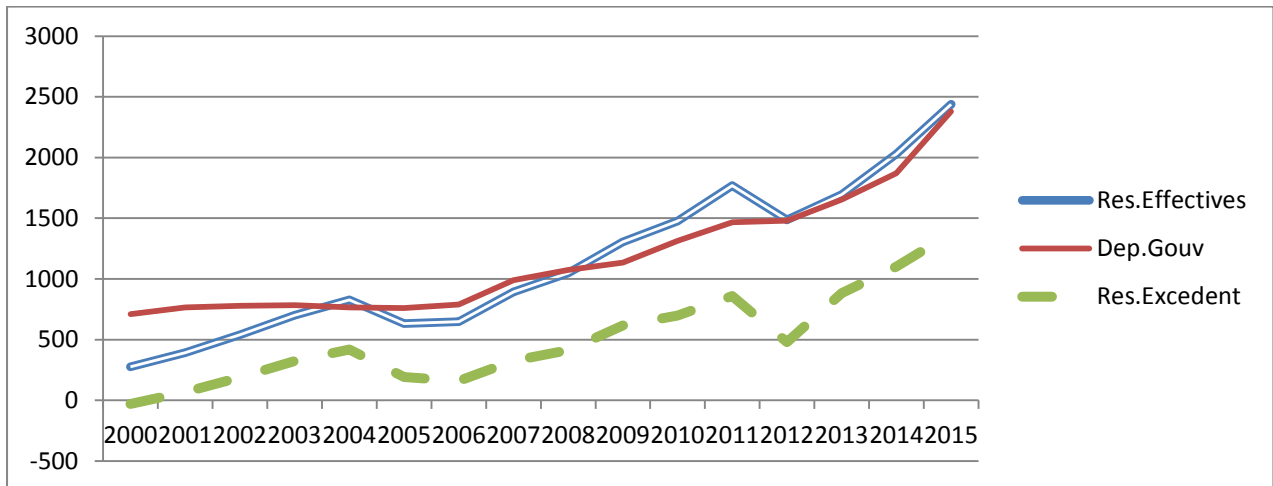
Graphique 1.11 : Evolution comparée des réserves excédentaires dans le système bancaire de l’UEMOA (en milliards de F CFA)



Source : Auteur

Hormis les réserves obligatoires, on constate que les créances douteuses sont presque doublement couvertes par les réserves excédentaires des banques commerciales en 2015, tandis que les fonds propres couvrent plus de 3 fois les niveaux de créances douteuses à la même date. Il en ressort que le risque lié au crédit est amoindri, comparativement à ces stocks de liquidité et d’actifs qui couvrent les engagements des banques. Aussi note-t-on qu’à partir de 2007, les flux interbancaires croissent vite et permettent de conjecturer un meilleur dynamisme du secteur, et une certaine mutation positive de l’ancienne structure oligopolistique dominée par les banques historiques françaises vers de nouveaux acteurs (Ecobank et les groupes bancaires marocains) ; tel qu’en atteste la sous-section relative à la structure actionnariale des banques de l’UEMOA dans la section 1 de ce chapitre. La structure concurrentielle du secteur bancaire se renforce donc particulièrement durant la seconde moitié des années 2000 avec l’entrée et la montée en puissance de groupes bancaires multinationaux ; d’où la hausse des prêts interbancaires. Par ailleurs, les graphiques ci-dessous montrent que d’une part, les dépôts des gouvernements connaissent une évolution très proche celle des réserves effectives du secteur bancaire.

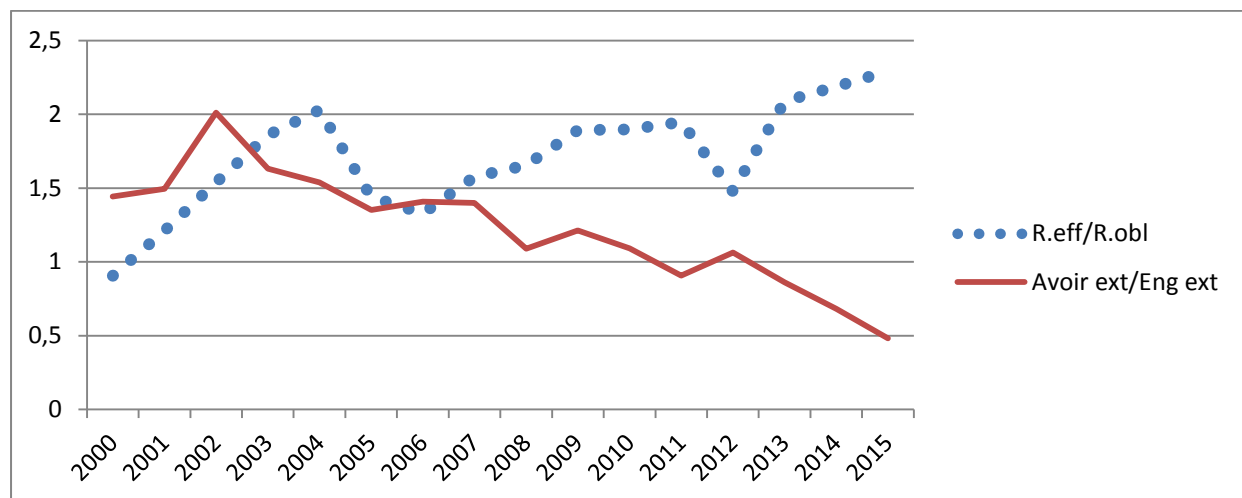
Graphique 1.12 : Evolution comparée des dépôts publics et des réserves bancaires (en milliards de F CFA)



Source : Auteur

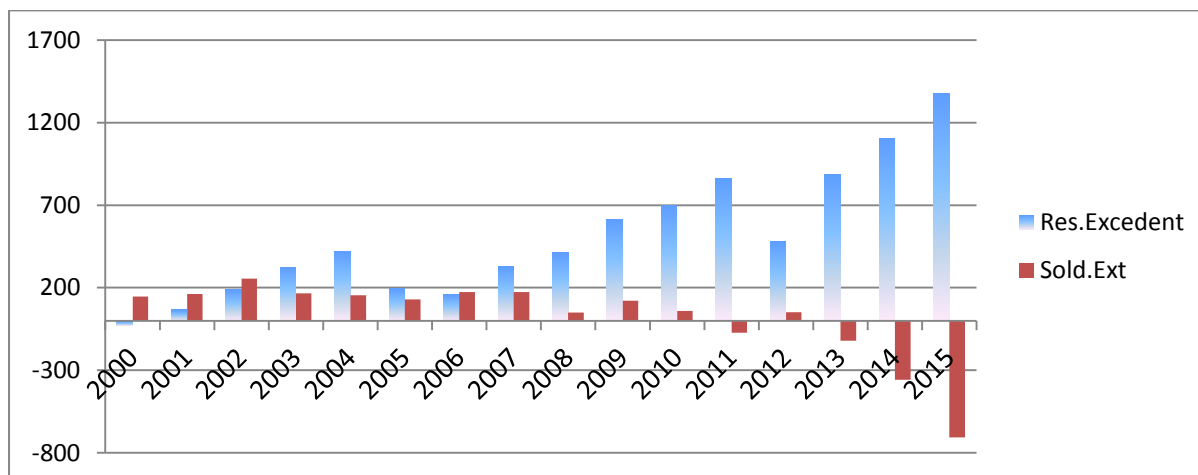
Et d’autre part, on observe ci-dessous que le ratio avoirs extérieurs / engagements extérieurs évolue dans le sens contraire du ratio des réserves excédentaires / réserves obligatoires à partir de la période 2006/2007, alors que les 2 courbes étaient plutôt synchronisées dans la période antérieure. Il est donc possible que les réserves excédentaires des banques soient orientées vers la couverture de ces engagements extérieurs après 2007. Cependant, en termes nominaux et nets, le solde extérieur des banques s’avère plutôt faible par rapport au niveau des réserves effectives des banques ; d’où l’existence d’une couche large de liquidités excédentaires au bénéfice des banques commerciales. Ces observations méritent de plus amples explicitations économétriques à l’instar des travaux de M. Saxegaard (2006) par exemple, mais elles permettent de prime abord de déceler d’éventuels facteurs explicatifs de la surliquidité bancaire dans l’UEMOA.

Graphique 1.13 : Evolutions relatives des réserves excédentaires et des avoirs extérieurs des banques



Source : Auteur

Graphique 1.14 : Evolutions nominales des réserves excédentaires et des avoirs extérieurs des banques (en milliards de F CFA)

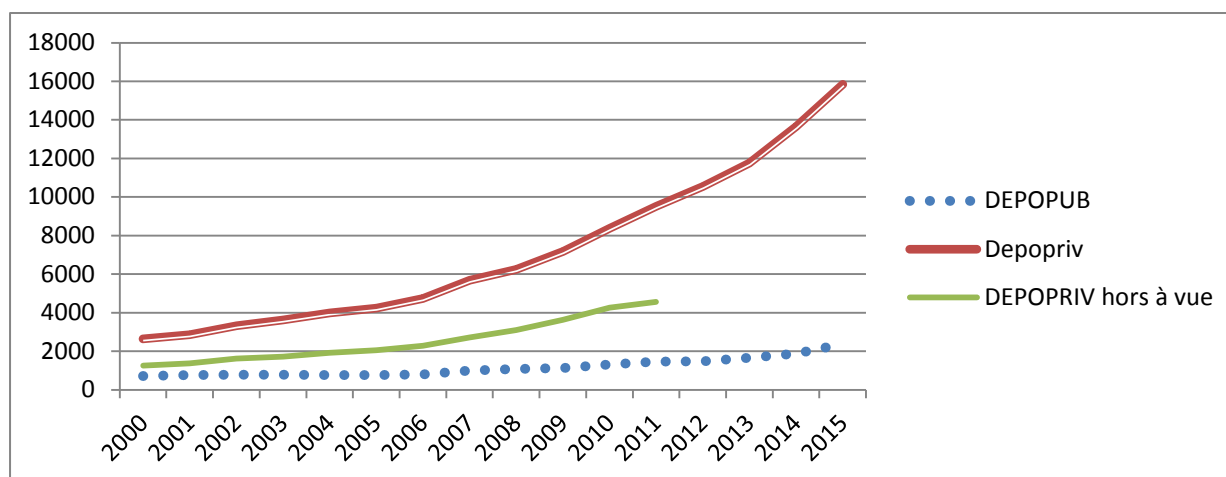


Source : Auteur

- **Les (éventuels) facteurs explicatifs de la surliquidité bancaire dans l’UEMOA**

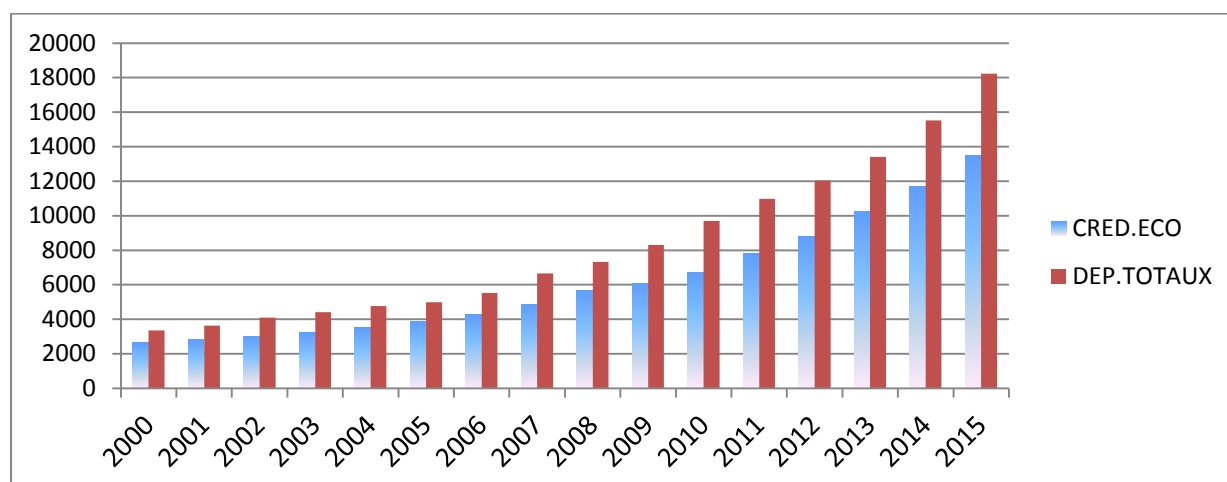
Il apparaît à partir des graphes que les dépôts publics sont positivement et fortement corrélés aux réserves effectives de liquidités des banques dans l’UEMOA. Jusqu’en 2011, les dépôts privés (hors dépôts à vue) croissent pratiquement au même rythme que les dépôts du gouvernement, mais ils sont supérieurs d’un point de vue nominal. Ces 2 types de dépôts expliquent vraisemblablement cette surliquidité bancaire sur la période d’observation surtout que le coefficient d’engagement (Crédit/Dépôts) des banques est constamment inférieur à 1 sur la période d’observation, et l’écart nominal entre crédits et dépôts est sur une tendance croissante. De plus, on n’est pas en mesure d’attester de l’impact positif des réserves en devises des banques sur la surliquidité, dans la mesure où le graphe ci-dessus montre un déficit du solde des engagements extérieurs du secteur bancaire ; et ce, à partir de 2011.

Graphique 1.15 : Evolution des dépôts privés et publics (en milliards de F CFA)



Source : Auteur

Graphique 1.16 : coefficient d’engagement des banques dans l’UEMOA



Source : Auteur

L’importance relative des dépôts privés et publics peut être éventuellement un proxy des bonnes performances économiques de ces pays (PIB & commerce extérieur), tandis que la structure oligopolistique se détériore progressivement au profit d’une structure de marché beaucoup plus concurrentielle, comme en témoignent les flux interbancaires, les engagements extérieurs des banques et l’entrée de nouveaux groupes bancaires dans le marché sous-régional. Les effets de cette nouvelle structure actionnariale ne sont pas encore effectifs sur l’amélioration du coefficient d’engagement et la réduction relative des niveaux de profits, cependant ils pourraient l’être à moyen et long terme.

Enfin, comme nous l’avons vu dans les faits stylisés se rapportant aux PVD à travers les études de susmentionnées, l’inefficience globale du marché bancaire de l’UEMOA et son incapacité à adapter l’offre à tous les types de demandes de financement - dont celles du secteur informel - font partie des principales causes de la surliquidité; le secteur bancaire s’y accomode dans la mesure où les acteurs oligopolistiques demeurent rentables sans prendre trop de risque par l’octroi intensif de crédits.

II-2-b- Autres dysfonctionnements du secteur bancaire de l’UEMOA

II-2-b-1-Le sous-financement de l’économie et des secteurs pionniers

La faible bancarisation dans les pays de l’UEMOA, soit moins de 20 % dans l’union, implique de fortes barrières à l’entrée liées au gap institutionnel entre les méthodes de traçabilité administrative et comptable des banques, et le secteur économique informel qui s’avère prépondérant dans ces pays (Benjamin et Mbaye, 2012). Ainsi, cette faible bancarisation renforce le phénomène d’exclusion économique et sociale et réduit les alternatives structurelles au modèle économique fondé sur l’exportation (et non la transformation) des matières premières. L’adaptation de l’offre de crédit à ces réalités informelles s’impose,

et il incombe aux autorités monétaires d’impulser cette dynamique en édictant des mesures coercitives⁷⁴ et des incitations réglementaires au financement bancaire progressif des acteurs informels. Le sous-financement de ces économies est donc initialement lié à la non-prise en compte du large secteur informel.

Par ailleurs, compte tenu du fait que l’agriculture et le secteur primaire constituent en moyenne près de la moitié du PIB de ces PVD, il est paradoxal de constater que ce secteur est celui qui bénéficie le moins de financement bancaire dans l’UEMOA. En effet, moins de 5 % du volume total de crédits y sont accordés⁷⁵ ; ce qui dénote d’une agriculture encore traditionnelle/archaïque et dont la productivité s’avère sous-optimale, dans la mesure où les exploitants agricoles n’ont pas vraiment l’opportunité d’hypothéquer leurs biens fonciers⁷⁶ afin d’acquérir des crédits qui leur permettraient d’investir dans l’amélioration de leurs outils et techniques de production (la mécanisation) et d’être plus rentables. Le financement intensif de l’agriculture contribuerait également à l’autosuffisance alimentaire dans ces pays, et réduirait la facture en devises des importations alimentaires dans l’union.

Le fait que la majeure partie des crédits soient octroyés au secteur tertiaire à faible intensité capitalistique et technologique dénote de la volonté des banques essentiellement privées de faire de la rentabilité court-termiste sans s’impliquer activement dans les exigences structurelles du financement du développement économique. Toutefois, ces financements bancaires de ce type d’activités tertiaires sont sous-optimaux, du point de vue des « effets d’entraînement »⁷⁷ sur la productivité et l’intégration technologique dans les processus de production nationaux. Les financements bancaires devraient être prioritairement orientés vers le financement à moyen et long terme des secteurs primaire et industriel (secondaire), ce qui n’est pas le cas actuellement dans l’Union ; d’où l’importance de la structure actionnariale du secteur bancaire notamment dans les PVD, en vue d’une meilleure coordination des politiques de crédit des banques avec la stratégie publique de développement.

II-2-b-2- La structure de maturité des prêts

La faiblesse relative des prêts à moyen et long terme témoigne de la vision court-termiste des banques essentiellement privées dont l’impératif de rentabilité est primordial pour les managers, vis-à-vis des attentes des actionnaires. L’augmentation tendancielle des prêts à moyen et long terme est a priori le signe de perceptions optimistes du système bancaire relativement aux succès du processus de développement, même si dans l’UEMOA la progression significative concerne uniquement les prêts à moyen terme passant

⁷⁴ Les modèles américain du CRA (Community Reinvestment Act) et indien (quotas de financement bancaire sectoriel) pourraient servir d’exemples à la BCEAO dans le cadre de l’UEMOA.

⁷⁵ Voir la sous-section consacrée à la répartition sectorielle du crédit bancaire dans l’UEMOA, dans la section 1 de ce chapitre.

⁷⁶ Le cadastrage de ces pays est encore au stade embryonnaire, notamment en dehors des capitales et mégapoles.

⁷⁷ Au sens d’Albert Hirschman.

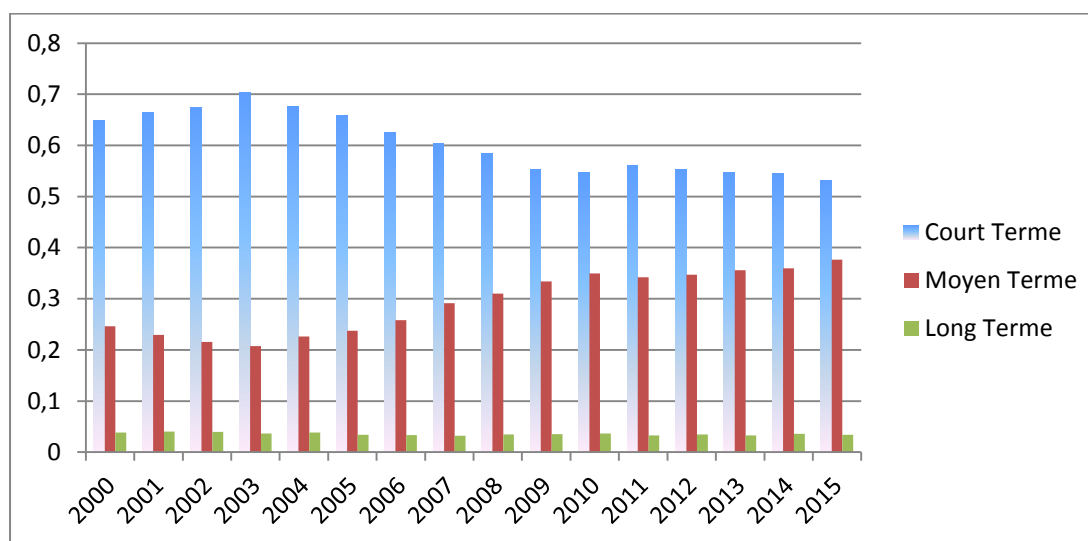
de 25 à 37 % du total des crédits entre 2000 et 2015, tandis que les prêts à long terme stagnent à 3 % ; or, ce dernier type de prêts permet donc de financer les investissements stratégiques et structurels qui agissent efficacement sur la modernisation des modes de production locaux et l’utilisation intensive du facteur technologique.

Selon T. Tioumagneng (2011), la préférence des banques pour les crédits à court terme s’explique par des facteurs tels que la faible implication de celles-ci dans le contrôle de l’emprunteur, la demande de garanties élevées, la focalisation sur des critères quantitatifs d’évaluation de l’emprunteur et les niveaux élevés de taux d’intérêt qui garantissent une rentabilité significative à court terme. L’auteur fait donc une distinction entre comportement transactionnel priorisant le court terme, et la banque dite relationnelle qui établit volontiers des contrats de prêts à moyen et long terme parce qu’elle s’investit directement (dans le capital des firmes) ou indirectement en évaluant les perspectives à moyen et long terme de la firme considérée dans sa niche sectorielle. Il conclue que les banques de la zone Franc (CEMAC en l’occurrence) ont un comportement de type transactionnel - vis-à-vis des demandeurs de financement - qui favorise les prêts et la rentabilité de court terme. A contrario, la priorisation des prêts à courte maturité met en exergue la forte prudence des banques, la prédominance des objectifs de rentabilité financière au détriment de l’impact développementaliste, l’aversion au risque de transformation⁷⁸ et l’atonie relative du marché interbancaire, notamment en cas de survenance de crise conjoncturelle de liquidités au niveau d’une banque ou du système bancaire dans son ensemble. En effet, de 2000 à 2015, il apparait que les prêts à court terme dans l’UEMOA représentent en moyenne 60 % des crédits, tandis que ceux à moyen et long terme constituent respectivement 30 et 3,5 % du volume total de crédits⁷⁹.

⁷⁸ Cette aversion concerne aussi bien les banques commerciales que la banque centrale, relativement aux obligations qu’ont les banques de couvrir à hauteur de 75 % (puis 50 % récemment) leurs prêts à moyen et long terme. Une disposition réglementaire qui freine encore plus les incitations des banques à accorder des prêts de long terme, dans des environnements économiques souvent fragilisés par des crises politiques et militarisées.

⁷⁹ La différence entre total des crédits et prêts à court, moyen et long terme étant réservée aux créances en souffrance (litigieuses-impayées).

Graphique 1.17 : Structure par terme des prêts (en % du volume total de crédits)



Source : Auteur

II-2-b-3- Le retrait de l’actionariat public et des initiatives coercitives

S’agissant des limites de l’évolution historique du secteur bancaire de l’UEMOA dans la section 1, le retrait des banques publiques, suite à la crise internationale de la dette dans les PVD, a freiné l’intensité du rattrapage infrastructurel dans ces PVD et surtout porté un bémol au développement de certains secteurs considérés comme stratégiques. De 1960 à 1980, ces secteurs étaient activement financés par les banques publiques et sectorielles de développement, même si l’on souligne des problèmes de clientélisme politique et d’affaires qui ont amplifié la survenance des faillites d’institutions financières publiques.

Aussi, note-t-on que les banques publiques sont plus enclines à l’efficacité sociale et développementaliste de leur intermédiation que les banques privées qui priorisent la rentabilité tout en rationnant le crédit au profit d’une clientèle relativement aisée, voire historiquement ancrée dans leurs bilans. Il faut donc que des structures de financement public soient créées pour pallier au sous-financement de ces économies et investir les niches où le crédit bancaire privé est relativement inexistant, dont l’agriculture, l’informel et le financement rural. Des dispositions réglementaires peuvent aussi être prises par les autorités monétaires pour orienter partiellement le crédit bancaire essentiellement privé dans la zone UEMOA vers les couches sociales défavorisées ou vers des secteurs considérés comme prioritaires/stratégiques, à partir de quotas de financement indexés sur le volume de dépôts, de crédits ou d’actifs des banques commerciales.

En définitive, on retient de cette seconde sous-section que la littérature bancaire de l’UEMOA a mis en exergue les caractéristiques contemporaines du secteur sans pour autant investir le champ prolifique des perspectives liées aux rigidités actuelles relativement au sous-financement de l’économie dans l’UEMOA, à la faible bancarisation, à la surliquidité et à la priorisation de la rentabilité par un secteur bancaire largement

libéralisé. En effet, le phénomène de surliquidité bancaire qui persiste dans l’union depuis au moins une décennie est la face visible d’un certain nombre de dysfonctionnements structurels ; dont l’inefficience technique de l’intermédiation des banques et le manque d’innovations institutionnelles pour résorber le gap entre offre de liquidités et demande de financements.

Dans la troisième et dernière section de ce chapitre, nous optons pour un travail de vérification empirique de ces dysfonctionnements financiers dans l’UEMOA à partir d’une analyse en composantes principales (ACP) et d’une étude de causalité (au sens de Granger) entre variables financières et macroéconomiques ; et ce dans un échantillon élargi de PVD, de pays émergents et d’économies post-industrielles de l’OCDE.

III- Analyse quantitative des interactions entre le secteur bancaire et des variables macroéconomiques des pays de l’UEMOA

Dans cette troisième section, eu égard aux différentes caractéristiques du secteur bancaire de l’UEMOA telles que la surliquidité, le sous-financement bancaire des secteurs pionniers de l’économie, la faible bancarisation, la structure actionnariale dominée par des filiales bancaires étrangères, il importe dans un souci d’approfondissement d’explorer le contexte régional (africain) et international dans lequel ces pays de la zone UEMOA se situent. Et ce, spécifiquement au niveau de l’impact que certaines variables bancaires (voire financières) ont sur les variables macroéconomiques et institutionnelles de ces pays ; et vice versa. Afin de mieux détailler les diverses interactions entre lesdites variables, le positionnement subséquent des pays dans un graphique dépendant de ces variables, et en faciliter les interprétations théoriques par après, nous débutons donc notre étude quantitative par une analyse en composantes principales (ACP).

III-1- Le choix d’une Analyse en Composantes Principales

L’ACP est une méthode de traitement de données dite factorielle qui permet de synthétiser l’information dépendant de plusieurs variables dans un plan de « 2 axes factoriels » au mieux ; axes sur lesquels est résumé l’essentiel des rapports entre variables (corrélations) et individus-statistiques (des pays dans notre cas), sans déformation significative de l’information initiale. Ce sont ces 2 (ou 3) axes factoriels retenus qui constituent les composantes principales permettant la description des relations entre les variables, entre les variables et les individus, et entre les individus eux-mêmes.

Il s’agit d’une technique qui peut s’avérer exploratoire dans la mesure où elle nous permet de découvrir des corrélations positives et/ou négatives, fortes et/ou faibles entre des variables et des regroupements d’individus-statistiques (en fonction de la distance entre eux) qui peuvent servir à une classification ou à une

typologie a posteriori des différentes observations d’un échantillon étudié ; dans notre travail, nous utilisons l’ACP pour deux objectifs principaux : premièrement, dans un souci de vérification empirique des liens théoriques de corrélation qui peuvent exister entre des variables bancaires et d’autres variables macroéconomiques ; secundo, nous souhaitons connaître et interpréter le positionnement des pays de l’UEMOA sur les axes factoriels retenus, et ce relativement à notre échantillon constitué de pays ayant des stades de développement différents. Ainsi, comment interagissent principalement les variables bancaires (dont le crédit bancaire au secteur privé) avec les agrégats macroéconomiques des pays de l’UEMOA et ceux constituant nos différents groupes de contrôle (pays dits émergents – d’autres pays du continent africain et des pays développés de l’OCDE)? Y’a-t-il corrélation positive ou négative entre le crédit bancaire et la croissance du PIB, bien que l’effet théorique soit connu et discuté dans des études empiriques antérieures ? Quels liens de causalité peut-on empiriquement établir, par la suite, entre ces variables bancaires et macroéconomiques ?

Dans notre étude quantitative, nous étendons l’analyse à un nombre plus important de variables (bancaires, macroéconomiques et institutionnelles) afin que celle-ci soit plus robuste et plus aisée dans les interprétations, en référence aux liens théoriques censés exister entre ces variables. Cependant, certaines variables ont été retirées de l’ACP en raison des faibles corrélations qu’elles ont avec le reste des variables de notre échantillon : il s’agit de la variable «Investissements directs Etrangers» (IDE), du ratio «crédits/dépôts» et la variable relative à la «Formation Brute du Capital Fixe» (FBCF)⁸⁰. Le recueil des données de notre étude s’étend sur 11 années, soit de 2003 à 2013. Un tel horizon de moyen terme afin de prendre en compte les 5 années antérieures à la crise financière internationale de 2008, et les 5 années postérieures. Ainsi, les valeurs moyennes de chacune des variables de notre échantillon ont été calculées pour réaliser l’analyse en composantes principales, et donner une image beaucoup plus fidèle de la situation économique et bancaire à moyen terme des 45 pays de notre échantillon⁸¹.

III-2- Présentation et description des Variables

Les données ont été extraites des bases de données de la banque mondiale, précisément celle du WDI (*World Development Indicators*) pour la majeure partie des variables, et accessoirement celle du GFDD (*Global Financial Development Database*).

⁸⁰ L’intégration dans la base de données de variables présentant peu de corrélations avec le reste des variables réduit la qualité de l’ACP.

⁸¹ Cette méthode a été choisie pour pallier aux aléas de la conjoncture qui peut diversement affecter les pays et les variables de notre échantillon, et aussi pour faire résorber le problème de données manquantes pour certaines années de la période d’observation.

- Les variables (macro)économiques

2.1- Le taux de croissance du PIB⁸² (TCPIB) : Indicateur générique de mesure de la progression économique annuelle dans un pays ; il résume ainsi le dynamisme voire la santé d’une économie. De nos jours, selon l’observation que l’on fait de notre tableau de données, il apparaît que les pays industrialisés de l’OCDE ont – en moyenne- des taux de croissance économique beaucoup plus faibles que ceux des pays émergents pour la plupart, ou ceux à revenu intermédiaire de la classe supérieure(dont certains pays africains).

2.2- La production industrielle rapportée au PIB (PIPIB) : Un ratio qui mesure grosso modo le poids des activités industrielles dans une économie. L’industrie étant historiquement et positivement corrélée avec le développement, cet indicateur peut être considéré comme un proxy du développement dans notre échantillon, même s’il faut logiquement s’intéresser à l’aspect qualitatif des industries en présence dans une économie (haute technologie – industries lourdes ou légères – les agro-industries ...) et à l’éventualité d’une mono-industrie liée à l’extraction/l’exploitation d’une ressource naturelle (exemple du pétrole ou du cacao). Dans le calcul de ce ratio, le raisonnement se fait plutôt en termes de production nette (valeur ajoutée), en soustrayant les consommations intermédiaires et les intrants du secteur industriel.

2.3- La production agricole rapportée au PIB (PAPIB) : à l’inverse de la variable précédente, il s’agit ici d’un ratio qui valorise essentiellement les pays les moins avancés économiquement où l’agriculture reste une déterminante majeure du PIB. Dans les pays les plus développés, l’agriculture occupe une place moindre dans l’économie, en comparaison avec l’industrie et le secteur tertiaire. Le calcul de ce ratio se fait aussi en termes nets.

2.4- La force exportatrice (FEXPOR) : une variable qui représente les exportations de biens et services rapportées au PIB. Elle pourrait être positivement corrélée à la prépondérance de l’exploitation de ressources naturelles dans le PIB, et aussi éventuellement à une balance commerciale excédentaire. Dans notre base de données, les valeurs les plus élevées pour ce ratio ont été constatées dans des pays sous-industrialisés, des pays en développement dont l’économie dépend fortement de l’exploitation de ressources naturelles (le pétrole pour l’Angola ou le Congo Brazzaville, ou dans une moindre mesure le cacao pour la CI et le Ghana). Il faut aussi noter les cas de certains pays (plus ou moins) développés qui ont une force exportatrice relativement élevée, en raison de la compétitivité-prix de leurs exportations à forte valeur ajoutée technologique (certaines économies asiatiques comme la Malaisie et la Corée du Sud).

2.5- La balance extérieure ou commerciale (BALEXT) : Il s’agit de la différence entre les exportations et les importations de biens et services. Il semble, selon notre tableau de données, que les pays qui ont une bonne

⁸² En abrégé, TCPIB dans le reste de l’étude et dans les annexes. Idem pour les autres variables représentées par des abréviations dans la suite de l’analyse.

force exportatrice ont des balances commerciales excédentaires, peu importe leur niveau de développement.

2.6- L’inflation (INFDEF) : elle mesure la hausse du niveau général des prix dans un pays. Entre l’indice des prix à la consommation et le déflateur du PIB comme méthodes de mesure de l’inflation, nous avons choisi le déflateur du PIB prenant beaucoup plus en compte l’évolution interne (endogène) des prix des biens et services produits sur le territoire tandis que l’indice des prix à la consommation (IPC) ne fait aucune exception quant à la provenance des biens et services ; et tend donc à insérer beaucoup plus fortement des chocs/variations exogènes (inflation importée) à l’économie nationale dans le calcul de l’inflation. En outre, l’IPC tend à insister sur les achats des biens et services par les consommateurs finaux, tout en négligeant quelque peu des catégories comme l’administration publique ou les entreprises. Rappelons que le déflateur du PIB est le rapport du PIB nominal sur le PIB réel.

2.7- Les bénéfices tirés de l’exploitation des ressources naturelles rapportés au PIB (RAWPIB) : Qu’il s’agisse des revenus liés aux énergies fossiles ou à des matières premières agricoles, cette variable nous permet de capter quelque peu l’existence du syndrome hollandais dans certains pays de notre échantillon global, dans la mesure où la forte dépendance de l’économie de ces pays peut facilement être approximée par ce ratio impliquant ainsi une faiblesse relative des activités industrielles et tertiaires non-liés à ces ressources naturelles.

- Les variables bancaires et financières

2.8- Le crédit intérieur rapporté au PIB (CIPIB) : Principale variable bancaire de notre étude empirique, ce ratio se réfère aux ressources accordées par les institutions bancaires et financières au secteur privé, avec objet de remboursement. Selon la description qui en a été faite dans la base de données du WDI (World Development Indicators), ce ratio prend aussi en compte dans certains pays les crédits bancaires accordés à des entreprises liées à un actionnariat public. Ce ratio a été préféré à un second ratio quasi-similaire de la source susmentionnée, qui n’incluait pas les crédits accordés au secteur public.

2.9- La masse monétaire rapportée au PIB (MMPIB) : Il s’agit ici de la monnaie au sens large ; désignant ainsi l’agrégat monétaire M3 avec inclusion de la monnaie gérée par les banques, des placements à terme, des dépôts et devises détenus par des agents économiques résidents, des certificats de dépôts ...

2.10- La marge d’intérêt des banques (MARGIN) : Compte tenu des nombreuses données manquantes quant au différentiel (spread) entre les taux débiteur et créditeur des banques, nous avons choisi comme variable de substitution la marge d’intérêt des banques. Il s’agit du rapport entre les revenus nets d’intérêt de la

banque et la valeur comptable des actifs totaux portant intérêt (selon la définition du *Global Financial Development Database*).

- Les variables économique-institutionnelles

2.11- L’indice de facilitation des affaires (FACILAFF) : C’est un indice spécifique aux différents rapports annuels «Doing Business » qui est incorporé à la base de données du *World Development Indicators*. Il s’agit d’établir un classement des pays en fonction de la facilitation administrative et économique à y créer une entreprise ou des relations d’affaires de divers types. Ainsi, les pays les mieux notés se rapprochent de la note de 1, alors qu’à l’opposé, ceux mal notés sont proches de 189. Le rang occupé par un pays est donc une moyenne des différents classements obtenus relativement aux différentes composantes de l’indice.

2.12- L’indice de solidité des garanties juridiques (GARJUR) : Egalement extrait des rapports «Doing business», cet indice permet d’évaluer la solidité des garanties juridiques inhérentes à un bon fonctionnement des procédures bancaires d’attribution et de recouvrement des crédits. Dans le cas où l’indice est élevé, cela implique que les banques commerciales sont plus enclines à accorder des crédits aux demandeurs potentiels, dans la mesure où existent des dispositifs juridiques et institutionnels pour préserver leurs intérêts lors de litiges ou de défauts de paiement, par exemple. L’expansion du crédit bancaire est donc positivement corrélée à un système judiciaire efficace quant à la valorisation des garanties juridiques. Les pays les mieux notés se rapprochent de 12, alors que les moins bien notés avoisinent 0.

2.13- L’indice de profondeur de l’information liée au crédit (INFCRED) : Il s’agit ici de la mesure de la qualité de l’information dont dispose directement une institution bancaire prêteuse, ou indirectement par un organisme public (régulateur-superviseur) ou privé d’évaluation des profils de demandeurs⁸³ ; cette qualité d’information conditionne donc a priori la facilité et la rapidité avec lesquelles les décisions de prêts sont prises par les banques. Cet indice de profondeur peut donc être un facteur d’inclusion ou d’exclusion bancaire d’une part pour certaines catégories d’agents économique (voir la dichotomie entre économies informelle et formelle) ; ou d’autre part, être un motif d’explication de la surliquidité des institutions bancaires malgré une situation paradoxale de sous-financement de l’économie notamment dans les pays de l’UEMOA (S. Doumbia, 2011 ; M.Saxegaard, 2006).

III-3- Présentation des pays de l’échantillon

Notre échantillon est initialement constitué des pays de l’UEMOA, avec omission de la Guinée Bissau en raison de nombreuses données manquantes pour la majorité des variables retenues dans l’étude. Ensuite, nous le complétons avec des groupes de contrôle dont d’autres pays africains, des pays dits émergents et

⁸³ Exemple des «credit bureaus » aux USA.

des pays industrialisés de l’OCDE. Le groupe des pays émergents inclut autant les pays répondants à l’acronyme BRICS (Brésil – Russie – Inde – Chine – Afrique du Sud), que ceux considérés par certaines institutions financières et économiques (de prévision) comme des futurs émergents ou des pays dont les perspectives à moyen et long terme sont optimistes. Il s’agit du Mexique, de l’Indonésie, du Nigéria et de la Turquie (acronyme MINT) et d’autres pays comme les CIVETS⁸⁴ considérés comme une seconde génération de pays émergents. Nous préférons rassembler ces pays à perspective optimiste dans une classe dite de pays émergents, afin de mieux différencier les résultats et interprétations avec le groupe initial des pays de l’UEMOA.

Tableau 1.4 : Liste des pays et groupes de l’échantillon

UEMOA	Autres pays africains	Pays Emergents	Pays de l’OCDE
Bénin	Angola	Afrique du sud	Canada
Burkina Faso	Algérie	Brésil	Chili
Côte d’Ivoire	Cameroun	Chine	Corée du sud
Mali	Congo Brazzaville	Russie	Danemark
Niger	Congo Kinshasa	Inde	Japon
Togo	Gabon	Malaisie	Norvège
Sénégal	Ghana	Mexique	Etats-Unis
	Kenya	Nigeria	Finlande
	Maroc	Thaïlande	
	Maurice	Turquie	
	Rwanda	Vietnam	
	Tunisie	Indonésie	
	Zambie	Iran	
	Egypte	Philippines	
		Argentine	
		Colombie	

III-4- Principaux résultats de l’ACP et interprétations

L’Analyse en Composantes Principales a été réalisée via le logiciel XLSTAT. Les données ont été centrées et réduites afin d’éviter les effets d’échelle inhérents à la différence de grandeur pouvant exister entre les variables bien que l’ACP soit normée ; c’est-à-dire réalisée à partir d’une matrice de corrélation et non selon les covariances⁸⁵. La présentation des résultats débute par la matrice de corrélation des variables de notre échantillon. Par la suite, les *biplots* (graphiques) de projection des variables et observations sur nos axes

⁸⁴ Incluant la Colombie, le Vietnam, l’Egypte et des pays déjà cités dans les acronymes précédents (MINT et BRICS).

⁸⁵ Les covariances font en effet apparaitre les effets d’échelle, au contraire de l’utilisation des corrélations dans l’ACP.

factoriels (lesdites composantes principales) seront également analysés et interprétés selon les « a priori » théoriques et certains travaux empiriques leur étant liés.

III-4-a- La matrice de corrélation des variables

A la lecture des premiers résultats de notre ACP, il ressort que le test de sphéricité de Bartlett⁸⁶ et l’indice KMO⁸⁷ (KMO=0,735) confirment d’une part la fiabilité des corrélations établies entre les données et la qualité de projection des variables et observations (pays) sur les composantes principales (axes factoriels) d’autre part.

Tableau 1.5 : la matrice de corrélation de Pearson (ACP)

Variable	TCPIB	FEXPOR	PAPIB	PIPIB	MMPIB	CIPIB	INF	RAWPIB	FACILAF	GARJUR	INFCRED	MARGIN	BALEXT
TCPIB	1												
FEXPOR	0,03	1											
PAPIB	0,42	-0,26	1										
PIPIB	0,19	0,61	-0,5	1									
MMPIB	-0,22	0,16	-0,48	0,05	1								
CIPIB	-0,43	0,11	-0,57	-0,08	0,8	1							
INF	0,62	0,05	0,17	0,3	-0,46	-	1						
RAWPIB	0,27	0,41	-0,06	0,76	-0,4	-	0,55	1					
FACILAF	-0,37	0,11	-0,54	-0,12	0,59	0,76	-0,31	-0,49	1				
GARJUR	-0,11	0,17	-0,12	-0,17	0,32	0,51	-0,08	-0,27	0,55	1			
INFCRED	-0,25	0,01	-0,72	0,12	0,58	0,64	-0,17	-0,31	0,74	0,34	1		
MARGIN	0,5	-0,24	0,58	-0,25	-0,57	-	0,54	0,08	-0,3	-0,04	-0,43	1	
BALEXT	-0,05	0,59	-0,56	0,84	0,07	0,07	0,18	0,67	0,08	0,02	0,21	-0,33	1

Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de significativité $\alpha = 0,05$

⁸⁶ Il permet de vérifier si la matrice de corrélation entre les variables est différente de la matrice unité: les lignes et les colonnes étant indépendantes dans ce cas; c'est-à-dire si les corrélations mesurées sont valables (il existe des relations de dépendance entre les variables et les observations).

⁸⁷ L’indice Kaiser – Mayer – Olkin (KMO) mesure l’adéquation de la solution factorielle obtenue grâce à la projection des variables sur le plan factoriel. Une mesure à partir de 0,70 permet d’attester de la bonne qualité de la solution factorielle de l’ACP.

III-4-a-1- Les corrélations significatives liées à la croissance économique

Relativement au taux de croissance du PIB (TCPIB), on constate qu’il est positivement corrélé avec la production agricole rapportée au PIB, l’inflation et la marge d’intérêt des banques. Ainsi, les pays dont le PIB dépend fortement de la production agricole sont caractérisés par des taux de croissance économique plutôt élevés ; tandis que ceux caractérisés par une production industrielle élevée n’ont pas de taux de croissance particulièrement élevés. Cela pourrait s’expliquer par le stade de développement intermédiaire atteint par ces pays encore dépendants de l’agriculture comme production majeure de richesse : des marges importantes de progression économique existent dans ces cas ; alors que les économies postindustrielles sont caractérisées par un tassement de leur croissance économique depuis quelques années du fait de l’atteinte éventuelle d’un seuil critique d’impact du développement industriel sur la croissance économique.

La corrélation positive observée entre l’inflation et le taux de croissance économique respecte les préceptes théoriques, quant à la pression à la hausse des prix induite par une forte demande agrégée : caractéristique très souvent d’une croissance économique significative. Cependant, il importe par la suite de tester le sens de la causalité entre ces deux variables (et bien d’autres⁸⁸) afin d’en peaufiner l’interprétation, puisqu’un niveau d’inflation élevé et durable dans l’économie tend à avoir des effets négatifs à court et moyen terme sur la croissance économique⁸⁹.

Enfin, la corrélation positive entre la croissance et la marge d’intérêt des banques s’expliquerait par le fait que les banques réalisent des bénéfices beaucoup plus importants dans un contexte économique optimiste et des dépréciations d’actifs (créances douteuses et irrécouvrables) amoindries ; aussi, peut-on noter le fait que les pays de notre échantillon où la croissance économique est élevée sont des pays en développement et émergents dans lesquels les marchés financiers (bancaires) ne sont pas très développés et fortement concurrentiels ; ce qui favorise un spread de taux d’intérêt beaucoup plus élevé que dans les sociétés postindustrielles où la concurrence bancaire et la coexistence entre marchés financiers et banques commerciales sont plus évidentes.

Par ailleurs, il existe une corrélation négative d’une part entre le taux de croissance économique et le crédit intérieur accordé au secteur privé ; et d’autre part, entre la croissance et les variables économique-institutionnelles (notamment l’indice de facilitation des affaires). La première corrélation s’avère de prime abord contraire à la théorie dans le sens où une évolution positive des crédits à l’économie permet a priori

⁸⁸ Telles que le crédit bancaire et la masse monétaire qui sont souvent des déterminants intermédiaires de l’inflation, et même de la croissance.

⁸⁹ On pourrait ainsi aborder la discussion théorique autour de la Courbe de Philips (relation positive entre baisse du chômage et hausse de l’inflation), et sa contestation empirique dans les années 70 en raison des chocs pétroliers qui ont fait coexister une hausse simultanée de l’inflation et du chômage: la stagflation.

de booster la croissance économique ; cependant des études empiriques ont assez souvent relevé l’ambiguïté de la causalité entre croissance économique et le développement financier (approximé ici par notre variable relative aux crédits à l’économie). En effet, la relation entre développement financier et croissance a été largement traitée dans la littérature économique. Beck (2010) expose quelque peu les diverses facettes de la relation entre la finance et la croissance économique. De Schumpeter qui affirme le rôle important de la finance dans l’innovation économique et l’allocation de l’épargne vers les producteurs, à J. Robinson⁹⁰ (1952) qui se convainc que le développement financier est la résultante de la croissance, T. Beck (2010) décèle des preuves empiriques de l’impact plus élevé du degré de développement de la structure financière nationale sur la croissance, surpassant celui de l’origine du financement dans le système financier dominé soit par les marchés financiers, soit par les banques. Ainsi, la corrélation positive est largement admise chez des auteurs comme Gurley et Shaw (1967), King et Levine (1993) ou les tenants de la théorie de la croissance endogène comme Greenwood et Jovanovic (1990), Bencivenga et Smith (1991) et Pagano (1993). Dans ces études précitées, la causalité tend à se manifester dans le sens de l’allocation de l’épargne (le crédit bancaire) vers la croissance économique ; or à la suite des travaux de Robinson (1952), d’autres auteurs comme Rajan et Zingales (1998) mettent en doute cette relation de causalité allant du développement financier vers la croissance en avançant des arguments méthodologiques dans le choix ou l’omission de certaines variables explicatives ; d’où le recours, selon ces auteurs, à d’autres méthodes pour tester la causalité entre crédit bancaire et croissance. Kenourgios et Samitas (2007) évoquent aussi ces problèmes méthodologiques dans la détermination du sens de causalité entre le développement financier et la croissance. Ils constatent que les études qui adoptent des méthodologies basées sur les séries temporelles (*time-series analysis*) obtiennent des résultats différents de celles fondées sur des panels (*cross-country analysis*).

Cependant, même si ces divers travaux nous permettent de défricher la question de la causalité subséquente à celle de la corrélation dans notre ACP, ils n’expliquent pas la corrélation négative qu’il y’a entre le crédit bancaire et la croissance économique. Dans le contexte des pays de l’UEMOA, il apparaît que la variable bancaire CIPIB a en moyenne stagné (2003-2013) et que ces pays ont connu une croissance économique significative durant la décennie d’observation, en raison d’une demande extérieure favorable et d’un accès amélioré à des sources extérieures de financement public⁹¹. Ainsi, une forte dépendance aux financements extérieurs dans ces pays en voie de développement expliquerait les taux élevés de croissance

⁹⁰ Elle affirme que le développement du marché boursier dépend de celui de l’économie, qui cause une demande accrue de services des marchés financiers.

⁹¹ Voir les réductions massives de dettes publiques (initiative PPTE) qui améliorent les perspectives d’endettement extérieur, et l’abondance d’épargne internationale (saving glut) qui caractérise l’économie mondiale dès le début des années 2000. Du fait de cet excès d’épargne, les pays en développement ont à nouveau un accès facilité aux marchés financiers internationaux.

économique qui ne s’accompagnent pas d’un approfondissement financier⁹² - évoluant à un rythme plus soutenu que l’activité économique. Dans les pays industrialisés et chez certains émergents, la corrélation négative dépendrait par contre d’un effet de seuil du crédit sur l’activité économique. En effet, Arcand, Berkes et Panizza (2012) suggèrent que « *l’effet marginal du développement financier sur la croissance du PIB devient négatif lorsque le crédit au secteur privé atteint 110 % du PIB* » du moment où des secteurs financiers trop importants induisent une plus forte volatilité et une instabilité macroéconomiques. Les pays industrialisés et certains émergents de notre échantillon global dépassent largement ce seuil issu des travaux de ces auteurs. De plus, la périodicité des études empiriques importe. Il apparaît qu’en prenant en compte des données récentes, l’hypothèse d’une corrélation positive entre finance et croissance s’érode (Rousseau et Wachtel, 2011).

III-4-a-2- Les corrélations significatives liées au commerce extérieur

La force exportatrice d’un pays, c’est-à-dire le poids des exportations dans le PIB est positivement corrélé avec la production industrielle (PIPIB) et le poids des ressources naturelles dans le PIB (RAWPIB), cependant la corrélation entre la force exportatrice et la production industrielle rapportée au PIB est la plus élevée. En effet, cela s’explique par le fait que le développement industriel contribue mieux à l’essor du commerce extérieur et à la création de richesse (PIB), que le secteur primaire dont l’essor est cantonné aux premiers stades du développement économique selon la classification pionnière de Rostow. Cela se vérifie dans les travaux de Tremblay (1987), Berger et Martin (2011) et Kilavuz et Topcu (2012). Le premier avance que la seule croissance quantitative des facteurs de production ne suffit pas à assurer un commerce extérieur et une croissance durablement prospères ; il faudrait selon lui qu’ «une économie soit diversifiée et compétitive dans plusieurs industries afin que l’élasticité-revenu de la demande d’importations ne soit pas trop élevée » et qu’elle impacte négativement les équilibres extérieur, puis interne du pays. Les seconds établissent qu’en plus des avantages liés aux bas coûts de la main d’œuvre et à la compétitivité-prix, le secteur exportateur de la Chine performe comparativement à celui des Etats-Unis en raison de son contenu technologique et industriel. Kilavuz et Topcu (2012), quant à eux, insistent sur l’impact beaucoup plus significatif des industries manufacturières – notamment les industries à haute technologie – sur la croissance dans un panel de 22 pays en développement. Ces résultats empiriques soutiennent l’hypothèse selon laquelle les pays de l’UEMOA et les autres pays en développement ont intérêt à industrialiser de plus en plus leurs économies, aussi bien le secteur agricole que le reste de l’économie. Ce changement structurel dans leurs systèmes de production pourrait s’opérer de manière progressive, en passant des industries à faible

⁹² En termes de volumes et de quantités, même si au niveau de la structure actionnariale et du paysage bancaire, d’importantes mutations se sont opérées dans le marché bancaire des pays de l’UEMOA.

technologie liées aux secteurs déjà importants dans leurs économies, aux industries nécessitant des technologies plus sophistiquées dans le moyen et long terme⁹³.

Aussi, note-t-on que la force exportatrice est positivement corrélée à la balance commerciale. Cette dernière est aussi positivement corrélée à la production industrielle (PIPIB) et au poids des ressources naturelles dans le PIB (RAWPIB), mais négativement corrélée à la production agricole (PAPIB). Les pays de notre échantillon qui conservent un niveau élevé d’exportations (industrielles en particulier) relativement à leur PIB, contrôlent donc mieux leurs importations, et les déficits courants ou de paiement qui peuvent de facto survenir. Une économie largement dépendante de l’agriculture, quant à elle, est beaucoup plus exposée à la détérioration des termes de l’échange et aux déficits (courants et de paiement).

III-4-a-3- Les corrélations significatives liées aux variables bancaires

La corrélation négative existant entre le taux de croissance (TCPIB) et le crédit intérieur (CIPIB) a été déjà analysée et interprétée dans la sous-section 4.1.1. On remarque également dans notre matrice que les variables CIPIB et MMPIB (masse monétaire rapportée au PIB) sont fortement corrélées d’une part, et possèdent le même sens de corrélation avec les autres variables de notre échantillon, que celles-ci soient positives ou négatives. La corrélation positive entre masse monétaire et crédit respecte les principales analyses théoriques à ce propos, et s’explique aisément par le fait qu’une évolution soutenue des crédits bancaires suppose un approfondissement financier et par conséquent le développement d’outils financiers qui concourent à l’expansion de la monnaie au sens large. Les pays de l’OCDE dans notre échantillon, et certains émergents, sont ceux qui possèdent les niveaux les plus élevés de masse monétaire et sont caractérisés par des taux de croissance plus faibles (à l’exception de la Chine) : la corrélation entre ces 2 variables n’est d’ailleurs pas significative dans notre ACP.

Aussi, les variables CIPIB et MMPIB sont négativement corrélées à la production agricole, à l’inflation, au poids des ressources naturelles dans le PIB et à la marge d’intérêt bancaire. Ainsi, à l’opposé des pays industrialisés et émergents, les pays sous-développés de notre échantillon qui sont caractérisés par une forte propension à l’agriculture (PAPIB) et à l’exploitation des ressources naturelles (RAWPIB) ont des niveaux faibles de développement financier⁹⁴. Cela peut s’expliquer par la persistance d’un phénomène de syndrome hollandais qui inhibe le développement des autres secteurs de l’économie et leurs financements par les structures bancaires locales. De plus, l’inflation y est élevée en raison des pressions exercées par la

⁹³ Sur la base par exemple des divers modèles de développement en Asie de l’Est. Voir Amsden (1989) et Shin (2001). Le passage d’une économie rentière à une économie industrialisée (partiellement ou totalement) requiert des améliorations structurelles du capital humain, du dispositif institutionnel global (le cadre politique) et des institutions typiquement économiques (cadre des affaires – mesures d’incitations à l’investissement étranger et local ...).

⁹⁴ Voir les variables du crédit et de la masse monétaire rapportés au PIB.

demande agrégée sur les capacités limitées de production de ces pays en développement, à fort potentiel de croissance économique. Idem, pour la marge bancaire relativement élevée dans les PVD⁹⁵ à cause du faible développement financier qui permet des spread de taux (débiteur/créditeur) et des commissions bancaires relativement plus élevés que dans les pays développés où la concurrence bancaire est plus intense.

En effet, la marge d’intérêt bancaire est positivement corrélée aux variables qui caractérisent les pays en voie de développement : la production agricole (PAPIB), le taux de croissance, l’inflation ; et négativement corrélée aux autres variables bancaires. Concernant la corrélation négative entre le crédit bancaire/la masse monétaire et l’inflation, le taux d’utilisation des capacités en baisse⁹⁶ dans les pays développés et la conjoncture économique post-2008⁹⁷ expliqueraient logiquement le fait que ces pays aux niveaux avancés de développement financier soient caractérisés par une inflation basse. La monétisation de ces économies industrialisées a donc augmenté de manière significative du fait des politiques de QE (Quantitative Easing) adoptées par la plupart de leurs banques centrales sans que cela ne génère une véritable redynamisation de l’économie et par ricochet des pressions inflationnistes (sur la demande et les coûts de production) : persistance du spectre déflationniste due à la sévère transmission de la crise financière internationale de 2008 à l’économie réelle.

III-4-a-4- Les corrélations significatives liées aux variables économique-institutionnelles

Il s’agit de l’indice de facilitation des affaires (FACILAF), de l’indice de solidité des garanties juridiques (GARJUR) et de l’indice de profondeur de l’information liée au crédit (INFCRED). Ces trois variables institutionnelles intrinsèquement liées à l’économie et au secteur bancaire en particulier, ont des corrélations négatives avec le taux de croissance du PIB, la production agricole, l’inflation, le poids des ressources naturelles dans le PIB et la marge d’intérêt bancaire : variables caractéristiques des pays en voie de développement ; tandis que ces variables institutionnelles ont des corrélations positives avec les variables bancaires caractéristiques des pays industrialisés. On comprend donc aisément que les pays en voie de développement ont des structures institutionnelles beaucoup moins favorables à l’environnement des affaires et au développement du secteur bancaire, contrairement aux pays industrialisés et développés qui sont plus avancés en la matière. Certains travaux théoriques et l’intérêt récent accordé par les institutions financières internationales confirment ce rôle important sinon primordial des institutions dans le développement économique, dont ceux sur la croissance endogène ou institutionnalistes (Edison, 2003 ; D. Rodrik et Subramanian, 2003 ; Chang, 2006).

⁹⁵ Pays en voie de développement.

⁹⁶ Relativement à l’activité économique durant les années 80 et 90.

⁹⁷ Les pressions déflationnistes du Japon depuis les années 90 menacent de se répliquer dans la zone Euro, depuis la crise financière internationale de 2008 et ses effets dépressifs sur l’activité économique réelle des pays industrialisés. Voir ce lien : <http://www.tresor.economie.gouv.fr/File/401670> (vu en Novembre 2014).

III-4-b- Projection des données (variables et pays) sur les axes factoriels

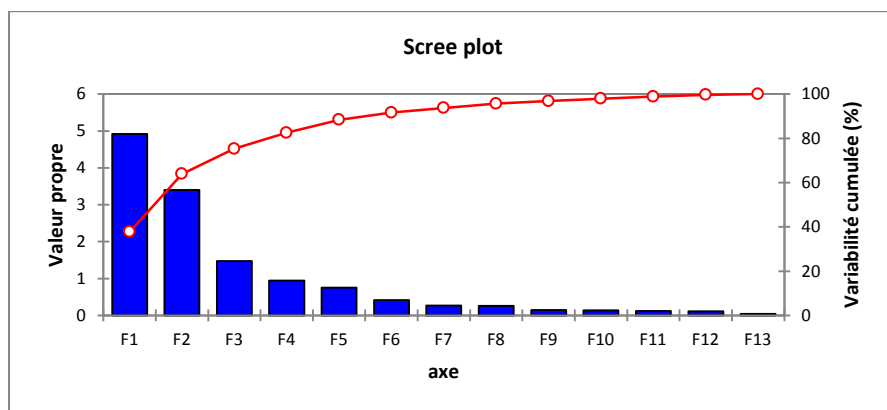
III-4-b-1- Qualité de représentation des axes

Dans le cadre de notre ACP, les tableaux suivants indiquent les valeurs propres (cumulées) des axes factoriels : c'est-à-dire la qualité de projection des données sur chacun des axes factoriels obtenus. On constate que les 2 premiers axes factoriels représentent près des 2/3 (64%) de la variabilité totale de l’information disponible dans l’analyse. Lorsqu’on intègre le troisième axe factoriel, c’est plus de 75 % de la variabilité de l’information disponible qui est prise en compte, cependant la mauvaise qualité de projection des variables sur le 3^{ème} axe factoriel nous conduit à préférer les 2 premiers axes factoriels pour le reste de l’étude. En effet, toutes les variables de notre échantillon (hormis l’indice de solidité des garanties juridiques) sont mal représentées sur le troisième axe factoriel, et les 10 autres restantes.

Tableau 1.6 : les valeurs propres des axes

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	...
Valeur propre	4,914	3,396	1,472	0,946	0,758	0,420	...
Variabilité (%)	37,796	26,123	11,320	7,275	5,830	3,234	...
% cumulé	37,796	63,919	75,239	82,514	88,344	91,578	...

Graphique 1.18 : Qualité de représentation de l’information disponible

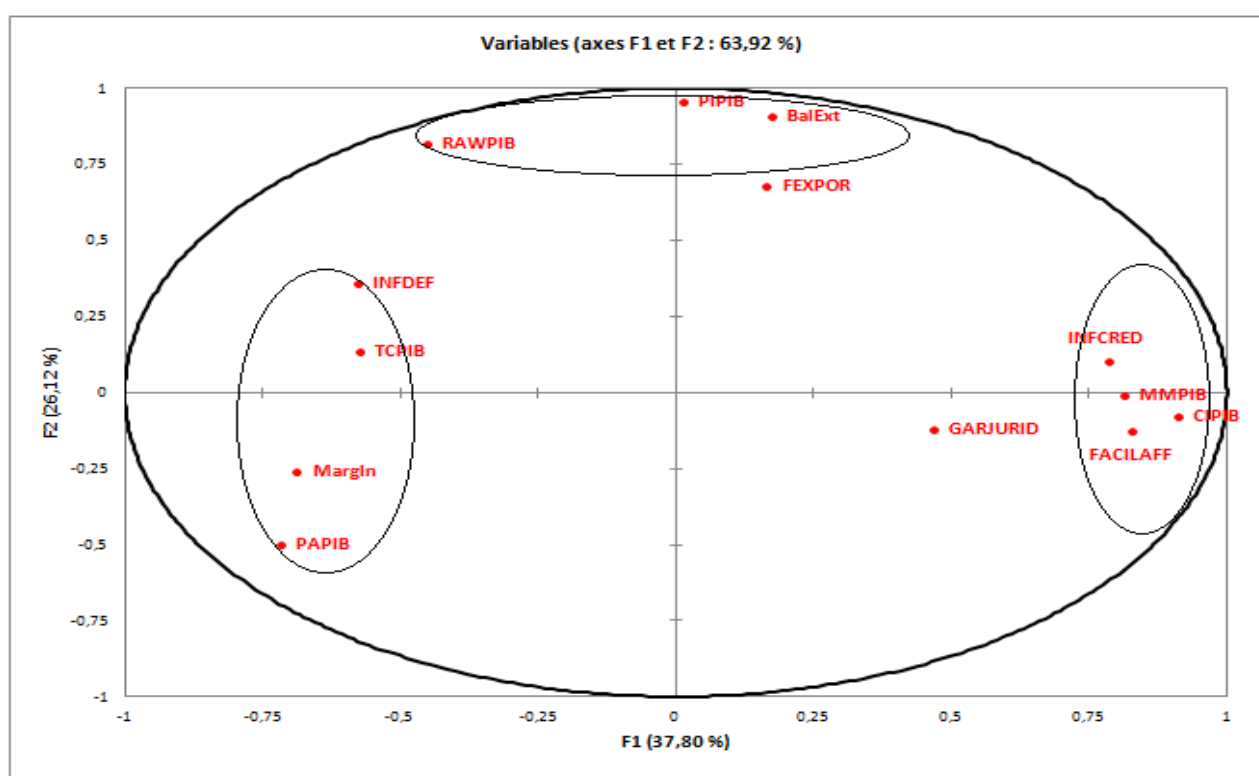


III-4-b-2- Cercle de corrélation des variables

Il s’agit d’un graphique qui représente la projection des variables dans un plan à deux dimensions, constitué par les 2 premiers axes factoriels retenus dans notre étude. Généralement, on retrouve les analyses et interprétations de la matrice de corrélations mais l’intérêt majeur de ce cercle de corrélations est qu’il permet d’interpréter la signification des axes factoriels.

Le cercle de corrélations ci-dessous permet de déduire **que le premier axe factoriel (l’axe horizontal) est l’axe qui détermine le développement financier et institutionnel d’un pays**. En effet, les variables du développement financier que sont le crédit bancaire interne (CIPB) et la masse monétaire (MMPB) rapportés au PIB sont corrélées et très bien représentées sur l’axe F1 (premier axe factoriel) ; y compris les variables institutionnelles comme les indices de profondeur de l’information relative aux crédits (INFCRED) et de facilitation des affaires (FACILAF). Les pays les mieux représentés sur cet axe sont de visu opposés aux pays qui ont des niveaux relativement élevés quant aux variables comme la production agricole dans leur PIB, la marge bancaire et le taux de croissance.

Figure 1.1 : Cercle des corrélations entre variables



Sur le second axe par contre, des variables (macro)économiques sont bien représentées. Il s’agit de la force exportatrice (FEXPOR), de la production industrielle (PIPIB), du poids des ressources naturelles dans le PIB (RAWPIB) et de la balance commerciale (BalExt). On peut donc conclure que **ce second axe factoriel identifie les performances industrielles et commerciales des pays**. Les pays qui se trouvent dans la partie supérieure de l’axe vertical sont donc les plus performants en termes de production industrielle et de commerce extérieur ; le contraire pour ceux au bas du graphique.

III-4-b-3- Projection des pays dans le plan factoriel

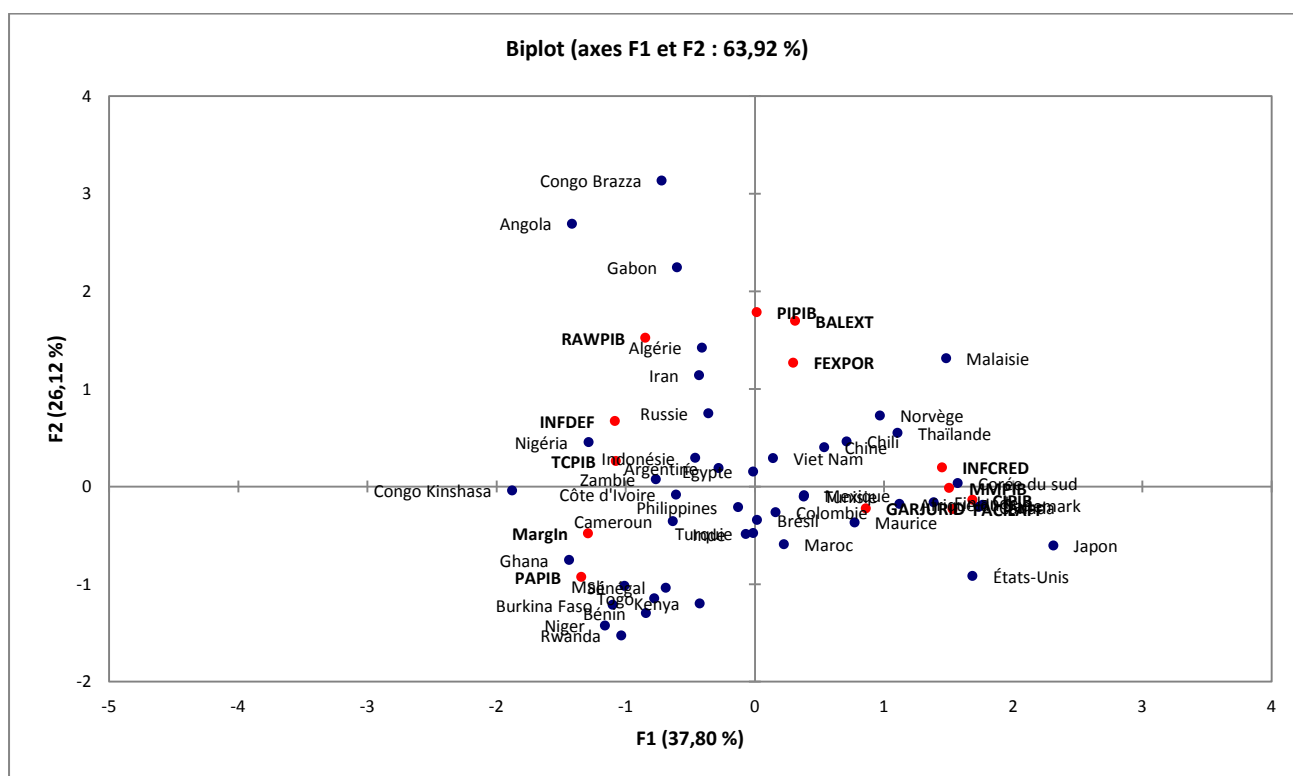
Dans le premier graphique ci-dessous, les pays et les variables sont conjointement représentés⁹⁸ en respectant leurs positions exactes sur les axes factoriels. Dans la partie supérieure du graphique, se trouvent les pays les plus performants en termes de commerce extérieur et de production industrielle entre 2003 et 2013: Congo Brazzaville, Angola, Gabon, Algérie, Iran, Malaisie, Russie et Nigeria. Il s’agit en général de pays riches en énergies fossiles qui ont bénéficié d’un marché favorable des cours du pétrole dans la dernière décennie ; ce qui a donc boosté leurs exportations d’hydrocarbures : les pays pétroliers. Hormis la Malaisie qui a un commerce extérieur et une industrie plutôt prolifiques durant la période d’observation (2003-2013), d’autres pays asiatiques comme la Chine, le Vietnam et la Thaïlande ont un niveau moyen de performance industrielle et commerciale.

Les pays industrialisés et développés de l’OCDE se trouvent dans la partie droite du graphique, sur le premier axe factoriel. In fine, il apparaît que les pays aux institutions et aux secteurs financiers les plus développés n’ont pas eu de bonnes performances macroéconomiques durant la dernière décennie ; tandis que la plupart des pays dits émergents dans notre échantillon se trouvent au centre du graphique, aussi bien dans la partie gauche que dans la partie droite où il y’a également certains pays dits à revenu intermédiaire⁹⁹. Certains pays émergents dont des pays asiatiques et l’Afrique du Sud se rapprochent quelque peu de la catégorie des pays de l’OCDE; ce qui signifie que ces pays-là se développent dans le bon sens sur le plan financier et institutionnel ; avec pour d’autres, des performances moyennes en termes industriels et de commerce extérieur (Chine, Thaïlande, Malaisie).

⁹⁸ Les pays sont représentés en bleu, et les variables en rouge.

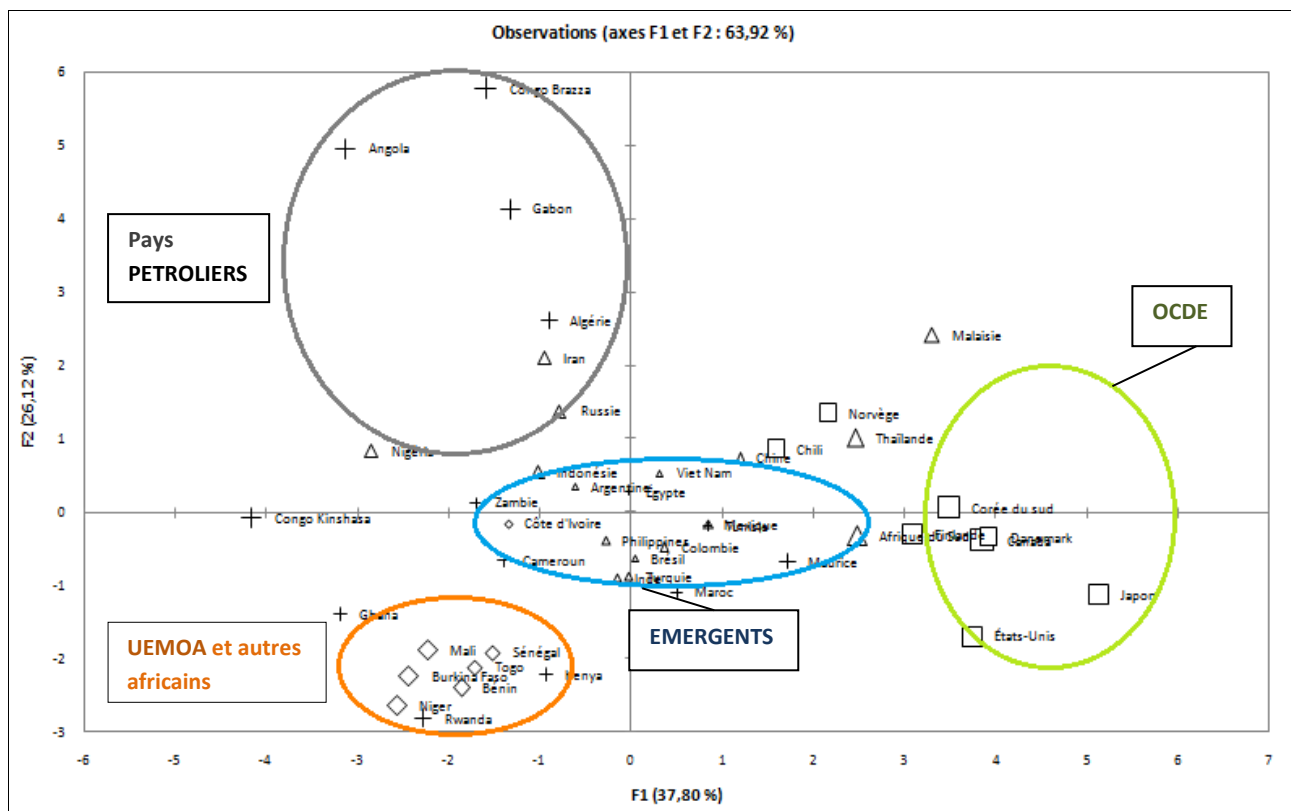
⁹⁹ Voir la classification de la banque mondiale à ce sujet. Les pays à revenu intermédiaire de classe supérieure : <http://donnees.banquemondiale.org/income-level/UMC> ; et les pays à revenu intermédiaire de la classe inférieure : <http://donnees.banquemondiale.org/income-level/LMC> (vu en Novembre 2014).

Figure 1.2 : Représentation des pays et des variables dans le plan factoriel



Concernant les pays de l’UEMOA, la figure ci-après permet de mieux les positionner par rapport au reste des pays de l’échantillon. En effet, il apparaît que 4 groupes de pays ont été formés à la suite de la réalisation de l’ACP, dont le groupe des pays pétroliers (dans la partie supérieure du graphique), le groupe des pays aux institutions et aux secteurs financiers les plus développés (dans la partie droite du graphique), le groupe des pays à revenu intermédiaire ou émergents (au centre du graphique) et enfin le groupe des pays de l’UEMOA (dans la partie gauche et inférieure du graphique).

Figure 1.3 : groupes de pays dans le plan factoriel



On retient que les pays de l’UEMOA sont caractérisés par des niveaux relativement élevés de croissance économique, de production agricole rapportée au PIB et de marge d’intérêt des banques. Ces marges d’intérêt bancaires dans l’UEMOA s’expliquent par une faiblesse relative de la concurrence bancaire et un déficit d’informations liées au crédit qui favorisent des spreads de taux (débitriceur-créditeur) assez élevés, comparativement aux pays émergents et industrialisés où le secteur financier est plus développé en termes d’informations, de garanties et de politiques de taux d’intérêt. Quant aux dispositifs institutionnels favorables aux secteurs bancaire et économique, les pays de l’UEMOA accusent logiquement un certain retard. Les déficiences institutionnelles confirment effectivement les marges d’intérêt élevées et le développement limité du secteur bancaire dans ces pays, dans la mesure où le fonctionnement inefficace de l’appareil judiciaire - la faiblesse des garanties juridiques/bancaires) et le manque d’informations pertinentes sur la majorité des demandeurs potentiels de crédit¹⁰⁰ tendent à accroître le risque de défaut auquel sont soumises les banques-prêteuses. De plus, l’environnement économique (voire sociopolitique) peu favorable aux affaires¹⁰¹ dans les pays de l’UEMOA (y compris d’autres pays africains de l’échantillon) est un facteur explicatif de la réticence des banques à intensifier leurs politiques d’octroi de crédit. Cependant, dans la catégorie « UEMOA et autres africains », la Côte d’Ivoire et le Cameroun se distinguent plutôt positivement

¹⁰⁰ Voir l’importance de l’économie informelle. Plus de 60 % de l’activité économique dans ces pays de l’UEMOA est informelle (Benjamin et al., 2012)

¹⁰¹ Voir le ratio de l’indice de facilitation des affaires.

du reste des pays de la zone Franc à travers leurs performances industrielles et commerciales qui les rapprochent plus ou moins du sous-groupe des pays dits émergents : on peut donc considérer ces 2 pays comme des PRI de catégorie inférieure.

Par ailleurs, la prépondérance agricole dans le PIB de ces pays de l’UEMOA justifie la faiblesse de leurs secteurs industriels et les déficits courants causés par des importations plus coûteuses¹⁰² pour des pays exportant essentiellement des produits agricoles: leurs balances extérieures demeurent en moyenne déficitaires durant la période d’observation. Aussi bien au niveau des pays pétroliers et agricoles de notre échantillon dont de nombreux pays africains, on retrouve vraisemblablement certaines caractéristiques du « *dutch disease* » que nous détaillerons dans la conclusion de notre ACP.

Afin de mieux comprendre les interactions entre les variables bancaires et macroéconomiques de notre échantillon dans un contexte historique de ralentissement de l’activité économique réelle dans les pays développés, il importe de compléter les analyses et interprétations de corrélation entre ces variables par des tests de causalité. Celles-ci pourraient éclaircir les corrélations qui sont contradictoires avec la théorie, différencier les résultats en fonction du statut économique¹⁰³ du pays concerné ou encore révéler des interactions beaucoup plus complexes entre ces variables.

III-5- Analyses de causalité

Sur la base des 4 différents groupes de pays établis à la suite de l’ACP, nous procédons à une analyse de causalité au sens de Granger entre les variables liées au crédit, au taux de croissance et à l’inflation ; ceci afin de vérifier, aussi bien dans les pays en développement de l’UEMOA que dans des pays émergents et post-industrialisés, si les crédits octroyés à l’économie jouent un rôle actif dans la croissance du PIB et dans la survenance des pressions inflationnistes.

L’idée principale du test de Granger entre 2 variables A et B est que : si A cause B, les valeurs du passé de A améliorent la prévision de B bien mieux que les valeurs retardées de B ne le permettent elles-mêmes. La causalité au sens de Granger suppose donc statistiquement qu’il y’a amélioration de prévision du fait de l’effet d’une variable sur une autre. Pour réaliser cette étude économétrique, nous utilisons le test de non-causalité de Granger pour panel hétérogène¹⁰⁴: la récente méthode développée par E. Dumitrescu et C. Hurlin (2012) qui permet d’allier dimension individuelle (*cross-sectional units*) à la dimension temporelle

¹⁰² En raison, de leur plus forte valeur ajoutée technologique.

¹⁰³ Voir les différents groupes de pays établis dans notre ACP.

¹⁰⁴ Chaque pays du panel conserve ses coefficients spécifiques dans le modèle, et la stationnarité des variables est vérifiée avant l’application du test de non-causalité spécifique à Dumitrescu et Hurlin. Le lag ou nombre (d’années) de retard dans le modèle est commun à tous les pays. Voir E. Dumitrescu et C. Hurlin (2012) pour plus de détails.

(*time series*), et de considérer des périodes plutôt courtes (moins de 20 observations par pays) comme durée d’observation.

En effet, sous l’hypothèse nulle dite H_0 , est acceptée la non-causalité homogène des variables testées, c’est-à-dire qu’il n’existe aucune relation de causalité entre les 2 variables pour l’ensemble des « individus » du panel ; dans le cas de l’hypothèse alternative ou H_1 , la causalité au sens de Granger est acceptée pour au moins un « individu » du panel. Les tableaux suivants résument les résultats obtenus à partir du logiciel EViews pour les différents groupes de pays issus de l’ACP, après avoir rendu les variables stationnaires et considéré successivement des retards (lags) de 1, 2 et 3 années dans les modèles autorégressifs. Au-delà d’un lag = 3, nous estimons plutôt faible la probabilité qu’une de nos 3 variables puisse avoir un impact significatif sur une autre.

Tableaux 1.7 : Résultats des tests de causalité en panel par groupes de pays¹⁰⁵

OCDE	CBPIB→TCPIB	TCPIB→CBPIB	CBPIB→INF	INF→CBPIB	TCPIB→INF	INF→TCPIB
Lag(retard)	Zbar stat (p-value)					
K=1	3.12 (0.00)	-0.32 (0.75)	-0.85 (0.39)	-0.05 (0.96)	4.64 (0.00)	18.7 (0.00)
K=2	7.90 (0.00)	-0.56 (0.57)	0.48 (0.63)	4.69 (0.00)	0.71 (0.00)	10.7 (0.00)
K=3	5.76 (0.00)	1.03 (0.30)	0.66 (0.51)	1.66 (0.09)	0.40 (0.69)	6.71 (0.00)

Emergents	CBPIB→TCPIB	TCPIB→CBPIB	CBPIB→INF	INF→CBPIB	TCPIB→INF	INF→TCPIB
Lag (retard)	Zbar stat (p-value)					
K=1	0.35 (0.72)	3.57 (0.00)	2.18 (0.02)	1.90 (0.05)	3.04 (0.00)	3.46 (0.00)
K=2	1.10 (0.27)	1.78 (0.07)	2.60 (0.01)	1.96 (0.05)	2.06 (0.04)	3.09 (0.00)
K=3	0.93 (0.35)	0.17 (0.86)	3.82 (0.00)	1.12 (0.26)	1.39 (0.16)	5.03 (0.00)

Pétroliers	CBPIB→TCPIB	TCPIB→CBPIB	CBPIB→INF	INF→CBPIB	TCPIB→INF	INF→TCPIB
Lag (retard)	Zbar stat (p-value)					
K=1	0.53 (0.59)	-0.63 (0.53)	6.76 (0.00)	-0.86 (0.39)	-0.22 (0.83)	-1.17 (0.24)
K=2	-0.44 (0.66)	0.02 (0.98)	3.09 (0.00)	-0.42 (0.68)	0.23 (0.81)	0.72 (0.47)
K=3	0.33 (0.74)	-0.93 (0.35)	3.39 (0.00)	0.13 (0.89)	0.20 (0.84)	0.27 (0.79)

UEMOA	CBPIB→TCPIB	TCPIB→CBPIB	CBPIB→INF	INF→CBPIB	TCPIB→INF	INF→TCPIB
Lag (retard)	Zbar stat (p-value)					
K=1	0.45 (0.65)	-0.15 (0.88)	-1.05 (0.29)	-0.68 (0.49)	-0.01 (0.98)	0.24 (0.81)
K=2	-0.14 (0.89)	0.35 (0.72)	-0.64 (0.52)	0.26 (0.79)	-0.40 (0.69)	-0.01 (0.99)
K=3	0.69 (0.48)	0.13 (0.89)	-0.04 (0.97)	-0.34 (0.73)	-0.22 (0.83)	-1.34 (0.18)

¹⁰⁵ Les résultats en gras sont ceux où la causalité est significativement différente de 0. Les séries de données et les différents tests de causalité sont présentés à l’annexe du chapitre 1. CBPIB = Ratio « Crédit Bancaire au secteur privé / PIB » ; TCPIB = Taux de croissance du PIB ; et INF = Inflation (Déflateur du PIB).

III-5-a- Causalité entre le crédit bancaire (CIPIB) et le taux de croissance(TCPIB)

Dans les différents groupes de pays issus de l’ACP, il y’a une corrélation négative entre CIPIB et TCPIB¹⁰⁶. Par conséquent, le test de causalité de Granger entre les 2 variables montre, pour les pays de l’OCDE, que c’est l’excès de crédit bancaire qui a causé la baisse du taux de croissance dans ces économies post-industrielles. Ceci est justifié par les dérives du crédit orienté vers les marchés d’actifs (immobiliers et financiers) pour motif de spéculation dans les pays développés, au détriment de l’activité économique réelle : d’où la crise financière et économique mondiale ayant débuté en 2008. Par ailleurs, cet excès de liquidité sur les principaux marchés financiers pourrait être une variable instrumentale qui cache les anticipations défavorables des agents économiques - ou des pouvoirs publics dont les banques centrales¹⁰⁷ - relativement aux performances de court et moyen terme de l’économie réelle de ces économies post-industrielles, face à la concurrence industrielle à bas prix des pays émergents. La stimulation du secteur des biens non échangeables (secteur immobilier) est apparue comme une alternative viable pour certains pays comme les Etats-Unis, face à la concurrence internationale.

En clair, ce ne sont donc pas les besoins et les perspectives optimistes de l’économie réelle qui ont suscité la hausse du crédit bancaire comme dans les pays émergents où la variable TCPIB cause (au sens de Granger) la variable CIPIB. Les pays pétroliers de notre échantillon et ceux de l’UEMOA sont quant à eux marqués par une absence de causalité entre lesdites variables. Dans l’UEMOA spécifiquement, ce résultat témoigne du faible niveau d’approfondissement financier et ouvre des pistes de validation de l’hypothèse de procyclicité du crédit.

III-5-b- Causalité entre le crédit bancaire et l’inflation¹⁰⁸ (IPC)

Aussi bien dans les pays de l’OCDE que dans les pays émergents, on constate que l’inflation monétariste n’est plus opérante, dans le sens où une hausse de la masse monétaire (fortement et positivement corrélée aux crédits bancaires dans notre ACP) ne cause pas (au sens de Granger) une hausse de l’inflation. C’est même le contraire pour les pays pétroliers de notre échantillon où la baisse du crédit bancaire dans les

¹⁰⁶ Le sens de la corrélation « 2 à 2 » pour nos 3 variables d’intérêt (taux de croissance – Inflation et Crédit intérieur rapporté au PIB) est plus ou moins conservé lorsque l’estimation de la corrélation porte sur les données de panel des 4 sous-groupes qui découlent de l’analyse en Composantes Principales (ACP) ; même si les coefficients de corrélation diffèrent d’un panel à l’autre.

¹⁰⁷ Certaines banques centrales (dont la FED sous Greenspan) considérant l’inflation sous contrôle ont pratiqué des politiques monétaires accommodantes sans se soucier des effets pervers de cet excès de liquidité sur le gonflement puis de l’éclatement des prix d’actifs financiers sur l’économie ; sans oublier le cadre macroprudentiel de ces économies développées affecté par les flux internationaux de capitaux et d’actifs financiers, même sous une apparente maîtrise de l’inflation (Betbèze et al., 2011).

¹⁰⁸ La corrélation entre les 2 variables dans nos différents panels (UEMOA – OCDE – Pays Emergents et pétroliers) est négative.

conjonctures favorables du marché du pétrole implique un effet causal sur une hausse de l’inflation ; celle-ci s’explique par l’afflux de revenus pétroliers que la production domestique n’arrive pas à absorber dans ces pays pétroliers particulièrement touchés par le « *dutch disease* ¹⁰⁹ ». L’élasticité-revenu des importations subséquentes à la hausse des revenus pétroliers y est assez élevée et génère donc une inflation (importée). Relativement aux pays de l’UEMOA, il n’y a aucune causalité entre les 2 variables (crédit bancaire et inflation) entre 1995 et 2013, d’où l’inefficacité des instruments d’intervention de la Banque centrale (BCEAO) pour contrôler l’inflation à travers le canal du crédit et des taux directeurs. Dans un tel contexte, la BCEAO ne serait pas à la base du contrôle de l’inflation, mais plutôt les politiques restrictives des banques commerciales en matière de rationnement de crédit et de forte sélectivité de la clientèle (*creamskimming*) ; sans oublier les conjonctures favorables de matières premières qui limitent l’effet de l’inflation importée (hydrocarbures et matières premières agricoles) sur ces économies.

Les pays de l’OCDE, compte tenu des effets sévères de la crise financière de 2008, ont subi des pressions déflationnistes plus ou moins fortes qui ont justifié des politiques d’assouplissement quantitatif des banques centrales pour stimuler l’activité économique ; d’où l’observation d’une causalité (au sens de Granger) allant de la baisse de l’inflation vers la hausse du crédit bancaire. Dans les pays émergents, il y’a une causalité bidirectionnelle entre l’inflation et le crédit. Ce dernier y permet de développer l’activité économique sans stimuler à la hausse l’inflation aussi bien par les coûts, l’excès de masse monétaire que par la demande. M. Sy (2013) développe dans sa thèse une explication intéressante et non monétaire de la désinflation mondiale. En effet, il constate que la mondialisation de l’économie s’accompagne d’une concurrence internationale accrue entre firmes et d’un excès d’offre de biens et services qui conduisent logiquement à une baisse généralisée de prix, dans un souci de compétitivité voire de survie; sans oublier les marchés financiers interconnectés dont le « *saving glut* » (excès de liquidité) encourage la baisse des taux longs, et des primes d’inflation.

Aussi, peut-on noter que la différenciation des biens et services soumis au secteur des biens échangeables, tend à se résorber tant les capacités technologiques entre pays post-industrialisés et pays émergents se rapprochent de plus en plus. D’où un processus de désinflation mondiale largement avéré, et qui peut biaiser par ailleurs les politiques monétaires fondées sur le ciblage d’inflation : les risques macroprudentiels et financiers pouvant être sous-estimés par une focalisation des banquiers centraux sur une inflation dont les principaux déterminants ne seraient plus forcément monétaristes. A ce propos, Borio et Lowe (2004)

¹⁰⁹ Le syndrome hollandais se caractérise par une atrophie de l’économie en dehors des activités économiques liées aux ressources naturelles en abondance. Ce qui peut aussi générer une atrophie du secteur bancaire domestique lorsque celui-ci n’est pas à la base du financement du secteur « abondant ».

encouragent un retour des banques centrales à la surveillance du crédit afin de mieux contrôler la périodicité et l’aspect qualitatif des « *booms et busts*¹¹⁰ » qui impactent les marchés d’actifs et l’économie.

Citation: *“The regained credibility of central banks’ anti-inflation commitment, together with the persistence of low and stable inflation, could play an unexpected role. In such an environment, price pressures normally associated with unsustainable expansion might take longer to emerge. Instead, the symptoms of the unsustainable boom would more likely first show up in excessive credit and asset price growth and hence in overstretched balance sheets. (...) Either way, with a central bank committed to maintain inflation under control, such disguised overheating would, in the end, tend to result in economic weakness and disinflationary pressures.”* (Borio et Lowe, 2004)

III-5-c- Causalité entre le taux de croissance et l’inflation¹¹¹

Notre base de données permet de constater que les pays de l’OCDE dans notre échantillon sont marqués par une baisse généralisée de l’inflation, en moyenne autour de 2 % ; autour donc des cibles d’inflation de leurs banques centrales, cependant nous avons vu plus haut que cette désinflation – relativement à l’environnement monétaire des années 70 et 80 – est due à des facteurs explicatifs qui sont souvent hors du contexte monétaire (voire monétariste) et de l’efficacité des méthodes d’intervention des banquiers centraux. Au contraire, la pression déflationniste s’est accentuée sur nombre de ces pays après la crise de 2008, hormis le Japon qui vit ce phénomène depuis l’éclosion de sa bulle immobilière dans les années 90. Durant notre période d’observation (1995 -2013), la causalité au sens de Granger entre le taux de croissance économique et l’inflation est bidirectionnelle dans les pays de l’OCDE et même dans les pays émergents. Dans les pays développés de l’OCDE, compte tenu du fait que la corrélation entre ces variables est positive, la causalité au sens de Granger signifie que la stimulation de la croissance économique permet de sortir momentanément des menaces déflationnistes sur l’économie sans pour autant écarter la question de l’intérêt des changements structurels dans les modèles économiques voire financiers de ces pays industrialisés, en raison des crises à répétition durant ces dernières décennies. Dans les pays émergents, où la corrélation entre croissance économique et inflation est sensiblement négative, cette causalité s’explique par le fait que le dynamisme et l’optimisme économiques autorisent une « inflation de croissance », qui est en moyenne sensiblement plus élevée que le niveau d’inflation dans les pays de l’OCDE ; cependant, cette inflation dite de « croissance » tend à baisser, d’une part, en raison de l’excès de liquidité internationale qui amoindrit les coûts de (re)financement et d’investissement. D’autre part, les arguments de M. Sy (2013), relativement à la désinflation mondiale causée par la concurrence internationale entre firmes et l’excès

¹¹⁰ Gonflement puis éclatement des bulles spéculatives sur les prix d’actifs.

¹¹¹ Il y’a une corrélation positive entre ces 2 variables dans les panels suivants : OCDE – Pays pétroliers et UEMOA, cependant la corrélation est sensiblement négative dans les pays émergents.

d’offre de biens et services à faible différenciation technologique, justifient cette baisse tendancielle des prix dans les pays à fort potentiel de croissance économique : les pays émergents. Notons enfin qu’il y’a aucune causalité entre ces variables dans les pays pétroliers et africains (UEMOA y compris) de notre échantillon.

III-5-d- Leçons pour les pays de l’UEMOA

Il ressort de ces tests de causalité suite à l’ACP que dans les pays de l’UEMOA le crédit bancaire ne joue aucun rôle causal (au sens de Granger) sur la croissance économique et l’inflation ; et vice versa. Les mécanismes monétaristes de l’inflation n’y sont donc pas valables durant notre période d’observation, pourtant ces pays sont en moyenne marqués par des taux de croissance économique relativement élevés. Cette croissance semble tirée par leur environnement économique extérieur : des conjonctures favorables sur les marchés internationaux de *commodities* coïncidant avec des politiques bilatérales et multilatérales de réduction massive de dettes extérieures (initiatives PPTÉ¹¹²) qui y ont stimulé l’investissement public, et privé dans une moindre mesure. D’un point de vue monétaire et bancaire (la politique des taux d’intérêt), les spécificités endogènes de ces économies restent passives. La variation des taux directeurs par la banque centrale commune (BCEAO) n’est pas susceptible d’agir efficacement sur un secteur bancaire caractérisé par la surliquidité (Doumbia, 2011) qui biaise logiquement les politiques de stimulation de l’activité économique par le crédit. Ce secteur bancaire, dont la structure actionnariale est fortement dominée par le capital étranger, « accompagne » par conséquent les conjonctures favorables de l’économie sous-régionale par un rationnement du crédit et un « *creamskimming*¹¹³ » s’intensifiant lors des périodes de récession. Il s’agit donc d’une forme de procyclicité du crédit dans les pays de l’UEMOA. L’absence de causalité entre crédit bancaire, croissance et inflation dans les pays de l’UEMOA se justifie amplement dans ces circonstances.

En effet, Il semble de surcroît que les entrées massives de capitaux, essentiellement à destination du secteur public, entraînent – dans le court et moyen terme – un effet d’éviction du secteur privé local, et induisent des politiques de stérilisation monétaire qui inhibent encore plus le développement du secteur économique privé ; sans oublier l’élargissement et l’enracinement du secteur informel qui s’en suit. Une orientation mieux pensée du financement bancaire vers les secteurs des biens échangeables et non échangeables peut s’avérer efficace dans la résorption des problèmes structurels de sous-financement du secteur économique privé dans les pays de l’UEMOA, dont le secteur informel en particulier. Sur la base des stratégies de financement du développement dans les pays émergents, la stimulation de la croissance économique de l’UEMOA – déjà tirée par les *commodities* et la dépense publique – s’inscrirait efficacement dans le long terme à condition qu’il y ait une politique plus active de crédit vers les secteurs privé et industriel en

¹¹² Initiative Pays Pauvre Très Endettés, afin de réduire et rendre soutenable la dette extérieure de ces PVD.

¹¹³ Sélection des clients les plus sûrs. Certaines études lient ce phénomène de *creamskimming* au développement de banques multinationales dans les pays en développement (Bhattacharya, 1994; Detragiache et al., 2006).

particulier. Ces derniers ont des effets plus significatifs sur le développement du marché des biens échangeables que les dépenses publiques, beaucoup plus focalisées sur le secteur abrité. Cet activisme bancaire autorise par ailleurs une « inflation de croissance » bien au-dessus de la norme internationale des 2 ou 3 %, et dont les effets négatifs plutôt modérés sont logiquement compensés par les dynamiques structurelles de croissance et de développement économique pouvant être amorcées dans ces pays.

III-6- Conclusions et propositions à la suite des analyses quantitatives

Au terme de notre ACP, on retient globalement que notre étude a le mérite de soulever des corrélations et causalités assez contradictoires avec certains préceptes théoriques, dont les arguments monétaristes dans l’ensemble des pays de notre échantillon ; et ce, durant ces dernières décennies marquées par le ralentissement économique dans les économies post-industrielles de l’OCDE, au profit de certaines économies émergentes. Les interprétations qui en ont été faites rejoignent les travaux mettant en exergue un seuil (plafond) d’efficacité du crédit bancaire sur la croissance économique d’une part (Arcand et al, 2012 ; Rousseau et Wachtel, 2011), et une négation contemporaine de l’explication quantitativiste de l’inflation dans la mesure où la hausse de la masse monétaire induite par l’afflux de crédits ne débouche pas sur une inflation élevée, même dans les économies émergentes ne subissant pas de pressions déflationnistes. La désinflation mondiale possède donc des propriétés non-monétaires (Sy, 2013) qui autorisent un activisme bancaire dans les pays en développement souffrant d’une manière ou d’une autre du syndrome hollandais (ceux dépendant des recettes minières ou agricoles) ; et ce, afin de développer le secteur économique privé en dehors de celui de la mono-industrie. Tout en gardant à l’esprit que cette expansion du crédit bancaire puisse beaucoup mieux profiter au financement et à la modernisation du secteur des biens échangeables, qu’au financement du secteur public. Ce dernier concourt plus rapidement à la dégradation de l’équilibre externe¹¹⁴ du pays en raison de son élasticité-revenu aux importations plutôt élevée, notamment dans les conjonctures favorables des marchés de *commodities*¹¹⁵.

Des pays en développement de notre échantillon dont les pays de l’UEMOA – ayant une part importante de leur PIB dépendante de l’exploitation des ressources naturelles énergétiques et/ou agricoles - souffrent plus ou moins d’un syndrome hollandais. En effet, les fortes productions énergétiques et agricoles qui constituent une rente pour ces pays, tendent à inhiber le reste de l’économie et à freiner leur développement en termes institutionnels et financiers. La projection des pays sur nos axes factoriels confirme ces retards financiers et institutionnels des pays de l’UEMOA, comparativement aux pays émergents et aux sociétés postindustrielles

¹¹⁴ Balances commerciale et des paiements.

¹¹⁵ Notons aussi, dans les pays en développement, l’effet d’éviction dont souffre le secteur privé lorsque le secteur public mobilise les financements bancaires par l’émission des bons de trésor. Les banques, dans un souci de minimisation des risques, préfèrent les titres publics à une politique extensive de crédit au secteur privé.

de l’OCDE ; ce sont des économies marquées par de fortes productions agricoles dans le PIB et des marges bancaires élevées, témoignant d’un environnement bancaire oligopolistique et peu concurrentiel. Il paraît plus qu’évident que des innovations institutionnelles doivent être mises en place pour financer le développement des pays de l’UEMOA.

Conclusion – Chapitre 1

Au terme de ce chapitre, on retient essentiellement que les évolutions historiques et institutionnelles du secteur bancaire de l’UEMOA ont mis en évidence des limites au financement du développement. Des carences telles que la persistance du legs colonial en termes bancaires et économiques qui empêchent respectivement le renforcement de la structure concurrentielle du marché bancaire et la modernisation des processus productifs dans ces pays aux secteurs primaires prépondérants dans le PIB. Aussi, note-t-on au niveau institutionnel que le fonctionnement fortement bureaucratique de la BCEAO et des institutions affiliées semble se focaliser sur les instruments conventionnels de politique monétaire : la variation des taux directeurs, le coefficient de réserves obligatoires et les opérations d’Open Market ; or l’efficacité de ces interventions - relativement aux effets sur l’économie réelle à travers le canal du crédit bancaire - est inhibée par la surliquidité plus que décennale des banques commerciales et les politiques restrictives de crédit qu’elles adoptent. La BCEAO doit donc innover et trouver de nouveaux instruments ou canaux de transmissions afin de renforcer l’efficacité de sa politique monétaire, en adjoignant aux objectifs de maîtrise de l’inflation une mission de soutien aux changements structurels de ces économies sous-développées. Enfin, dans la période post-Consensus de Washington et dès les années 90, la libéralisation du secteur financier a ramené les bilans comptables des banques de l’UEMOA dans le vert, cependant l’incidence sociale et la qualité de l’intermédiation restent sous-optimales ; d’où l’intérêt du retour des banques publiques de développement dans les niches actuellement délaissées par le secteur bancaire privé, dont le financement des activités rurales (agricoles), de l’informel et des secteurs économiques considérés comme stratégiques par les gouvernements de l’Union.

Quant aux analyses économétriques visant la mesure du degré de performance du secteur bancaire de l’UEMOA dans un échantillon international et diversifié¹¹⁶, les résultats de l’ACP mettent évidence un retard institutionnel et financier des pays de l’UEMOA¹¹⁷ qui coïncide toutefois avec des niveaux de marges bancaires élevés ; d’où les rigidités institutionnelles correspondant au sous-financement de ces économies, à la surliquidité bancaire, au rationnement du crédit et à l’exclusion financière des agents économiques informels dans le portefeuille de crédits des banques. En effet, malgré les politiques restrictives de crédit (par rapport au PIB), les banques de l’UEMOA dégagent les marges d’intérêt les plus importantes de notre

¹¹⁶ UEMOA – pays africains – émergents et OCDE

¹¹⁷ Comparativement à l’échantillon-témoin.

échantillon global proportionnellement à la taille des actifs totaux des différents secteurs bancaires ; et ce, sans amélioration structurelle du processus d’approfondissement financier dans ces pays. Elles ne subissent donc aucune pression quant à l’extension de leurs portefeuilles de crédit en vue d’une stimulation plus que proportionnelle de la croissance économique ou de l’inflation (monétariste). En effet, les analyses de causalité entre les variables représentatives de l’inflation, du crédit bancaire rapportée au PIB et du taux de croissance ne montrent aucune causalité significative entre celles-ci dans les pays de l’UEMOA alors que telles causalités existent dans les groupes des pays émergents et de l’OCDE; de tels résultats justifient par conséquent l’adoption de nouveaux instruments de politique monétaire par la BCEAO et des innovations institutionnelles qui favoriseront un meilleur financement endogène du développement, aussi bien dans ses aspects macroéconomiques que dans la résorption de l’importante informalité dans ces PVD.

A un certain stade de la transition économique entre sous-développement et industrialisation, le secteur bancaire est censé jouer un rôle capital dans l’aspect quantitatif du financement de la dynamique structurelle de croissance. En effet, l’observation de la forte évolution à moyen et long terme du ratio de crédits intérieurs rapporté au PIB dans les pays émergents de notre échantillon le confirme amplement. Cependant, l’UEMOA étant marquée par un secteur informel constituant près de 60 % du PIB (Benjamin et Mbaye, 2011), il est possible que les banques puissent assumer, en plus de la mission traditionnelle de financement du secteur formel, un rôle majeur de connexion institutionnelle avec les Institutions de Microfinance (IMF) pour mieux financer le développement dans un tel contexte socioéconomique.

C’est cette perspective de complémentarité entre banques et institutions de microfinance - que nous analyserons dans le prisme des travaux pionniers de Gerschenkron - qui motive globalement cette recherche. Il apparaît en conséquence que cette adaptation ouest-africaine de la vision bancaire de Gerschenkron, initialement focalisée sur l’industrialisation, n’en constitue point une entrave mais s’inscrit logiquement dans le prolongement contextuel qu’autorise le modèle initial. Ce prisme Gerschenkronien préconise une transformation institutionnelle - entre les banques, les IMF et les pouvoirs publics - qui briserait les liens appauvrissants du dualisme économique et financier que subissent ces pays ; tout en favorisant beaucoup plus aisément l’industrialisation (partielle/totale) et le développement économique. En clair, comment ces acteurs bancaires et microfinanciers pourraient être organisés en vue d’un financement efficace du développement dans les pays de l’UEMOA ? A quels rythmes et ampleur le secteur de la microfinance s’y est développé ? Quelles sont les évolutions majeures et les écueils à l’échelle internationale dont peuvent s’inspirer les pays de l’UEMOA dans la construction de leur modèle de « *linkage banking* » ? Quels sont les cadres réglementaires et incitatifs à l’érection d’un tel modèle de financement du développement ?

La suite de nos travaux sera consacrée à une réponse coordonnée et séquentielle à cette problématique.

**CHAPITRE 2 : Le financement du
développement et l'approche bancaire de
Gerschenkron revisitée**

Introduction

La question du développement, même si elle fut largement discutée durant le XX^{ème} siècle dernier, ne peut en aucun cas paraître comme une problématique démodée. Elle reste centrale, incontournable compte tenu du fait que bon nombre de PVD restent actuellement emprisonnés dans la trappe du sous-développement et de la pauvreté structurelle. Ce qui nous conduit tout naturellement à nous interroger sur les mécanismes qui sous-tendent cette situation confortant voire aggravant les inégalités de revenus et de niveaux de vie entre les pays riches, émergents et ceux péjorativement qualifiés de tiers-monde. Est-ce une fatalité, ou une question de financements inadaptés et « non catalytiques », ou encore un problème de management étatique relevant de l’inefficacité des stratégies de développement en elles-mêmes ? Au regard de l’histoire à succès du développement asiatique¹¹⁸ dans la seconde moitié du XX^{ème} siècle, l’argument fataliste doit être tout de suite écarté pour mieux se focaliser sur les stratégies de financement et d’industrialisation de l’économie, la promotion du secteur privé national en symbiose avec un interventionnisme public plus ou moins « dégressif ». Depuis les années 60, les pays dits en transition économique ont connu diverses trajectoires, d’où les dénominations contemporaines qui évoquent les pays les moins avancés (PMA), les pays à Revenu intermédiaire (PRI), les pays émergents ou les Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) ; les pays en situation intermédiaire et aux meilleures perspectives macroéconomiques à moyen et long terme, connaissent eux aussi diverses classifications : BRICs, MINT, CIVETS ... Ainsi, en fonction de certains critères dont le niveau d’éducation ou le taux d’alphabétisation, le taux d’industrialisation, le dynamisme du secteur bancaire et financier local, le recul du secteur primaire dans le PIB, le niveau moyen des revenus nationaux, les horizons ont divergé.

Les libéraux ont pendant longtemps considéré que le sous-développement s’expliquait par le fait que les pays en développement n’ont pas reproduit le schéma de développement des pays dits développés, tel qu’expliqué par les cinq étapes de la croissance chez Rostow (1960). Cette lecture dite « linéaire » a d’ailleurs été contestée quelques années plus tard par des auteurs comme Gerschenkron dans sa théorie de rattrapage économique accéléré. Ce dernier va montrer qu’il est possible pour un pays en situation de retard économique de sauter des phases dans son processus d’industrialisation et de développement, et donc d’aller plus vite que ceux qui l’ont précédé. Parmi ces thèses libérales, l’analyse néoclassique du commerce international¹¹⁹ suggérait que les pays en voie de développement devaient se spécialiser dans la production et l’exportation de biens pour lesquels ils avaient un avantage comparatif, ou un avantage en termes de dotations de facteurs de production (capital industriel ou technique, main d’œuvre et matières premières).

¹¹⁸ Relativement à certains pays du sud-est asiatique particulièrement, dont les fameux « dragons » constituant la première vague d’industrialisation du sud-est asiatique : la Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong-Kong.

¹¹⁹ En référence à l’analyse de Ricardo selon les avantages comparatifs et au modèle HOS (Heckscher –Ohlin et Samuelson) pour les influences des dotations en facteurs de production dans le commerce extérieur des pays.

Ceci leur permettrait de tirer parti du commerce, et donc de financer leur développement peu importait la nature de leur spécialisation. Cependant la détérioration des termes de l'échange¹²⁰ dans les années 80 et le dualisme¹²¹ économique qui frappent certains pays sous-développés vont porter un bémol à l'élan développé autour des thèses libérales du développement.

Certaines critiques considèrent aussi que cette description du développement ne saurait être directement transposée aux pays en voie de développement qui connaissent des environnements économiques, sociologiques et commerciaux différents de ceux des pays occidentaux. L'analyse structuraliste développée par R. Prebisch et H. Singer en Amérique latine montre de ce fait que la division internationale du travail – et des processus productifs – à l'échelle planétaire favorise la polarisation du monde, en un centre (les pays riches et industrialisés) qui domine la périphérie (les pays pauvres); les pays du centre connaissent une maturité technologique et orientent les pays périphériques vers l'exportation exclusive de matières premières mal rémunérées à destination des industries du centre. La détérioration des termes de l'échange aidant, la relation de dépendance ne peut que se renforcer. Les « dépendantistes »¹²², quant à eux, considèrent également que les PVD subissent des rapports économiques et commerciaux inégaux avec les pays déjà développés, qui les maintiennent dans une sorte de dépendance vis-à-vis de ces derniers. Ils proposent donc la promotion d'un développement « autocentré » qui soit marqué par une rupture non-capitaliste avec le centre et la consolidation du marché économique intérieur. L'Etat étant au centre de cette approche.

La crise de la dette des années 80 marque à ce propos un tournant décisif, relativement à l'évaluation des politiques et stratégies de développement mises en place dans les PED à partir de la seconde moitié du XX^{ème} siècle. Les différentes structures économiques et sociales des PED ont soit été des obstacles à leur développement, soit des outils déterminants dans l'émergence économique. Les NPI (Nouveaux Pays Industrialisés), dans la définition des stratégies locales de développement, ont réussi à propulser leurs économies grâce à la productivité et à l'intégration technologique inhérentes aux activités industrielles ; ils ont aussi pu augmenter les revenus des populations à travers un savant mélange d'interventionnisme étatique et d'exportations à forte valeur ajoutée. La stimulation des dynamiques financière et industrielle internes a rendu ces pays moins dépendants des financements externes, alors que d'autres pays (tels que les pays d'Afrique subsaharienne) se sont spécialisés dans l'exportation de matières premières faiblement

¹²⁰ Termes de l'échange = (Indice des prix à l'exportation / indice des prix à l'importation) * 100

¹²¹ La coexistence d'un secteur économique formel, et d'un autre secteur informel non moins important à l'échelle nationale. Ce dualisme s'exprime aussi par un secteur moderne ou capitaliste, qui permet d'obtenir des gains de productivité alors que de l'autre côté, une économie de subsistance demeure tout en concernant la majeure partie de la population active.

¹²² Dont S. Amin (1973) et E. Arghiri (1972), cités dans l'ouvrage de P. Deubel (2008).

rémunérées et sont restés plus ou moins dépendants des circuits extérieurs de financement public dont ceux des IFI. En clair, il apparaît durant le XXIème siècle, un enchevêtrement entre stratégies et théories de développement, et une succession historique dans la domination des paradigmes développementalistes, (néo)libéraux et ceux plus récents à forts relents institutionnels.

Ces différences fondamentales dans le financement des stratégies nationales de développement des pays sous-développés des années 60, ainsi que l’échec quasi-généralisé des PAS¹²³ recommandées par les Institutions Financières Internationales et sous inspiration doctrinale du Consensus de Washington (CW), ont suscité de nouvelles pistes de réflexion dans les paradigmes du développement ; au-delà de l’approche « *mainstream* » telle qu’elle est portée par les IFI: partenaires financiers des PVD. En effet, après les levées de voix contre le Consensus de Washington et son corollaire de politiques néolibérales « d’ajustement » court-termiste dans les PVD, les IFI et le monde académique ont emprunté la voie de l’explication institutionnelle afin de percer le mystère des inégalités allant crescendo, entre les pays industrialisés et ceux considérés comme les plus pauvres. Cependant, pendant que la banque mondiale insistait sur la bonne gouvernance, la démocratie aux effluves occidentales et les institutions facilitant le libre et bon fonctionnement du marché tels qu’une justice autonome et efficace, d’autres voix particulièrement hétérodoxes se faisaient entendre : à titre illustratif, D. Rodrik (2008) évoquait dans son argumentaire les « *second best institutions* », à savoir celles qui prennent essentiellement en compte les spécificités de l’économie locale et les antécédents des pouvoirs publics en termes d’erreurs stratégiques, sans tomber dans la standardisation des « *best practices* » et « *best institutions* » efficaces en tout temps et en tout lieu, telles qu’elles sont prônées par les IFI.

Ainsi, un défi se pose dans les PVD en termes de choix stratégiques, institutionnels voire organisationnels pour enfin sortir de la trappe de la pauvreté structurelle et assurer le développement économique. A notre sens, et en référence aux travaux pionniers de Gerschenkron sur le rôle des banques dans l’industrialisation tardive, la problématique du financement de l’économie permet de redécouvrir les aspects institutionnels des principaux paradigmes les plus récents du développement, en repenser le rôle des principaux acteurs institutionnels, et surtout de réconcilier l’économie informelle – plutôt importante – dans les PVD au secteur moderne et formalisé de leurs zones urbaines ; et ce par des innovations institutionnelles de financement. En effet, concernant le financement des économies des pays subsahariens, notamment ceux de la zone UEMOA, le constat est poignant : les banques de développement font généralement faillite suite à la crise de la dette des années 80, le secteur bancaire est profondément réformé au profit de l’actionnariat privé , cependant l’économie continue plus ou moins de stagner avec un dualisme économique et financier

¹²³ Les Politiques d’Ajustement Structurel.

manifeste : les banques ne couvrent qu’environ 10 % de la population active, tandis que l’économie informelle de l’autre côté représente près de 60 % du PIB de ces pays ; elle subsiste voire se perpétue dans ces économies sans possibilité véritable de connexion avec les circuits formels de financement bancaire.

Dans ce chapitre, sachant que le secteur bancaire reste l’outil privilégié de financement pour les économies en développement dont celles de la zone UEMOA¹²⁴, nous essayons de reconstruire un cadre théorique relativement à l’apport des banques dans le développement, afin de l’adapter aux contextes économique, social, voire institutionnel de ces pays. Celui-ci permettra d’actualiser et de « contextualiser » l’enseignement central de Gerschenkron sur le rôle des banques dans le développement par l’industrialisation, et le caractère innovant de l’organisation institutionnelle qui sous-tend cette transformation structurelle, économique voire sociologique. Par ailleurs, vu la place prépondérante de l’économie informelle dans ces pays, il importe pour nous de saisir le rôle que peuvent jouer les institutions de microcrédit qui s’y sont spécialisées, relativement à l’intégration financière et économique de ces agents informels habituellement exclus du tissu productif formel de leurs pays. Un secteur de la microfinance qui peut à moyen et long terme, grâce au processus d’upgrading¹²⁵ ou de connexion (« linkage ») officielle au secteur bancaire classique, occuper une place beaucoup plus structurée dans le financement des activités économiques des pays de la zone UEMOA ; qu’elles soient formelles ou informelles, et urbaines ou rurales. Et ce, en renforçant la dynamique macroéconomique d’industrialisation progressive, et d’amélioration des agrégats économiques (intérieurs et extérieurs). A toutes fins utiles, il convient de préciser que dans notre approche, deux (2) dynamiques de développement sont complémentaires voire indissociables : celle à orientation macroéconomique, dite « par le haut » fondée sur des critères et agrégats économiques liés à l’industrialisation ; et la seconde dite « par le bas » qu’on peut qualifier de « microéconomique » parce qu’elle vise la résorption de l’économie informelle à travers la (les) complémentarité(s) institutionnelle(s) entre les banques et les IMF, voire entre la puissance publique et les forces privées du marché et entre les secteurs formel et informel. C’est cette seconde dynamique qui est traitée dans la contextualisation à l’économie informelle de la théorie bancaire de Gerschenkron, tandis que l’approche du développement par le haut est analysée dans la première partie du chapitre à travers les caractéristiques macroéconomiques et bancaires du développement par l’industrialisation. Le traitement simultané de ces deux(2) dynamiques de développement permet d’en montrer la cohérence d’ensemble dans le contexte institutionnel de certains PVD.

¹²⁴ Le développement des marchés financiers et boursiers est considéré dans notre approche comme un renforcement des capacités du secteur bancaire, voire un approfondissement financier conditionné par le secteur bancaire bien que des acteurs non bancaires animent en partie ces marchés financiers « élargis ».

¹²⁵ Upgrading qui signifie littéralement « transformation par le haut » est considéré comme le processus de développement d’une Institution de Microfinance qui réussit au fil des années à se transformer en véritable établissement bancaire, tout en conservant (partiellement) sa spécialisation microfinancière.

La suite de ce chapitre se présente comme suit. La première partie présente les travaux fondateurs de Gurley et Shaw sur les aspects financiers du développement économique, et elle introduit un certain prolongement financier de l’approche linéaire de la croissance chez Rostow à laquelle est généralement opposée celle de l’industrialisation tardive de Gerschenkron dans la littérature économique. La seconde partie présente les spécificités bancaires, historiques et institutionnelles de la théorie d’industrialisation tardive de Gerschenkron ; puis, dans la troisième partie et quatrième partie de ce chapitre, cette approche bancaire de Gerschenkron est réinterprétée respectivement dans le cadre du développement du sud-est asiatique (J. S. Shin, 2002) et à partir d’un modèle théorique « big push » axé sur les banques (Da Rin et Hellmann, 2001). Enfin, ce chapitre se termine à sa cinquième partie par l’approche du développement dite « par le bas » : une contextualisation ouest-africaine de la théorie bancaire de Gerschenkron qui intègre le financement du secteur économique informel dont la taille est importante dans ces PVD, en complément de l’approche dite « par le haut » initialement axée sur les aspects macroéconomiques du développement par l’industrialisation. Les caractéristiques de l’informel ouest-africain, la structure dualiste des systèmes financiers des PVD, la théorisation du secteur financier informel (par les néostructuralistes) et des pistes de résorption de l’informel dans une perspective financière Gerschenkronienne y sont étudiées.

I- Des travaux de Gurley et Shaw (1955) aux implications bancaires de l’approche linéaire de Rostow

L’approche du développement, ou du rattrapage économique par l’industrialisation tardive, de Gerschenkron (1962) a émergé dans un contexte historique précis. En effet, elle est très souvent présentée en contre-argument de l’approche linéaire de la croissance économique chez Rostow, qui est censée être autonome et essentiellement le fait des forces du marché; contrairement à Gerschenkron qui met en relief le pouvoir de coordination des gouvernements et l’importance de la stratégie publique de développement. Cependant, du moment où nous nous intéressons aux aspects financiers du développement économique, notre point de départ ne devrait pas être l’analyse de Rostow mais plutôt celles de Gurley et Shaw (1955, 1960, 1967) sur l’impact décisif qu’a l’intermédiation financière sur la croissance économique à long terme. Ces travaux se distinguent de ceux de Keynes relativement à la préférence de court-terme pour la liquidité, ou de Fischer par rapport à son équation quantitativiste de la monnaie et son impact sur la production réelle, ou encore des enseignements de Schumpeter sur le rôle de la finance dans la promotion de l’innovation. Cette spécificité des travaux de Gurley et Shaw apparaît notamment dans la distinction faite

entre finances directe et indirecte, dans la modélisation « plus poussée »¹²⁶ du rôle des institutions financières non monétaires pour la transformation de l'épargne en investissements, et aussi par la prise en compte des intermédiaires financiers non bancaires (IFNB) dans la détermination optimale de l'offre de monnaie nécessaire au financement de la croissance économique.

I-1- Les travaux fondateurs de Gurley et Shaw sur les aspects financiers du développement

I-1-a- Les apports centraux de Gurley et Shaw (1955)

Ces auteurs sont considérés comme les précurseurs d'une théorie élaborée et détaillée de l'intermédiation financière, mettant ainsi en exergue le rôle des banques et des IFNB dans la collecte de l'épargne et son allocation optimale vers les investissements qui maintiennent un niveau soutenu de croissance économique, à moyen et long terme. Ainsi, les banques sont considérées comme actrices de la finance « indirecte » : celle de l'intermédiation de bilan, consistant à collecter les épargnes des uns pour les allouer aux besoins de financement (investissements – consommation) des autres. La banque étant donc l'intermédiaire entre l'épargnant - dont elle acquiert les fonds par émission indirecte de titres (secondaires) ou par ses services de dépôts - et l'emprunteur qui acquiert des titres primaires pour financer son investissement (entreprises) ou sa consommation (ménages).

D'un autre côté, les IFNB – les marchés financiers et boursiers – procèdent à des opérations de finance directe dans la mesure où l'intermédiation est « passive ». En effet, les agents à capacité de financement échangent (presque) directement des titres de dette avec les agents à besoin de financement, sur le marché financier et/ou boursier. L'IFNB assure la mise en contact entre les 2 types d'acteurs sans pour autant endosser elle-même la créance ou la dette de l'un des deux cocontractants.

Gurley et Shaw (1955) suggèrent par ailleurs que le développement économique est très souvent traité sous l'angle de « *la richesse, de l'emploi, de la production agrégée et du revenu* » sans pour autant s'intéresser suffisamment aux conditions de financement de ce processus de transformation structurelle des économies en retard. Ils décident donc de modéliser le rôle des institutions et intermédiaires financiers dans la « *transmission des fonds prêtables entre les unités de production et de consommation* », ils y incluent des adaptations des théories conventionnelles du revenu, de l'intérêt et de la monnaie afin de mieux saisir les interactions entre le secteur financier et le développement économique. Dans cet ouvrage, les auteurs s'opposent à l'égalité développée dans l'équation quantitativiste de la monnaie de Fischer : $MV=PQ$,

¹²⁶ Cf. A. Simond (1969).

notamment à propos de la vélocité de la monnaie¹²⁷, mais développent une critique plus virulente des apports de Keynes sur la préférence pour la liquidité de court terme. Nous verrons celle-ci plus en détails dans la sous-section qui suit.

I-1-b- La réfutation du modèle keynésien et de ses hypothèses financières

Relativement aux travaux de Keynes, Gurley et Shaw (1955) s'attaquent principalement à la préférence pour la liquidité dans le court terme, mais aussi à l'existence systématique d'une trappe à liquidité et à la capacité des taux d'intérêt à s'ajuster automatiquement aux variations de l'offre et de la demande de fonds prêtables. En effet, les auteurs jugent le modèle financier keynésien de court terme comme étant inadéquat pour expliquer la croissance optimale de l'offre de monnaie, relativement à celles de la production agrégée et du revenu. Ils insistent à ce propos sur les frictions et les imperfections des marchés monétaires qui retardent voire empêchent l'ajustement de l'offre de monnaie à la demande de financement des agents économiques. Selon eux, les principaux facteurs financiers influençant la croissance de l'offre de monnaie nécessaire au financement du développement économique sont : le revenu disponible, la part des titres à maturité longue sur le marché financier et les proportions relatives des dépenses¹²⁸ financées par les intermédiaires bancaires et les IFNB (marchés financiers).

Ensuite, comme autre argument de réfutation des thèses financières keynésiennes, les auteurs constatent que l'organisation des marchés bancaires tend à se concentrer autour d'intermédiaires « *peu nombreux et assez larges* », dont le pouvoir de marché favorise le rationnement du capital productif disponible (le crédit) à des taux d'intérêts plus ou moins stables, a priori favorables aux banques et de facto moins erratiques. Ce pouvoir de marché des banques se trouve donc renforcé lorsque l'excès de liquidité bancaire vient biaiser les Opérations d'*Open Market* (OMO) et les variations périodiques de taux directeurs par la banque centrale. Par ailleurs, l'hypothèse keynésienne de préférence absolue pour la liquidité dite des « *taux zéro* » tend à se raréfier dans la réalité au regard des besoins incompressibles d'épargne et de financement dans l'économie réelle; qu'ils soient publics ou privés, et surtout en dehors des conjonctures extrêmes de crises financières très souvent inhérentes à l'éclatement de bulles spéculatives durant ces dernières décennies.

En conclusion, on retient que les intermédiaires bancaires interagissent dans un environnement bancaire plutôt oligopolistique qui limite les ajustements systématiques de l'offre à la demande et la préférence absolue pour la liquidité¹²⁹, tout en mettant en relief les avantages conférés par leur pouvoir de marché en termes de profits et de biais des impulsions périodiques de politique monétaire de la banque centrale. Dans

¹²⁷ Pour plus de détails, voir Gurley et Shaw (1955), pp. 19-20

¹²⁸ D'investissement ou de consommation

¹²⁹ En effet, sur le marché oligopolistique, les taux sont à un niveau attractif pour l'épargne locale ou étrangère et atteignent assez rarement le niveau « *plancher* ».

un contexte de sous-développement, ce pouvoir de marché des banques de second rang doit être contourné par des mesures d'intervention directe et coercitive afin que les actifs financiers disponibles (liquidité) et potentiels (crédit) soient efficacement canalisés vers le financement du développement. Gurley et Shaw avancent aussi l'idée que l'offre de monnaie doit croître à un certain rythme à moyen et long terme afin que le financement du développement économique soit effectif ; néanmoins, le revenu national annuellement disponible ne peut à lui seul assurer cette fonction de financement, d'où le recours à une offre d'actifs financiers dont la croissance doit être plus que proportionnelle à celle du PIB et du revenu (Gurley et Shaw, 1967). Bien que Keynes n'ait pas lui-même émis cette hypothèse du recours intensif aux actifs financiers pour une croissance économique plus soutenue, il apparaît que certains postkeynésiens emboitent le pas à Gurley et Shaw sur cet aspect du financement du développement.

I-1-c- Les récentes similitudes postkeynésiennes relativement à la stimulation financière du développement

Le recours intensif et croissant aux actifs financiers pour maintenir à moyen et long terme le rythme de la croissance économique n'est pas seulement le fait des travaux de Gurley et Shaw (1955,1960, 1967). Des auteurs comme Goldsmith (1969) et Hicks (1969) traitent également du « *lien positif entre la finance et la croissance* » (J. Eggoh, 2010), cependant l'effet causal des actifs financiers sur la croissance économique à long terme est beaucoup plus mis en exergue par les travaux postkeynésiens, dont E. Cottin-Euziol (2013) en fait un exposé détaillé dans sa thèse.

En effet, selon l'auteur, la demande induite par les revenus générés par la production agrégée peut être significativement inférieure à la valeur de la production, et a posteriori causer intrinsèquement une baisse graduelle et séquentielle de la demande effective des entreprises, de la production et donc de la croissance économique; d'où l'importance de la croissance plus que proportionnelle des actifs financiers (dont le crédit) par rapport aux taux de croissance du PIB et du revenu national. Trois raisons sont avancées par l'auteur pour expliquer l'infériorité de la demande induite (en $t+1$) par les revenus de la production (en t) en économie fermée: le remboursement des dettes passées à partir des revenus récemment constitués par les agents économiques qui détruit de facto de la monnaie sans produire de richesse ; ensuite, le fait que la charge financière des coûts de production et la dépense des profits passés altèrent la constance des profits annuels ; et enfin la propension des ménages et des entreprises à épargner ou provisionner une partie de leurs revenus. En économie ouverte, et spécifiquement dans les PVD, on peut également noter les fuites financières vers l'extérieur, relativement au rapatriement des bénéfices dans le « reflux financier » des IDE, ou au remboursement des dettes privées et publiques, et aux pressions liées au change.

Au niveau de la demande et de l’investissement publics, il apparaît que les dépenses des gouvernements sont antérieures à la constitution des recettes, comme cela est le cas pour les entreprises ; d’où le recours justifié aux actifs financiers nationaux (de préférence) ou internationaux afin de faire face aux besoins d’investissement de la stratégie de développement, sans pour autant se soucier à court terme du sacro-saint équilibre budgétaire selon des principes de finance saine (Bougrine et Seccareccia, 2003). En clair, se limiter aux contraintes « équilibristes » et court-termistes du budget public peut freiner la dynamique à moyen et long terme du développement en termes de financements des projets stratégiques, de résorption du chômage et des pressions inflationnistes liées à des insuffisances sectorielles de l’offre ; comme c’est le cas dans bon nombre de PVD¹³⁰. Dans de telles circonstances, des indicateurs comme le taux d’intérêt moyen des emprunts publics internationaux, le ratio dette publique/PIB et le taux de croissance du PIB doivent servir d’instrument pour jauger la capacité d’emprunt des gouvernements sur les marchés financiers locaux et internationaux.

Enfin, il apparaît que « *l’injection monétaire* » sous formes de crédits bancaires privés et d’endettement public peut combler les décalages entre la production, la demande globale et les revenus qu’elles induisent, cependant les remboursements futurs induits par cette injection monétaire vont nécessiter un recours plus important aux actifs financiers pour maintenir le rythme de la croissance économique, et rendre possible le développement (E. Cottin-Euziol, 2013). L’importance des revenus futurs et l’approfondissement financier qui s’en suit vont donc permettre de relativiser la pression interne inhérente aux recours aux intermédiaires bancaires locaux, et à l’endettement extérieur qui s’avère plus difficile à négocier que la dette intérieure.

Après avoir présenté et exploité les travaux fondateurs de Gurley et Shaw (1955, 1960, 1967) sur l’impact de l’intermédiation bancaire dans le développement, il convient de se recentrer sur l’approche Gerschenkronienne du financement du développement. Ce dernier défend l’idée que des investissements catalytiques doivent être coordonnés par les pouvoirs publics selon une stratégie spécifique pour mener au développement économique, sans toutefois nuire à la modernisation du secteur privé. Gerschenkron a bâti son argumentaire en contredisant l’approche linéaire et a priori autonome de Rostow, dans laquelle les forces du marché permettent de passer progressivement les cinq(5) étapes de la croissance économique. Aussi note-t-on que dans la littérature sur le développement économique, l’approche de Gerschenkron est systématiquement opposée à celle de Rostow relativement aux différences institutionnelles (Etat/ Marché), financières (banques) et temporelles (rattrapage accéléré/processus autonome) qui les caractérisent. Même si Rostow n’a pas explicitement exposé les aspects financiers de son approche linéaire de la croissance, il nous paraît utile d’en élucider d’éventuelles caractéristiques bancaires aux différentes étapes de croissance

¹³⁰ Voir les secteurs du logement, du transport, de la production agricole et du financement.

qui s'appliqueraient de nos jours aux PVD ; avant d'aborder plus en détails les travaux de Gerschenkron dans leurs aspects financiers et dans des contextes institutionnels différents.

I-2- Les implications bancaires de l'approche de Rostow pour les PVD

Revenant aux 5 étapes de la croissance chez Rostow, nous pouvons situer les PVD entre les trois premières étapes, que sont successivement la société traditionnelle, la phase préparatoire au démarrage, et le démarrage lui-même (take-off). Les deux dernières étapes que sont la maturité et l'ère de la consommation de masse n'étant pas encore atteintes par la (quasi) totalité des PVD, dont les pays de l'UEMOA font partie. Ainsi, dans un tel enchaînement d'étapes de développement, quelle peut être la place que prennent les banques dans le tissu économique ? Sont-elles passives et tributaires des demandes sélectives de crédit des agents économiques les plus en vue, de l'Etat et ses administrations en particulier ? Ou vont-elles chercher avec plus d'agressivité commerciale les opportunités de financement là où elles se trouvent, s'adaptant ainsi aux spécificités socio-économiques, ou sociologiques du territoire dans lequel ces banques exercent ?

I-2-a- Les aspects bancaires de la « société traditionnelle »

La première phase, qualifiée de « société traditionnelle » est particulièrement marquée par une économie essentiellement agricole. Certaines transformations économiques y ont lieu mais à un rythme plutôt lent, où la productivité se trouve limitée par le faible niveau des avancées technologiques dans les structures productives. D'un point de vue social, on assiste à une certaine inertie dans le sens où les structures sont plus ou moins figées : les populations les plus pauvres arrivent difficilement à sortir de la trappe de la pauvreté, tandis que les plus riches conservent leurs privilèges. Dans certains cas, quelques industries de transformation ont pu se mettre en place pour suppléer l'économie agricole traditionnelle, cependant cela s'est produit sans véritable planification étatique. Il est donc difficile à un tel stade de la croissance linéaire de Rostow d'attribuer un rôle particulier aux banques, qui ne peuvent qu'être des structures de financement reposant sur une autorité potentiellement coloniale, ou des institutions héritées d'un tel passé après l'accès à l'indépendance politique. En Afrique subsaharienne, et particulièrement dans l'UEMOA, même après les années 60 caractéristiques des « aurores » des indépendances politiques, ces économies sont restées fortement rattachées aux besoins d'importations de matières premières de l'ex-puissance coloniale ; peu de pays ayant réussi à construire des trajectoires diamétralement opposées des décennies plus tard. Même lorsque des politiques de développement ont été établies et mises en œuvre par ces pays nouvellement indépendants, celles-ci se sont heurtées aux fluctuations souvent négatives des cours des matières premières exportées, et surtout à la rudesse de la crise de la dette des années 80 dans les pays en voie de développement.

Dans une telle société traditionnelle, les banques assureraient donc essentiellement une fonction de financement des activités agricoles ou extractives que l'ex-métropole coloniale a implantées, voire un simple rôle d'intermédiaire dans l'exécution des transactions financières locales ou internationales ; le financement des quelques industries naissantes serait résiduel, et peu significatif pour causer des effets d'entraînement sur l'amélioration des structures productives locales. La structure actionnariale des banques serait donc fortement coloniale, et liée essentiellement aux filiales bancaires de la métropole. Dans ce contexte, la posture des banques s'avère plutôt passive, vis-à-vis des défis et des priorités nationales en termes d'investissement, de croissance et de développement économiques.

I-2-b- La phase préparatoire et les conditions du décollage économique

La seconde étape de croissance selon Rostow (1960), c'est-à-dire la phase des conditions préalables au démarrage économique, représente la période cruciale dans laquelle toute nation doit construire le modèle qui lui sied le mieux pour se développer et se faire une place de choix dans le commerce international. C'est dans celle-ci que des transformations majeures commencent à se faire de telle sorte que l'économie s'engage durablement dans l'intégration technologique des activités agricoles et industrielles ; en clair, dans la modernisation des processus productifs. L'internalisation progressive des marchés, l'adaptation du système éducatif aux exigences modernes de l'économie, et le renforcement de la concurrence impulsent des dynamiques nouvelles qui enrichissent les marchés nationaux d'un nouveau type d'acteurs : les entrepreneurs. Rostow les considère comme « *de nouveaux types d'hommes animés de l'esprit d'entreprise (...) décidés à mobiliser l'épargne et à prendre des risques pour obtenir des profits ou moderniser le pays* ». Selon l'auteur, durant cette phase, la croissance économique devient l'outil privilégié par lequel le pays garantit à ses citoyens des profits privés qui vont de pair avec l'intérêt général, une puissance croissante vis-à-vis des autres pays et un avenir plus sécurisant pour les générations futures.

D'une part, l'ampleur de cette initiative privée et l'effectivité de sa collaboration avec le secteur public contribuent au succès de la mise en place des conditions préalables au démarrage économique. Des résultats mitigés peuvent être obtenus si la sphère économique privée tente de se développer, sans que cela ne soit intégré dans une stratégie locale de développement que les pouvoirs publics doivent mettre en place et porter à bout de bras, en termes de financement et surtout de coordination. C'est dans cette optique que, d'autre part, le secteur bancaire doit occuper une place non négligeable relativement à l'avènement des conditions préparatoires au décollage économique du pays. En effet, en vue de soutenir la hausse des investissements¹³¹ et l'amélioration des « volumes et produits » commerciaux échangés avec

¹³¹ Ces investissements peuvent être d'ordre public, relativement aux infrastructures économiques de base telles que les routes, les chemins de fer, les télécommunications ou des sociétés parapubliques consacrées à des secteurs

l'extérieur, des banques et autres institutions de collecte de l'épargne nationale doivent être créées afin de mieux l'orienter vers les projets matérialisés par la nouvelle catégorie d'entrepreneurs, dont nous avons parlé dans le paragraphe ci-dessus. Aussi, l'Etat doit-il être en mesure de bénéficier d'une large offre bancaire de crédit dans sa volonté de doter le pays en infrastructures et en firmes (para)publiques qui contribueraient au décollage futur de l'économie nationale; à moins qu'il oriente expressément certaines banques à actionnariat majoritairement public vers les secteurs stratégiques du développement.

Cette alliance « public/privé » est plus que capitale pour un pays qui désire se développer, car elle fait correspondre une stratégie nationale de développement pilotée par les pouvoirs publics à une force croissante d'entrepreneurs qui sont disposés à prendre des risques en vue d'enregistrer des profits et moderniser de facto le pays. L'Etat peut donc logiquement créer dans un tel contexte les conditions institutionnelles, réglementaires et incitatives¹³² afin que les banques y jouent pleinement leur rôle d'intermédiation entre collecte de l'épargne et offre de crédit pour le financement de l'investissement. Il est vrai que Rostow considère que les mutations se font à un rythme modéré dans la deuxième phase, et à un rythme plus soutenu dans la phase ultérieure du démarrage selon l'observation qu'il a faite des modèles anglais, français, Allemand ou Etatsunien dont il s'est historiquement inspiré ; cependant les pays actuellement en situation de retard économique peuvent se transformer à un rythme beaucoup plus rapide en fonction de la qualité de leur stratégie de développement. La phase de démarrage pourra être cumulée à celle des conditions préparatoires, dans la mesure où le pays pourra accélérer son industrialisation grâce à des institutions bancaires solides, augmenter durablement et significativement les revenus moyens des populations et se doter d'infrastructures de base modernes en l'espace de quelques décennies ; tel que ce fut le cas dans certains pays asiatiques comme la Corée du Sud, Taiwan ou Singapour. Les contraintes temporelles évoquées par Rostow et inhérentes à chacune des trois étapes de croissance susmentionnées, se trouvent ainsi levées. La linéarité de l'approche de Rostow est supplantée par la stratégie active de rattrapage économique accéléré et les investissements catalytiques (massifs) qui lui sont inhérents : l'approche de Gerschenkron.

d'activité stratégiques. Ils peuvent être aussi privés ; dans ce cas les banques privées et les structures spécialisées doivent être en mesure de fournir des crédits adaptés, en fonction de la typologie de la clientèle qui s'adresse à eux : grandes entreprises, Petites et Moyennes entreprises (PME), entreprises familiales ou rurales. Dans le cas contraire, le démarrage économique tiré par la sphère privée risque d'être astreint par des blocages institutionnels qui n'ont pas suffisamment été traités par les pouvoirs publics, et les banques en second lieu.

¹³² Des mécanismes monétaires, tels qu'une politique privilégiée de refinancement auprès de la banque centrale pour les banques de second rang qui ont une politique expansive et « contrôlée » de crédit , vis-à-vis des secteurs stratégiques définis par les pouvoirs publics. La notion de contrôle fait ici référence aux ratios des créances douteuses et irrécupérables des banques afin de ne pas susciter un phénomène d'aléa moral chez celles qui désireraient obtenir des garanties de refinancement sans analyse sérieuse de leurs risques de crédit.

II- Théorie bancaire originelle de Gerschenkron et acteurs institutionnels

La théorie bancaire du développement de Gerschenkron (1962), dans son acception originelle, s’inscrit dans l’approche dite par le haut dans la mesure où elle vise l’industrialisation, elle privilégie le canal macroéconomique du développement afin que la croissance soutenue et la productivité des firmes puissent se répercuter positivement sur les ressources budgétaires des pouvoirs publics, la rentabilité des firmes, l’emploi et le bien-être de la population par une redistribution efficace des revenus et un processus d’aménagement du territoire en infrastructures de base. Il s’agit donc d’un effet de ruissellement (*trickle-down effect*) des perspectives macroéconomiques optimistes sur le revenu moyen et le niveau de vie des populations. Cette vision du développement est aussi caractérisée par une contrainte externe maîtrisée du fait du dynamisme des secteurs économiques portant le mieux la croissance et de l’intégration efficace dans le commerce international, en tant que « *price maker* »¹³³. Ainsi, cette approche par le haut suggère que le secteur bancaire se trouve dans une position où il assure le financement de la politique nationale de développement, il oriente des investissements massifs et durables vers les secteurs économiques stratégiques à même de créer d’importants effets d’entraînement¹³⁴ sur l’économie locale ; contribuant à moyen et long terme à l’industrialisation progressive du pays. La coordination entre les pouvoirs publics, le secteur bancaire dont les banques à actionnariat public et certaines firmes¹³⁵ reste donc au centre de cette approche.

L’industrialisation apparaît dans cette vision macroéconomique comme une condition incontournable du développement, une nécessité mais en réalité insuffisante compte tenu du creusement des inégalités à l’intérieur des pays développés ou dans les PVD, voire entre les premiers cités et le tiers-monde. L’approche macroéconomique du développement est donc traitée dans l’actualisation asiatique et les discussions théoriques des travaux de Gerschenkron (1962) constituant les premières sous-sections du chapitre, tandis que l’approche « micro » dite par le bas – et complémentaire à celle macroéconomique – est réservée à la contextualisation ouest-africaine de l’approche bancaire de Gerschenkron et à l’intégration de l’économie informelle. Elle se situe en fin de chapitre.

¹³³ Contrairement aux pays pourvoyeurs de matières premières, sans véritable capacité d’influence sur les prix fixés par le marché international.

¹³⁴ Cf. A. Hirschman.

¹³⁵ Des sociétés publiques pionnières et régionales, ou des joint-ventures qui bénéficient de l’expertise technologique provenant de pays déjà industrialisés.

II-1- « Market-led », « state-led » development et l'apport de Gerschenkron

II-1-a- « Market-Led development »

A. Gerschenkron (1962) marque une certaine rupture relativement aux enseignements du développement chez Rostow, qui est perçu comme un processus linéaire de croissance économique ; et plus généralement vis-à-vis de la pensée libérale qui considère qu'un pays engagé dans le commerce international réussirait à passer avec succès les étapes de croissance décrites par Rostow, grâce aux gains en termes d'avantages comparatifs et de spécialisation économique. Ce « *market-led development* » inspiré des travaux théoriques de Smith puis de Ricardo, a ainsi montré ses limites en raison de la non-prise en compte des contraintes quantitatives internes (insuffisance des recettes budgétaires) et externes (balance des paiements - dette publique - taux de change) face aux défis d'investissement local en infrastructures et en ressources humaines capables d'industrialiser le pays. La détérioration des termes de l'échange pénalisant les exportations de matières premières dans lesquelles des PVD se sont spécialisés, le poids de leur dette extérieure publique ainsi que les fluctuations intempestives de change n'ont donc pas pu permettre à ces derniers de s'extirper du cercle vicieux de la pauvreté. L'industrialisation de ces PVD ne peut être « le résultat de la poursuite d'un schéma de production et d'exportations de matières premières en échange de biens manufacturés » (G. Azoulay, 2002).

Par ailleurs, les contraintes qualitatives – telles que la spécificité des institutions locales vis-à-vis de l'approche laissez-fairiste et néolibérale – ont inhibé le succès de la mise en oeuvre des modèles économiques importés. En somme, ce « *market-led development* » attribue des vertus autoréalisatrices au secteur privé, dans sa capacité et dans son autonomie à organiser les sphères productives, industrielles et capitalistiques en vue du développement économique ; alors que les agents économiques privés sont astreints par la garantie de leurs propres intérêts vis-à-vis des risques et des coûts d'opportunité inhérents à l'intérêt national, en termes d'investissements massifs pour assurer le succès du processus d'industrialisation. Le marché s'avère plutôt inefficace dans l'allocation des ressources notamment dans les PVD, la concurrence y est également moins parfaite et cela conforte les rigidités structurelles du sous-développement économique. Dans un tel environnement guidé par des marchés imparfaits et inefficaces, les pouvoirs publics et les institutions de financement ne peuvent continuer à jouer un rôle passif voire secondaire vis-à-vis du développement.

II-1-b- « State-Led development »

D’un autre point de vue, certains auteurs ont proposé un modèle de développement impulsé par l’Etat qui protège les industries naissantes à travers des mesures protectionnistes, et oriente le secteur privé dans une stratégie structurelle de développement dans les phases du décollage économique. Ce « *state-led development* » s’inspire particulièrement des travaux de F. List; ce dernier a explicité le rôle important joué par les Etats lorsqu’il favorise par le protectionnisme l’éclosion d’un tissu industriel local qui performe progressivement jusqu’à atteindre les niveaux de compétitivité des pays déjà développés. Gerschenkron, quant à lui, s’illustre surtout au niveau de l’influence du retard technologique du pays considéré sur la teneur de sa stratégie de rattrapage, et de l’importance des changements institutionnels qui doivent accompagner les améliorations technologiques dans l’économie ; sans oublier le rôle qu’il attribue aux banques dans le financement de cette stratégie d’industrialisation en vue de sortir de la situation des « *economically backward countries* ». Contrairement à Rostow, il considère que les modèles linéaires de développement ne sont plus opérants et qu’un pays économiquement en retard pourraient facilement sauter des étapes dans son processus de développement, c’est-à-dire rattraper seulement en l’espace de quelques décennies les pays les plus industrialisés , et ce en fonction de l’efficacité des stratégies mises en place.

Certains de ses contemporains des années 60 font cas de l’importance de la coordination entre intensité de l’investissement et mobilisation des ressources, sans pour autant identifier clairement le rôle que devraient y jouer les banques: il s’agit notamment des apports de R. Nurske en 1953, ou de P. Rosenstein-Rodan en 1943¹³⁶ à travers son modèle « *big push* » qui met l’accent sur le niveau requis d’investissement pouvant engendrer des gains de productivité dans une économie en développement, tout en permettant une voie d’industrialisation et de développement différente de celles des prédécesseurs. A. Hirschman quant à lui, à travers sa théorie de « la croissance déséquilibrée », focalise son attention sur la nécessité de concentrer et de cibler les investissements sur les secteurs stratégiques de l’économie, afin de générer plus tard des effets d’entraînement sur les autres secteurs dans lesquels le pays est moins doté, voire moins compétitif. Cette « croissance déséquilibrée » d’Albert Hirschman se définit comme une critique de la tendance à appliquer aux PVD les modèles de croissance équilibrée d’Harrod et Domar fondés sur la fonction d’épargne, l’investissement et la productivité du capital ; alors que ces variables ne permettent pas d’identifier les mécanismes-clés qui font « *démarrer et avancer le progrès économique dans un environnement arriéré* »¹³⁷.

¹³⁶ Les apports de ces 2 auteurs ont été résumés par P. Deubel (2008).

¹³⁷ Voir L. Frobert et C. Ferraton (2003), « L’Enquête inachevée : Introduction à l’économie politique d’Albert Hirschman », Presses Universitaires de France

En clair, les approches de Nurske, de Rosenstein-Rodan et de Hirschman rejoignent celle de Gerschenkron, dans la mesure où elles sont « *state led* », c'est-à-dire qu'elles présupposent une planification étatique décisive relativement à la mobilisation des ressources financières (des banques), naturelles¹³⁸ et humaines¹³⁹ disponibles ainsi qu'à l'orientation des investissements (publics et privés) vers les secteurs stratégiques du développement. Les premières phases du décollage économique dans ce genre d'approche du développement mettent en relief le rôle de l'Etat-planificateur et développementaliste; cependant, les plus grandes divergences¹⁴⁰ apparaissent aux niveaux du degré d'implication du secteur privé local dans la stratégie de développement, de la réussite de l'intégration dans le commerce international et du transfert de technologie des pays déjà développés vers les secteurs économiques du PVD considérés comme stratégiques. Les investissements doivent avoir un impact catalytique sur l'économie sous-développée, c'est-à-dire qu'ils doivent transformer significativement les modes de productions locaux; assurant ainsi le passage d'une économie traditionnelle voire archaïque à des secteurs économiques industrialisés. Le secteur dit traditionnel, généralement assimilé au secteur agricole, devrait être élargi à l'économie informelle pour que la modernisation de l'économie locale ne soit pas partielle et limitée. Ainsi, les ressources cachées du secteur traditionnel pourraient aussi bien être valorisées dans les projets d'investissement industriel en raison de la main d'œuvre excédentaire et disponible, que dans l'agro-industrie et la résorption structurelle de l'informel.

Par ailleurs, Gerschenkron autorise une certaine hétérogénéité dans les stratégies de développement et d'industrialisation selon les spécificités nationales. La réponse institutionnelle de rattrapage économique est calibrée en fonction du retard économique du PVD, et même si son approche semble focalisée sur les aspects macroéconomiques à travers l'industrialisation, la description qu'il fait du rôle des banques dans le financement des stratégies de « *late development* » nous paraît capitale.

II-2- Les spécificités de l'approche bancaire de Gerschenkron

La spécificité de l'apport de Gerschenkron se trouve dans la combinaison de facteurs technologiques, financiers (banques universelles) et institutionnels qui contribuent à modifier les rapports sociaux et économiques à l'intérieur des pays sous-développés cherchant à s'industrialiser, et également vis-à-vis des

¹³⁸ Matières premières agricoles, minières et énergies fossiles

¹³⁹ Voir la proposition de Nurske d'orienter la main d'œuvre excédentaire du secteur agricole traditionnel vers les projets d'investissement.

¹⁴⁰ Ces divergences et critères de réussite se sont matérialisés dans l'échec du développementalisme latino-américain, autocentré et sous inspiration théorique structuraliste; et aussi les réussites asiatiques des approches étatiques « *market friendly* » visant des intégrations technologique et commerciale de ces pays dans l'économie mondiale.

autres pays qui composent son environnement économique international. Ainsi, B. Selwyn (2011)¹⁴¹ explique que Gerschenkron établit une relation entre la profondeur du retard économique et la réponse institutionnelle apportée par l'Etat, de telle sorte que plus le retard économique d'un pays est élevé, plus la réponse institutionnelle devrait être profonde et large. Les banques financent activement l'industrialisation, sous contrôle partiel ou total des pouvoirs publics, et occupent une place de choix dans la vision Gerschenkronienne du rattrapage économique. A cet effet, Gerschenkron (1962) lui-même mentionne à la page 44 de son ouvrage intitulé « *Economic Backwardness in Historical Perspective* » que :

*“ The more backward is a country, the more likely its industrialization was to proceed under some organized direction ; depending on the degree of backwardness, the seat of such direction could be found in investment banks, in investment banks acting under the aegis of the state, or in bureaucratic controls. So viewed, the industrial history of Europe appears not as a series of mere repetitions of the ‘first’ industrialization but as an orderly system of **graduated deviations**. ”*

Ces modèles différenciés ou « *graduated deviations* » montrent qu'il est possible de lier la réponse institutionnelle de transformation sociale/sociologique du pays aux financements des institutions bancaires, afin de créer des dynamiques de développement – pas forcément similaires – mais plus renforcées et plus rapides; comparativement à la « *first industrialization* » britannique du modèle Gerschenkronien – qui s'est faite à un rythme plus lent, dans un contexte d'autonomie du marché et de passivité étatique.

De notre point de vue, bien que finançant le processus d'industrialisation selon les secteurs stratégiques définis par l'Etat, les banques peuvent aussi contribuer à raffermir les mutations sociologiques en connectant les acteurs informels au tissu économique formel/administré, et surtout au processus de développement du pays. La théorisation essentiellement macroéconomique de Gerschenkron s'enrichit par conséquent d'une prise en compte de l'économie informelle, afin d'assurer sa résorption et son intégration définitive au secteur formel par le canal direct ou indirect¹⁴² des banques. La dynamique entrepreneuriale, qui est assez largement de nature informelle dans les PVD, et dont Schumpeter évoque également le financement par les banques dans un souci de promotion de l'innovation, s'en trouverait donc stimulée et offrirait de nouvelles perspectives optimistes en complément au « big push » orientation macroéconomique. Il apparaît en conséquence que cette extension de la vision bancaire de Gerschenkron n'en constitue point

¹⁴¹ Dans son article, «Trotsky, Gerschenkron and the political economy of late capitalist development », *Economy and society*, 40:3, 421-450. Egalement disponible à ce lien: <http://dx.doi.org/10.1080/03085147.2011.574425> (vu en Mai 2012)

¹⁴² Le canal indirect suppose des partenariats entre banques et institutions de financement spécialisées dans l'informel (IMF), tandis que le canal direct implique qu'une banque se spécialise partiellement ou totalement dans le financement des agents informels.

une entrave ou une déformation, mais s'inscrit logiquement dans la transformation institutionnelle différenciée – telle que l'autorise l'auteur à travers les «*graduated deviations*» et – dont le but est de briser les liens appauvrissants du dualisme économique dans les PVD, en complément de l'industrialisation progressive de l'économie. Cependant, que dit explicitement Gerschenkron concernant l'apport des banques universelles dans le processus d'industrialisation des pays dont il décrit de façon historique le processus de développement ? Quelles sont les différentes spécificités entre les pays étudiés dans son ouvrage de 1962 ?

II-3- Contextes nationaux, innovations institutionnelles et théorisation bancaire de Gerschenkron

II-3-a- Expériences historiques et nationales

Se référant aux expériences européennes d'industrialisation dont celles de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne et de la Russie qui se sont déroulées dans un climat de compétition économique et militaire, Gerschenkron (1962) met l'accent sur l'importance « de déployer des véhicules institutionnels plus puissants en vue de mobiliser le financement industriel »¹⁴³. Ceux-ci font référence à la taille et aux capacités d'inclusion technologique des nouvelles industries à promouvoir, ainsi qu'à la nature des différentes institutions (dont les banques universelles) qui permettront au pays en situation de retard économique de réussir son développement.

- **L'expérience britannique**

Relativement à la Grande-Bretagne qui a été le précurseur mondiale en termes d'industrialisation, la richesse privée des capitalistes a été le principal moyen de financement, sans que les banques jouent un rôle particulier et déterminant dans ce processus. Les entrepreneurs individuels, qui n'étaient pas forcément structurés en corps de métier ou dotés de capacités éducatives exceptionnelles¹⁴⁴, ont donc joué un rôle central dans le processus d'industrialisation de ce pays.

¹⁴³ Citation extraite de l'ouvrage de H-J Chang (2002), « Kicking away the ladder – Development strategy in historical perspective ».

¹⁴⁴ La technologie utilisée dans le processus d'industrialisation pionnière en Grande-Bretagne est considérée comme primitive (B. Selwyn, 2011)

- **L’expérience française**

Ce pays était dans une situation relative de retard économique vers les années 1830, il a pu s’industrialiser et se développer grâce aux banques qui fournissaient des crédits de long terme aux manufactures et industries lourdes du pays. G. Bazot (2010), s’intéressant à la période 1880 – 1913, met en exergue le rôle particulièrement important qu’ont joué les banques locales/régionales dans le développement de la France, suggérant que les banques universelles étant moins capables d’optimiser l’information reçue des entreprises en termes de rendements financiers. La proximité de ces banques régionales a joué en faveur de l’établissement de relations de confiance entre emprunteurs et prêteurs, et donc favorisé des prêts de long terme pour financer les industries françaises.

- **L’expérience germanique**

L’industrialisation de l’Allemagne, en situation modérée de retard économique en 1870, a été centralisée autour d’un Etat-développeur qui orientait les banques vers le financement des industries, à travers « *la cartellisation et la fusion des entreprises industrielles* » (Gerschenkron, 1962). Ainsi, les banques industrielles ont pu occuper une place nulle part inégalée dans la répartition stratégique des investissements sous la coupole de l’Etat, et dans l’organisation du secteur privé allemand de l’époque par le moyen des prises de participation dans les entreprises.

- **L’expérience russe**

En Russie par contre, le retard économique des années 80 du XIXème siècle est considéré comme extrême par Gerschenkron ; les banques y ont été reléguées à un rôle second de simple intermédiaire dans la mesure où l’Etat se chargeait directement de faire les investissements industriels à grande échelle dans une perspective de renforcement de la puissance militaire du pays, sans que l’économie ne puisse permettre l’émergence d’une classe privée d’entrepreneurs, comme ce fut le cas en Allemagne et en France.

En résumé, on retient que l’industrialisation pionnière de la Grande-Bretagne reposait sur tissu d’entrepreneurs peu organisés mais dynamiques, celle de l’Allemagne est activement menée par les banques universelles qui interviennent dans l’économie, sous l’égide de l’Etat ; Idem pour l’industrialisation française dans laquelle les banques ont été actives alors qu’en Russie, l’industrialisation est essentiellement militarisée et effective grâce à l’intervention directe de l’Etat dans la mobilisation des ressources financières.

Le tableau suivant résume les spécificités institutionnelles et historiques des processus d’industrialisation dans le modèle historique Gerschenkronien de rattrapage économique.

Tableau 2.1 : Succession historique et diversité institutionnelle des processus d’industrialisation selon Gerschenkron

PAYS ETUDIE	Période de décollage industriel	Principaux acteurs institutionnels	Particularités nationales
GRANDE BRETAGNE	Années 1780	Entrepreneurs individuels (Absence de l’Etat)	-Pays pionnier -Rôle marginal des banques -Succès de l’industrialisation
FRANCE	Années 1830	Banques (régionales) + Firmes industrielles + Etat planificateur	- Retard économique modéré - Succès de l’industrialisation tardive
ALLEMAGNE	Années 1870	Banques (universelles) + Firmes industrielles + Etat planificateur	- Retard économique modéré - Succès de l’industrialisation tardive
RUSSIE	Années 1880	Etat russe prépondérant + banques + Firmes industrielles publiques	- Forte orientation publique et militaire - Echec de la stratégie russe

Source : Auteur, à partir de B. Selwyn (2011) et G. Bazot (2010)

II-3-b- Deux (2) situations extrêmes : l’échec russe et la réussite allemande

Selon Gerschenkron, la culture communiste de la Russie – à cette époque – n’avait pas permis la montée en puissance d’un secteur privé efficace dans lequel les banques occuperaient une posture décisive par leurs financements. Ce qui explique donc le fait l’Etat russe ait lui-même élaboré et mis en œuvre la stratégie d’industrialisation et de développement du pays, dans une perspective essentiellement militaire. Ce modèle russe s’est soldé par un échec retentissant dans la seconde moitié du XXème siècle, et a dû être reformé selon des caractéristiques beaucoup plus capitalistes que communistes. Selon Selwyn (2011), et dans une approche trotskyste du développement inégal et combiné, la Russie a payé le prix « de son intime implication dans les manœuvres géopolitiques des grandes puissances du contexte de la seconde guerre mondiale » ; générant ainsi des tensions sociales domestiques, un impact négatif de ses alliances militaires et un échec de sa stratégie de développement.

A l’opposé du cas russe, la spécificité de l’histoire de l’industrialisation de l’Allemagne et le rôle important joué par les banques universelles dans son financement, attirent à bien des égards notre attention. En effet,

ce pays est souvent cité comme le meilleur exemple de développement tiré par les banques et selon M. Da Rin et T. Hellmann¹⁴⁵(2001), ce secteur bancaire allemand qui a joué un rôle déterminant dans le développement industriel était constitué de banques combinant des activités de banques commerciales et d’investissement ; celles-ci étaient connues sous le nom de «*Kreditbanken*». Le marché local était également organisé autour de grands groupes bancaires, les «*Grossbanken*», qui dominaient plusieurs banques à vocation régionale «*Provinzbanken* » dans le but de conserver leur position de leader et surtout de mieux soutenir la croissance économique ; fondée à cette époque sur le processus d’industrialisation. Ainsi, la centralisation du financement bancaire dépendait de ces grands groupes qui maîtrisaient le marché du crédit industriel, sans que les banques régionales ne puissent véritablement leur mener une concurrence sur cette niche. Ces dernières contribuaient pour leur part au dynamisme du tissu économique en général, à travers la création de nouvelles firmes. Les banques universelles allemandes avaient pour habitude de prendre des participations dans les firmes qu’elles finançaient, de telle sorte que les pertes conjoncturelles qui pouvaient subvenir dans le cycle de vie des entreprises, ne gênaient pas le maintien à moyen et long termes de leurs financements. Ainsi, ces banques disposaient d’informations privilégiées relativement aux entreprises, et pouvaient donc impacter de manière significative leurs politiques d’investissement, tout en étant en partie les cautions des nouvelles demandes de financement bancaire. Cette étroitesse des flux d’informations entre les banques et les firmes a donc favorisé la canalisation des fonds disponibles vers les projets industriels et économiques les plus prometteurs.

En conclusion, des échecs dans la stratégie d’industrialisation tardive ne sont pas à exclure, nonobstant l’impact normatif et catalytique des banques sur la FBCF et le processus d’industrialisation. Des événements historiques ponctuels tels que les aventures militaires de la Russie et ses effets sur la stabilité sociale interne, des choix inopportuns de secteurs économiques stratégiques comme dans l’Italie du XIX^{ième} siècle ou la proximité géographique asphyxiante d’un pays déjà industrialisé¹⁴⁶, peuvent constituer des barrières à l’industrialisation de certains PVD (Selwyn, 2011). Cependant, il importe pour nous d’analyser dans quelles conditions ce modèle de financement bancaire du développement peut-il être discuté de nos jours, surtout que les rapports et contextes économiques du XIX^{ième} ne sont plus les mêmes relativement à la nouvelle « cartographie » de l’économie mondiale. En effet, les pressions des partenaires financiers au développement – les IFI – limitent fortement les interventions publiques et directes dans l’orientation de la politique de crédits des banques, en raison de la prééminence de l’idéologie (néo)libérale qui encense les vertus de l’initiative privée et de la liberté économique. En Afrique subsaharienne par exemple, les échecs

¹⁴⁵ Marco Da Rin et Thomas Hellmann (2001), « Bank as catalysts of industrialization », *Journal of Financial Intermediation* 11, 366-397.

¹⁴⁶ Selwyn (2011) évoque l’expérience danoise de spécialisation dans l’agriculture d’exportation, en raison des pressions exercées l’éclosion d’industries locales par le vaste marché industriel d’un pays voisin comme l’Angleterre.

bancaires des années 80 et 90 ont résolument consacré le diktat des recommandations des institutions de Bretton Woods, en matière de privatisation et de libéralisation tous azimuts. De plus, dans les marchés bancaires nationaux, la structure actionnariale se trouve assez diversifiée, avec de fortes représentations étrangères et privées ; d’où la difficulté pour les pouvoirs publics d’orienter les banques vers un horizon qui pourrait être relativement éloigné de celui défini par leurs actionnaires majoritaires.

Notre objectif dans les sous-sections qui suivent est de mettre en relief quelques-unes de ces nouvelles approches théoriques inspirées de la théorie bancaire de Gerschenkron (1962), dont d’une part celles déjà élaborées : les travaux de J-S Shin (2002) expliquant l’industrialisation des pays de l’Asie à travers le modèle originel de Gerschenkron ; et ceux de M. Da Rin et de T. Hellmann (2001) qui tentent de redéfinir les conditions sous lesquelles les banques peuvent jouer le rôle d’impulsion dans l’industrialisation et le développement d’un pays ; et ce, grâce à un modèle bancaire « *big push* » inspiré du modèle originel de Rosenstein-Rodan. D’autre part, nous contextualisons l’approche bancaire de Gerschenkron en l’adaptant à l’important secteur informel des PVD de la zone ouest-africaine, à travers la justification d’une complémentarité institutionnelle multiforme entre les banques et les institutions spécialisées dans le financement de l’informel.

III- Développement du sud-est asiatique et contextualisation de la théorie bancaire de Gerschenkron (J.S. Shin, 2002)

III-1- Contextes général et historique du développementalisme asiatique

Dans le débat théorique du XXème siècle sur le développement économique, les travaux sur le développementalisme asiatique – souvent qualifié de miracle à travers les réussites pionnières des 4 tigres¹⁴⁷ de l’Asie de l’Est – ont pris le relais de ceux des développementalistes latino-américains, dont principalement les structuralistes, et ont mis un bémol au retour dans les années 80 du paradigme néolibéral qui s’est matérialisé par le consensus de Washington et les politiques subséquentes d’ajustement structurel. Dans le monde académique, le passage du développementalisme de la première génération¹⁴⁸ à

¹⁴⁷ Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong Kong.

¹⁴⁸ Planification étatique de l’investissement et de l’industrialisation, politiques d’import-substitution et surtout la persistance du caractère « primaire » de l’extraversion chez les développementalistes latino-américains ou structuralistes. L’extraversion dans ces modèles se limite aux besoins en biens primaires des firmes très souvent issues de l’ex-puissance coloniale. Les conséquences négatives en termes de détérioration des termes de l’échange, et de non-viabilité de la balance des paiements apparaissent au début des années 80 : crise internationale de la dette publique dans les PVD. Tandis que les politiques de développement asiatiques ont prolongé l’étape initiale d’industrialisation par substitution des importations dans une perspective de compétitivité à l’exportation (intégration et imitation

celui de la seconde génération (région asiatique) a été intermédié par la décennie de domination théorique du CW. En effet, l'échec progressivement constaté des PAS dans les PVD a permis de clouer au pilori la vision laissez-fairiste des IFI, l'incongruité entre les aspects court-termistes des PAS et les exigences de long terme du développement, ainsi que la libéralisation brutale des marchés encore « immatures » des PVD tout en se fondant – en partie – sur les expériences réussies de développement économique en Asie de l'Est. Dans cette région, un savant mélange d'interventionnisme étatique, d'empowerment du secteur privé industriel, d'innovations institutionnelles et d'incitations a favorisé l'intégration effective de ces pays dans le commerce international de biens manufacturés.

Relativement au succès de la politique de développement de la Corée du Sud, et contrairement à l'argument néolibéral/néoclassique selon lequel le gouvernement coréen de l'époque aurait favorisé l'autonomie du marché par des taux d'intérêt élevés, R. Wade (1992) affirme que le gouvernement coréen avait une approche financière caractérisée par une allocation directe du crédit et l'actionnariat public des banques. Dans un premier temps, les taux d'intérêts étaient élevés pour attirer l'épargne locale dans le circuit financier local mais par après, dans les années 70 qui correspondaient à la phase la plus intensive de l'industrialisation, les taux d'intérêts réels ont baissé pour amoindrir les coûts de financement des investissements massifs. Ce qui d'un point de vue néoclassique constituerait une sorte de répression financière, devient dans la logique développementaliste un « assouplissement » des contraintes financières de l'industrialisation. Toutefois, ce système bancaire sous forte commande étatique dans les phases initiales de l'industrialisation coréenne a autant favorisé l'émergence de firmes publiques stratégiques que la consolidation d'un tissu industriel privé dont les *Chaebols* (conglomérats industriels).

A. Amsden (1991) projette, quant à elle, l'explication des succès développementalistes de l'Asie de l'Est au-delà de l'approche industrielle orientée vers les exportations, en mettant l'accent sur la diversité et l'importance des stratégies étatiques adoptées dans cette région pour assurer la compétitivité de leurs secteurs industriels. Elle considère l'intervention publique comme un « diable nécessaire » au développement par l'industrialisation, et établit une corrélation positive entre le « monitoring » public de l'allocation des capitaux¹⁴⁹ et la rapidité du processus de rattrapage économique. Enfin, M. Hobday (2013) analyse aussi l'industrialisation de l'Asie dans le prisme Gerschenkronien des innovations institutionnelles différenciées ; il y défend également l'hétérogénéité des processus industriels et technologiques du développement selon les spécificités nationales mais il n'y évoque pas spécifiquement le rôle joué par les banques. C'est J.S. Shin (2002) qui le fait, en élucidant à partir de la théorie de Gerschenkron, les

technologiques – effets d'apprentissage – avantages en coûts salariaux – subventions et mesures protectionnistes) (G. Azoulay, 2002 ; pp. 126-142).

¹⁴⁹ Y compris les crédits bancaires et les subventions.

caractéristiques bancaires et financières des stratégies d'industrialisation complémentaires et par substitution en Asie de l'Est (« *complementing and substituting strategies* »).

III-2- Contextualisation de la théorie bancaire de Gerschenkron par JS. Shin (2002)

III-2-a- Différences fondamentales entre les approches de Gerschenkron et de Shin

J.S. Shin, dans son article intitulé «*The East Asian industrialization in the Gerschenkron mirror: catching-up strategies and institutional transition*», fait apparaître clairement que les banques universelles n'ont pas toujours été les institutions privilégiées de l'industrialisation des PVD, aussi bien concernant les exemples du XIX^{ème} siècle donnés par Gerschenkron (1962) que pour les pays asiatiques auxquels l'auteur s'intéresse. Shin considère la théorie pionnière de Gerschenkron comme « un paradigme à 3 pays », dans lequel les capitalistes individuels, les banques universelles et l'Etat ont respectivement mené l'industrialisation en Grande-Bretagne, en Allemagne et en Russie. L'auteur considère que la théorie bancaire de Gerschenkron trouve une certaine validation empirique dans le contexte européen du XIX^{ème} siècle, mais celle-ci devient plus problématique en dehors de cette zone géographique et dans des contextes historiques différents. Aussi, faut-il croire que les banques possèderaient un « superpouvoir » pour conduire l'industrialisation et le développement, ou faudrait-il focaliser la réflexion sur le rôle spécifique joué par ces institutions dans la canalisation des moyens financiers disponibles vers les investissements les plus prometteurs dans le PVD, tel que ce fut le cas en Allemagne ?

De prime abord, il convient de préciser que Gerschenkron spécifie le rôle décisif des banques dans l'intensité de l'impulsion donnée à l'industrialisation, dans la qualité de l'allocation des crédits bancaires vers les secteurs les plus prometteurs, tout en soulignant l'importance que ces banques soient plus ou moins sous monitoring public, voire sous la coupole de l'Etat. En empruntant le jargon des démonstrations mathématiques, on pourrait dire que les banques sont des institutions « *nécessaires mais pas suffisantes* » pour le développement économique. Et mieux que les forces « vertueuses » du marché qui fixent les justes prix¹⁵⁰ de transaction selon l'idéologie néoclassique, Gerschenkron explique l'intérêt de l'approche « *state-led* » afin de coordonner les innovations institutionnelles que requièrent le rattrapage économique et l'industrialisation tardive.

Concernant l'application du modèle de Gerschenkron durant les processus d'industrialisation et de développement du XX^{ème} siècle, Shin a clairement identifié des obstacles majeurs à sa généralisation dont le

¹⁵⁰ *Getting the prices right.*

fait que les banques n’aient pas joué un rôle majeur dans des processus d’industrialisation plutôt récents ; Il cite sommairement l’exemple des Etats-Unis, et donne plus de détails sur les expériences asiatiques. De plus, les processus d’industrialisation du XX^{ème} siècle n’avaient pas systématiquement pour objet de procéder à une stratégie de substitution¹⁵¹ en vue de s’engager frontalement dans la compétition économique internationale entre pays et surtout dans un climat militaire tendu¹⁵². Dans la seconde moitié du XX^{ème} siècle, certains pays asiatiques ont plutôt opté pour des stratégies complémentaires - « *complementing strategies* » - qui visaient à se spécialiser jusqu’à un niveau intermédiaire dans la chaîne industrielle spécifique à un secteur d’activité ; et ce en vue de profiter des avantages qu’ils avaient en termes de coûts salariaux et de production, vis-à-vis des pionniers industriels des pays occidentaux.

Dans un tel contexte spécifique aux pays asiatiques et selon la division internationale croissante du travail en termes de marchés de sous-traitance, la fonction institutionnelle des banques universelles dans l’Allemagne de la fin du XIX^{ème} siècle a été attribuée à d’autres institutions telles que les grands conglomérats industriels qu’étaient les *Zaibatsu* puis les *Keiretsu*¹⁵³ (au Japon), les *Chaebols* (en Corée du sud) et à un Etat beaucoup plus actif dans la stratégie de développement du pays ; d’où la notion d’Etat-développeur, qu’il faut tout de même différencier du cas russe qui s’inscrivait beaucoup plus dans une perspective militaire à la fin du XIX^{ème} et dans la première moitié du XX^{ème} siècles.

III-2-b- Les caractéristiques bancaires et financières des stratégies d’industrialisation en Asie de l’Est

J. S. Shin (2002) définit deux (2) principales stratégies d’industrialisation en Asie de l’Est : les stratégies de substitution (Japon- Corée du Sud) et les stratégies complémentaires (Singapour – Taïwan).

III-2-b-2- les stratégies complémentaires

D’autre part, des NPI asiatiques tels que Singapour et Taiwan ont clairement opté pour une stratégie d’industrialisation complémentaire. Celle-ci consiste à faire correspondre des besoins de compétitivité-« prix

¹⁵¹ Les stratégies de substitution, ou « *substituting strategies* » selon l’expression de J-S Shin, consistaient à combler le retard économique en reproduisant textuellement les structures financière, technologique et économique des pays déjà développés.

¹⁵² Ce qui était le cas vers la fin du XIX^{ème} siècle et dans les premières décennies du XX^{ème} siècle, où les nations en vue dans le monde conjuguait des objectifs de puissance économique et militaire, dans leurs stratégies d’industrialisation. Il fallait donc acquérir les mêmes industries lourdes que les pays concurrents, voire tenter de les surpasser dans la taille et la compétitivité des installations afin d’être le plus développé.

¹⁵³ C’est effectivement après la seconde guerre mondiale que les *Keiretsu* ont supplanté les *Zaibatsu* dans la coordination et le financement de la politique industrielle au Japon. Ces derniers ont été affaiblis par les affres de la seconde guerre mondiale qui a été plutôt désolatrice pour le Japon, d’un point de vue économique et militaire. Cependant, les ressources humaines qui ont survécu ont très vite contribué à relancer la machine économique du pays.

et coût » des pays déjà industrialisés et développés, à des capacités externes en termes d’infrastructures, de ressources humaines et des mesures incitatives¹⁵⁴ dans les PVD. Ainsi, des firmes multinationales ont pu sous-traiter une partie de leurs chaînes de production dans ces pays en y obtenant d’importantes réductions de coûts de transaction qui impactaient positivement leur compétitivité vis-à-vis de la concurrence internationale. L’objectif pour ces pays à stratégie complémentaire, n’est donc pas d’entrer en compétition directe avec les pays précurseurs dans l’industrialisation, mais plutôt d’établir un partenariat gagnant-gagnant avec certaines de leurs multinationales.

Dans de tels processus d’industrialisation, l’absence de grandes firmes locales est compensée par l’attraction exercée sur les multinationales étrangères qui viendront ainsi dynamiser la production économique locale et susciter des transferts technologiques. A Taiwan par exemple, la prédominance des PME et les partenariats avec les multinationales étrangères dans les projets risqués ont réduit la pression interne relativement au financement de la stratégie de développement. Les autorités publiques taiwanaises et Singapouriennes ont été relativement peu incitées à mettre en place des mécanismes institutionnels « sophistiqués » afin de mobiliser les ressources financières qui permettraient l’industrialisation desdits pays, du moment où les multinationales étrangères mettaient à profit leurs propres réseaux de financement, en complément des apports financiers locaux¹⁵⁵ qui ont plus tard permis l’extension des multinationales les plus compétitives. En l’absence de conglomérats industriels locaux comme en Corée du sud ou au Japon, les Etats de Taïwan et de Singapour se sont directement investis dans l’émergence des industries qui leur paraissaient stratégiques, à travers les partenariats mis en place avec les multinationales ou d’importants efforts publics de R&D.

Il ressort de l’analyse du processus de financement de l’industrialisation dans ces deux pays que les banques n’ont pas joué un rôle aussi important que dans les stratégies japonaises et coréennes d’industrialisation par substitution, et que les partenariats initiés entre l’Etat et les multinationales étrangères ont contribué à réduire les pressions locales dans la mobilisation des moyens financiers; les banques ayant gardé une posture plus ou moins conservatrice dans le financement de l’économie, tandis que le contexte de financement de « l’industrialisation par substitution » a nécessité plus de moyens financiers, impactant de facto les ratios dettes/fonds propres dans ces pays. **De plus, la globalisation aidant, les efforts d’adaptations financière et technologique sont plus pressants dans les pays qui adoptent une stratégie d’industrialisation par substitution, que dans ceux qui optent pour une stratégie complémentaire** (Shin,

¹⁵⁴ Fiscalité, subventions et traitement douanier préférentiel.

¹⁵⁵ A ce propos, J-S Shin fait remarquer que les secteurs bancaires de ces 2 pays étaient plutôt conservateurs et disposaient d’une certaine autonomie vis-à-vis des pouvoirs publics, comparativement au cas coréen. Néanmoins, Amsden (1991) fait remarquer que les managers des banques publiques taiwanaises étaient personnellement tenus responsables des prêts accordés aux firmes, d’où la pression permanente à l’efficacité qui en découle et aux pratiques non clientélistes. En clair, les pouvoirs publics gardent une capacité de contrôle moindre mais réelle vis-à-vis des secteurs bancaires des pays ayant choisi les stratégies complémentaires.

2002).

Les stratégies complémentaires sont par conséquent moins exigeantes que les stratégies de substitution industrielle en termes de mobilisation de financement local, cependant le rôle institutionnel de l’Etat s’avère encore plus crucial dans le choix des secteurs économiques, et surtout dans la mise à disposition des ressources humaines, des incitations fiscales et des efforts de R&D qui attireraient des multinationales étrangères sur le territoire national. La dynamisation des PME, comme c’est le cas à Taiwan (ou en Chine par exemple), renforce également les prédispositions du pays en termes de marché de sous-traitance. Dans un souci de compétitivité et d’industrialisation partielle de l’économie, un PVD pourrait accentuer ses investissements en R&D et les financements bancaires correspondants dans des secteurs économiques où il a acquis une spécialisation historique (agricultures industrielle¹⁵⁶ et vivrière- textile - exploitation minière - tourisme etc...) tout en favorisant l’éclosion de PME dans des secteurs particuliers¹⁵⁷ à faible intensité capitalistique.

En somme, nous avons pu constater que les stratégies dites complémentaires d’industrialisation sont moins exigeantes en termes de mobilisation de financements bancaires que les stratégies par substitution ; néanmoins elles requièrent également d’importants efforts de R&D et des innovations institutionnelles impliquant des multinationales étrangères. Ces partenariats stratégiques visant la spécialisation « complémentaire » dans les chaînes de production des multinationales réduisent les pressions technologiques et financières de l’industrialisation des PVD, tels que ce fut le cas à Taïwan et Singapour. En clair, à partir d’une analyse intrinsèquement historique et institutionnelle, Shin (2002) est arrivé à établir et détailler les différences fondamentales entre le modèle originel de Gerschenkron et son adaptation en Asie de l’Est. Qu’en sera-t-il pour une analyse théorique reposant sur le un modèle bancaire big-push ?

III-2-b-1- les stratégies de substitution

Des pays comme le Japon et La Corée du sud ont mené des stratégies d’industrialisation par substitution, en promouvant directement la création et la compétitivité des industries lourdes locales vis-à-vis de leurs concurrentes en Europe ou aux Etats-Unis. Au Japon par exemple, la coordination du financement de la stratégie d’industrialisation n’était pas assurée par les banques universelles mais plutôt par les conglomérats industriels dénommés *Keiretsu*. Ceux-ci facilitaient leur extension à travers des transferts internes de

¹⁵⁶ Certains pays de la zone UEMOA pratiquent depuis des décennies des cultures telles que le Café, le cacao et ils gagneraient à procéder à une remontée de filière, même partielle, qui serait source de davantage de recettes budgétaires.

¹⁵⁷ Exemple de PME spécialisées dans l’artisanat, dans les activités connexes au tourisme, les services ou l’économie numérique.

ressources et de technologies entre les firmes qui les constituaient, tout en disposant des moyens financiers des banques qui faisaient partie intégrante de leurs conglomérats. Les *Keiretsu* pouvaient de ce fait provoquer des absorptions ou fusions en leur faveur, si les institutions financières sous leur coupole intéressaient d'autres groupes industriels moins dotés en finances. La compétition entre firmes dépendait donc de la qualité de leurs plans d'investissement, mais surtout de la puissance bancaire/financière des *Keiretsu* auxquels elles étaient affiliées. L'Etat japonais quant à lui, encadrait et supervisait ce secteur privé à travers des politiques monétaires et budgétaires d'inspiration Keynésienne.

Par ailleurs, il faut noter que cette dynamique de financement interne de la ré-industrialisation au Japon après la seconde guerre mondiale a généré d'importantes dettes sur le secteur manufacturier du pays¹⁵⁸, cependant un tel constat n'a point freiné l'élan industriel du pays. Ceci montre donc qu'un mauvais ratio de dette/fonds propres relativement aux firmes stratégiques impulsant l'industrialisation peut être inquiétant dans le court terme en termes d'analyse financière « myope », mais l'effet négatif se dissipe logiquement à moyen et long terme en fonction de la pertinence de la stratégie de développement, des succès commerciaux et économiques vis-à-vis de la concurrence étrangère, et surtout des « effets d'entraînement » (Cf. Albert Hirschman) qui en résulteront sur la structure productive globale du pays. En outre, du moment où cette dette des firmes industrielles stratégiques au Japon était essentiellement interne, sa gestion s'en est trouvée d'autant plus facilitée comparativement aux situations des PVD (Pays en Voie de Développement) dans lesquels l'explosion inattendue de la dette extérieure – finançant la majeure partie des investissements publics – a suscité des programmes d'ajustement structurel imposés de l'extérieur. Cette dépendance financière vis-à-vis de l'extérieur a ainsi brisé les dynamiques locales d'investissement dans les infrastructures de base, dans l'éducation et l'industrialisation progressive de l'économie ; et ce, au profit d'une austérité budgétaire qui assurait principalement le remboursement de la dette extérieure, sans pour autant améliorer la structure productive du pays.

En Corée du Sud, le modèle de rattrapage économique a été textuellement copié sur celui du Japon, à travers la création d'industries lourdes et chimiques; l'Etat malgré les réticences académiques et internationales¹⁵⁹ y a été beaucoup plus actif, dans la mesure où le retard économique et industriel en Corée était plus prononcé que celui du Japon après la seconde guerre mondiale. Ainsi, certaines firmes industrielles stratégiques étaient à capitaux publics, l'exemple de l'industrie de l'acier conduite par l'entreprise publique dénommée POSCO. Les firmes créées dans la perspective de l'industrialisation orientaient des

¹⁵⁸ J-S Shin note que le ratio dette/ fonds propres dans le domaine des industries lourdes et chimiques atteignait les 500 % dans les années 70 au Japon.

¹⁵⁹ Celles-ci plébiscitaient l'insertion dans le commerce international pour un pays comme la Corée du Sud, en termes d'avantages comparatifs et ne croyait pas que le pays réussirait à s'investir dans une spécialisation dans les industries lourdes.

investissements à grande échelle dans la construction d'usines de grande taille dans plusieurs secteurs d'activités, dont le textile, la technologie et la cimenterie ; l'objectif était de devenir plus compétitif que les précurseurs dans l'économie mondiale, et ce au prix de l'importation de la quasi-totalité des matières premières et de la technologique requises dans un premier temps. Les investissements conséquents réalisés par l'Etat, puis par les *Chaebols* (grands groupes industriels coréens à connexion familiale) dans les activités de R&D vont au fil des décennies permettre au pays de combler son retard technologique, booster l'industrie et hisser son économie au rang des pays les plus développés de la planète.

Concernant le financement de cette stratégie de développement en Corée du sud, il s'est fait principalement autour du partenariat entre les banques nationalisées aux alentours des années 60 et les *Chaebols*. Ces financements bancaires se faisaient donc selon la politique industrielle mise en place par l'Etat, qui sélectionnait lui-même les *Chaebols* qui lui semblaient adaptés pour la promotion des nouvelles industries stratégiques du pays. Selon Shin, l'Etat leur fournissait en supplément des subventions, des protections douanières et garantissait leurs prêts internationaux. En effet, contrairement à l'industrialisation japonaise de la seconde moitié du XX^{ème} siècle qui a été globalement financée en interne, la Corée du sud a dû faire appel à la dette extérieure en guise de complément, afin de financer son ambitieux programme d'industrialisation. Cependant, cette dette extérieure contractée par les grands groupes industriels était canalisée par les banques locales qui -rappelons-le - ont été nationalisées, de telle sorte que la part des Investissements Directs Etrangers (IDE) dans la formation brute du capital fixe coréen était plutôt faible en raison de la mainmise de l'Etat coréen sur le processus d'industrialisation. Cette omniprésence étatique s'est progressivement relâchée avec la montée en puissance des *Chaebols* dans l'investissement en R&D, et le lancement de nouveaux projets d'investissement à haut risque ; et ce dans un climat national de concurrence qui stimulait la compétitivité à l'export des *Chaebols*, et des firmes coréennes dans l'ensemble.

IV- Le modèle bancaire « big push » de Da Rin et Hellmann (2001)

Tout d'abord, il est nécessaire de préciser que la théorie du Big push a été théorisée par Rosenstein-Rodan en 1943, et elle se définit comme la réalisation d'investissements de grande envergure dans un pays afin d'assurer le passage d'une économie traditionnelle, marquée par un équilibre sous-optimal, à une économie industrielle avec un équilibre tendant vers l'optimalité. Cette industrialisation peut se faire selon des principes de croissance équilibrée suggérant que tous les secteurs d'activités économiques sont identiquement stimulés par l'investissement, afin de tirer profit des économies d'échelles inhérentes à

certaines industries ; ou selon des critères de croissance déséquilibrée, par lesquels Hirschman¹⁶⁰ montre qu'il est préférable d'orienter l'investissement vers les secteurs les plus stratégiques afin de générer des « effets d'entraînements » sur les autres secteurs dans lesquels le pays est moins compétitif.

IV-1- Les principales observations du modèle

Dans la théorisation de Da Rin et de Hellmann (2001), la formalisation de ce modèle Big -Push repose sur les conditions de passage d'un équilibre sous-optimal à un équilibre dit « high », en y introduisant les banques. En effet, ces derniers analysent comment les institutions bancaires, dont les banques universelles citées en référence dans le modèle originel de Gerschenkron, peuvent agir sur l'économie afin de la sortir d'un équilibre sous-optimal, et de la faire tendre vers l'optimum. Ils insistent également sur les circonstances (conjoncturelles et historiques) qui permettent aux banques de tenir un tel rôle dans les processus d'industrialisation, et celles qui les font échouer.

Comme résultats, ils observent que **les banques doivent être suffisamment larges et avoir de grandes parts de marché afin de mieux supporter le coût de coordination des investissements dans les entreprises qui impulsent l'industrialisation du pays**. En effet, cela signifie que les banques sont censées subir des coûts importants lorsqu'elles engagent des investissements colossaux dans certaines firmes industrielles ; elles ne s'y aventurent que lorsqu'elles sont sûres de compenser les pertes enregistrées dans les secteurs industriels par d'autres activités bancaires ou le financement de secteurs à rentabilité plus rapide: d'où l'importance du statut de banques universelles, contrairement aux banques spécialisées et de moindre taille qui disposeraient d'une faible capacité de couverture des pertes.

Aussi, faudrait-il que le marché bancaire concerné soit plus ou moins concentré, oligopolistique afin que les parts de marché des banques engagées dans le processus d'industrialisation soient les plus larges possibles, et que les coûts d'opportunité induits par les pertes initiales de la canalisation du financement vers l'industrie se répartissent de manière quasi-symétrique entre les acteurs locaux du marché bancaire. Ces banques universelles pourront donc facilement reconstituer des marges bénéficiaires dans un tel marché oligopolistique, contrairement à un secteur bancaire fragmenté qui diluerait fortement les opportunités de prêts non-industriels. En effet, la concentration du secteur bancaire agit positivement sur leur capacité à compenser les pertes éventuelles des investissements industriels catalytiques par les gains réalisés sur d'autres types de firmes. Des corrélations positives ont été mises en évidence par les auteurs entre la

¹⁶⁰ Hirschman insiste également sur le fait que les infrastructures économiques conduisant au développement devraient être intégrées à la structure sociale, voire sociologique du pays.

concentration bancaire et la propension à financer les industries naissantes, et entre la concentration bancaire et le taux de création de nouvelles firmes.

Par ailleurs, Da Rin et Hellmann (2001) font remarquer qu’en plus de la relation d’endettement qui les lie à moyen et long termes, le fait pour les banques universelles de détenir des participations dans les firmes industrielles stratégiques pour le développement du pays, améliorerait la qualité des investissements « catalytiques » qui sont engagés dans l’économie, et réduirait de facto l’exigence de taille quant aux banques qui financent l’industrialisation. A ce propos, ils affirment dans leur article: « *The relationship between banking concentration and industrial growth should be less pronounced in cases where banks are allowed to hold equity* ».

Dans cette même foulée, ces auteurs renforcent leur modèle théorique par des illustrations historiques des échecs de secteurs bancaires européens quant au financement de l’industrialisation et du développement. En France, bien qu’elle soit parmi les premières à être créées, la taille relativement petite de la banque « crédit mobilier » et sa non-spécialisation dans le financement industriel expliquent son incapacité à créer une **dynamique catalytique, c’est-à-dire une transformation effective et significative de l’économie**. En Italie, le nombre important de banques de petite taille freine dans un premier temps le financement de l’industrialisation, c’est seulement dans la dernière décennie du XIX^{ème} siècle que le secteur bancaire se concentre autour de quelques établissements, et réussit à mieux coordonner le financement de l’industrialisation. En Espagne, le gouvernement réprimait le financement du développement industriel par les banques selon les auteurs. Il ressort de ces faits historiques que la taille des banques, la concentration du marché et le pouvoir de marché en découlant, la qualité de la coordination entre les banques elles-mêmes et vis-à-vis du gouvernement et du secteur privé sont des conditions préalables au rôle catalytique du secteur bancaire dans le développement.

IV-2- Applicabilité du modèle de M. Da Rin et T. Hellmann (2001) aux PVD de l’UEMOA

Il apparaît que la libéralisation et la privatisation du secteur financier dans les pays de l’UEMOA, telles que recommandées dans les PAS, n’ont pas favorisé ce passage qualitatif et partiel de la banque-standard de détail, à une tendance croissance de prise de participations dans les firmes financées : les banques d’investissement. A contrario, les banques de développement en Afrique subsaharienne qui intervenaient activement dans l’allocation du crédit vers les secteurs stratégiques, ont été systématiquement éjectées en raison des contraintes de liquidité et de solvabilité dans la conjoncture de la crise de la dette des années 80. Les faillites bancaires de cette décennie auraient pu être réduites, mais le « bébé » (instrument bancaire du

développement) a été jeté avec « l'eau du bain » (management inefficent et clientéliste des banques). Les phases combinées de rattrapage infrastructurel et d'installation de firmes industrielles publiques ont été bloquées dans leurs élans ; alors que, comme ce fut le cas pour les solutions appliquées à la crise financière internationale de 2008, les banques de développement en Afrique subsaharienne ou dans d'autres PVD auraient pu bénéficier de mesures de sauvetage, d'un contrôle renforcé et d'un management post-crise rigoureux : c'est-à-dire plus sélectif et moins lié aux cercles clientélistes des pouvoirs politiques des années 70 et 80 dans les PVD. Et ce, afin de lisser l'impact social négatif du retrait de ces banques stratégiques au développement.

Dans le contexte économique de certains PVD, il serait beaucoup plus judicieux de procéder à une concentration bancaire sur le segment des grandes banques universelles, tout en relâchant les exigences de taille pour les banques spécialisées dans le financement régional ou dans celui des PME (avec des quotas réglementaires et coercitifs de financement à respecter). Ainsi, les secteurs stratégiques définis par les pouvoirs publics pourront mieux être dédiés aux grandes banques universelles parmi lesquelles les banques à actionnariat public auraient plus de latitude à détenir des participations dans les grandes firmes industrielles qu'elles financent, tandis que les banques de tailles moyenne et petite se spécialiseraient dans le financement des autres entreprises et surtout des PME. Se pose aussi la problématique de la structure actionnariale des banques dominantes dans les marchés des PVD, et la difficulté subséquente à coordonner le financement d'une politique structurelle de développement à la propension court-termiste et risquophobe des acteurs privés en termes de rentabilité financière de leurs investissements.

Quid de la « filialisation¹⁶¹ » importante de certains marchés bancaires sous-développés, dont ceux de l'UEMOA ? Cette expression se réfère ici au fait que les banques dominantes d'un PVD soient essentiellement des filiales de banques étrangères : des banques issues des anciennes puissances coloniales dont la politique de crédit est plus ou moins restée sélective et restrictive (rationnement – « creamskimming ») ; voire des nouveaux partenaires économiques qui intègrent leurs institutions bancaires dans la gestion de leurs IDE. C'est le cas de la récente expansion du secteur bancaire marocain dans certains pays de l'Afrique subsaharienne, dont l'UEMOA particulièrement. Dans cette optique, l'actionnariat public dans le secteur bancaire des PVD s'avère nécessaire au développement, afin d'accroître le pouvoir de coordination des gouvernements et infléchir – ne serait-ce que partiellement – les politiques restrictives de crédit des banques à actionnariat privé.

¹⁶¹ Le chapitre 2 explore de manière plus explicitement ce constat dans la structure organisationnelle du secteur bancaire de l'UEMOA.

En conclusion de cette sous-section, on retient du modèle théorique de Da Rin et Hellmann (2001) qu’une concentration bancaire est a priori nécessaire au financement des besoins en investissements massifs en vue de l’industrialisation. La prise de participations des banques dans les firmes financées conditionne également la relation de confiance et un horizon plus long dans leurs interactions. Elle réduit enfin les exigences de taille et de concentration du marché bancaire. Aussi, a-t-on pu analyser les caractéristiques financières, technologiques et industrielles des stratégies de développement asiatiques qui ont été traitées par Shin (2002) dans le prisme de la théorie bancaire de Gerschenkron. Ainsi, l’approche originelle de Gerschenkron, son adaptation asiatique par Shin et le modèle théorique « big push » de Da Rin et Hellmann (2001) ont permis d’analyser les caractéristiques institutionnelles, industrielles, technologiques et surtout financières (bancaires) de l’approche macroéconomique (*Top-Down*) du développement économique. Cependant, une focalisation macroéconomique du développement et de son financement par les banques s’avère inefficace et incomplète du moment où elle ne tient pas compte du constat des inégalités internes aux PVD et de l’effet de ruissellement (*trickle-down effect*) largement inopérant, eu égard à la forte croissance démographique de ces pays qui altère les fonctions redistributives de la croissance économique¹⁶². En Afrique Subsaharienne, on assiste depuis quelques décennies à la perpétuation sous-optimale des dualismes économique et financier entre le secteur moderne administré et l’important secteur informel. Et cette question épineuse dans ces pays mérite un « traitement curatif », que nous analysons dans le prisme de la théorie de Gerschenkron relativement au rôle des banques dans les transformations structurelles et institutionnelles qui sont inhérentes au développement économique.

V- Théorie de Gerschenkron, contexte économique ouest-africain et prise en compte de l’informel

V-1- Justification d’une approche « micro» et informelle du développement économique

La focalisation macroéconomique du développement – telle que sous-entendue dans les approches de Gerschenkron (1962), de Shin (2002) et de Da Rin et Hellman (2002) – serait a priori suffisante pour assurer les effets sociaux, redistributifs et microéconomiques du développement, voire l’extension des effets de l’industrialisation, des succès du commerce extérieur et de la croissance des centres urbains vers les zones rurales et les quartiers périurbains ; cependant, le constat empirique aussi bien dans les PVD, les pays émergents que dans les pays industrialisés diverge de l’idéal théorique néoclassique en termes d’effets de ruissellement (*trickle-down effect*). En effet, les néoclassiques considèrent que les mécanismes du marché permettent d’assurer plus efficacement la croissance économique, qui est elle-même bien redistribuée à

¹⁶² Celle-ci est généralement tirée par l’exploitation des matières premières et le rattrapage infrastructurel.

travers l'effet de ruissellement. Or cet effet redistributif est fort bien discutable eu égard à l'accroissement des inégalités internes entre pays riches et pauvres, et à l'intérieur de ces pays peu importe leur statut économique. Aussi, remarque-t-on que les modèles dualistes de croissance intègrent mal l'économie informelle, en se limitant au secteur agricole traditionnel et à l'excédent de main d'œuvre disponible; sans oublier les pressions démographiques dans certains PVD qui nuisent à une bonne répartition des fruits salariaux de la croissance, et induisent une inefficacité relative des dépenses publiques ou privées d'investissement.

Ces constats empiriques obligent à une certaine inflexion de l'approche macroéconomique du développement, vers des considérations plus informelles voire microéconomiques afin de mieux adresser la problématique de cette croissance économique qui creuse les inégalités. Les institutions bancaires peuvent autant financer les besoins macroéconomiques que la connexion institutionnelle de l'informel au reste de l'économie, à travers les partenariats avec les institutions de microfinance (IMF) ou les institutions financières typiquement informelles¹⁶³. Ainsi, les banques peuvent se retrouver au centre des deux(2) approches de développement complémentaires, selon la différenciation institutionnelle - « *graduated deviations* » - que Gerschenkron (1962) lui-même autorise dans son modèle originel.

V-1-a- Insuffisance du « trickle-down effect » et accroissement des inégalités

Le fait de se focaliser sur la croissance, le développement du secteur industriel et la compétitivité du commerce extérieur ne permet pas systématiquement de réduire les inégalités internes dans les PVD, encore moins la résorption de l'économie informelle que l'exode rural vers les centres urbains et l'immigration non contrôlée rendent difficile. Les offres de travail, de logement et de financement n'y arrivent pas à s'adapter aux besoins massifs liés à la forte croissance démographique urbaine. A ce propos, G. Azoulay affirme que : « *Un principe de base de l'approche néo-classique de la croissance et de la répartition, le trickle down effect, est contesté. (...) La croissance n'étend pas automatiquement ses bienfaits sur les plus pauvres. Les besoins fondamentaux de larges groupes de population dans les pays en voie de développement ne sont pas satisfaits alors que les taux de croissance observés à la fin des années 60 et au début des années 70 apparaissent modérés voire satisfaisants.* »

Le tableau ci-après résume quelques situations nationales de 1985 à 2011, en prenant le soin d'y intégrer des pays subsahariens de l'UEMOA, des pays dits émergents et des économies de l'OCDE. On constate en moyenne que les inégalités sont plus fortes dans les pays dits émergents, et à revenus intermédiaires (BRICS - CIVETS - MINT); comparativement aux pays de l'UEMOA et aux pays de l'OCDE. Bien que l'écart en termes

¹⁶³ Exemple des tontines, dénommées SHG (Self Help Group) en Inde.

de performances économiques entre les pays émergents et ceux de l’UEMOA soit relativement élevé, l’écart en matière d’indice de GINI est plutôt réduit ; les pays émergents ont en général des niveaux d’inégalités internes plus élevés que ceux moins riches de l’UEMOA. Et entre 1985 et 2011, les inégalités se sont plutôt stabilisées dans ces pays émergents alors que leurs économies ont connu les plus fortes progressions en termes macroéconomiques. Pire, en Chine, en l’espace d’un quart de siècle (1985-2011), les inégalités se sont accrues bien que le pays ait la meilleure performance économique (croissance du PIB) à l’échelle mondiale dans cet intervalle de temps.

Tableau 2.2 : Indices de GINI – UEMOA, pays émergents et pays développés

PAYS	2011	1995	1985
Bénin	43,4		
Burkina Faso	39,8	48,1	
Côte d’ivoire	43,2	40,6	38
Mali	33	50,4	
Niger	31,5	41,5	
Sénégal	40,3	41,4	
Togo	46		
Afrique du Sud	63,4	63	
Brésil	53,1	59,6	58,5
Chine	42,1	35,5	29,9
Chili	50,8	56,4	56,2
Colombie	54,2	51,5	53,1
Argentine	44,5	48,9	
Inde	33,9	30,8	31,9
Mexique	48,1	51,7	54,3
Malaisie	46,3	48,5	47
Russie	42	48,4	23,8
Vietnam	42,7	35,7	
France	33,4		
Etats-Unis	41,1	40,4	
Corée du Sud	31,6		
Italie	34,5		
Japon	32,1		

Source : données de la Banque mondiale (WDI)

Il ressort globalement de ce tableau des inégalités (indices GINI) que la forte croissance économique et l'amélioration des agrégats macroéconomiques dans les pays émergents ne s'accompagnent pas forcément d'une réduction des inégalités internes. Même les économies post-industrielles de l'OCDE ont des niveaux d'inégalités internes comparables aux pays en développement. Cette persistance des inégalités à l'échelle internationale traduit l'insuffisance des dynamiques macroéconomiques pour résorber les problèmes des inégalités, des dualismes économique et financier, et de la marginalisation socio-économique d'une large part de la population notamment les plus pauvres ; peu importe donc le statut du pays, qu'il soit post-industrialisé, émergent ou sous-développé. A l'instar des travaux de P. Aghion et P. Bolton (1997), des interventions publiques et ciblées doivent suppléer les mécanismes autonomes du marché dans la redistribution des fruits de la croissance. Bien que ces auteurs affirment que le processus d'accumulation capitaliste permet l'accroissement initial puis la réduction ultérieure des inégalités, il ressort de notre tableau que ces inégalités peuvent se maintenir comme c'est le cas pour les économies-postindustrielles de l'OCDE dans notre tableau, alors que l'accumulation capitaliste y est plus « vieille » que dans les PVD et les pays émergents. De plus, Thornton et al. (1978) remarque l'évanescence de l'effet de ruissellement de la croissance entre 1947 et 1963, et prédisent que cet effet disparaîtra dans le futur. Ils proposent donc l'élaboration de politiques de transfert (de richesses) ciblant directement les plus pauvres afin de réduire les inégalités et la pauvreté. Cependant, B. Hirsch (1980) argue que leurs résultats souffrent d'un biais méthodologique.

Par ailleurs, une étude récente du FMI (E. Dabla-Norris, K. Kochhar, N. Suphaphiphat, F. Ricka et E. Tsounta, 2015) montre d'une part que la redistribution des revenus entre les différentes catégories de la population impacte les perspectives de la croissance, et que d'autre part les constats d'inégalités impliquent des politiques différenciées dans les pays développés et dans les pays les moins riches, afin d'améliorer la situation des classes moyennes et les plus pauvres. En effet, si les revenus nationaux s'accroissent beaucoup plus chez les 20 % les plus riches, alors la croissance à moyen terme et l'effet de ruissellement s'amenuisent ; tandis que si les revenus des classes moyennes et les plus pauvres augmentent significativement, les effets sociaux et sur la croissance sont plus durables. Relativement aux politiques adaptées à une meilleure redistribution des richesses, les auteurs conseillent aux pays émergents et en développement de procéder à un approfondissement financier qui favorise l'inclusion financière des activités économiques informelles, et les plus pauvres. Cela suppose que les banques devraient faire correspondre leurs expertises technologiques, financières, managériales et leurs réseaux de commercialisation à la connaissance du terrain

informel, qu'ont les IMF et les agents financiers informels (tontines, garde-monnaies et banquiers ambulants).¹⁶⁴

A notre sens, les transferts directs de richesses sous monitoring public (dépenses budgétaires), privé (crédits bancaires) ou bilatéral (aide au développement) devraient avoir pour objet final l'amélioration de la productivité des agents économiques informels, et non-exclusivement une assistance extérieure dans les besoins primaires de ces populations. Ainsi, il semble plus efficace pour le développement de renforcer le système éducatif local, les capacités managériales des entrepreneurs ruraux et informels, le financement des activités économiques informelles que de faire essentiellement de l'humanitaire : distribuer des sacs de céréales, des moustiquaires imprégnées ou des préservatifs (pour la lutte contre le VIH) aux plus pauvres.

V-1-b- Les limites des modèles dualistes originels

- **La spécification incomplète du secteur traditionnel dit archaïque**

On parle de dualisme économique lorsque cohabitent au sein d'un pays en général sous-développé, un secteur moderne dit capitaliste et un secteur traditionnel ou « archaïque » très souvent assimilé au secteur agricole. Ainsi, lorsqu'un pays se développe, cela sous-entend que c'est la sphère moderne (industrialisée) se développe et que le secteur traditionnel s'amenuise. De prime abord, le secteur traditionnel ne saurait être réduit à la seule agriculture. Dans les PVD, il s'apparente plus raisonnablement à l'économie informelle qui inclue l'agriculture, l'artisanat, les « petits commerces » et les acteurs économiques plus ou moins petits qui interagissent volontairement ou involontairement dans l'informel. Le secteur traditionnel n'est donc pas résiduel d'un point de vue normatif dans les PVD, au contraire il est y prépondérant; il englobe aussi bien les activités liées à la subsistance d'une structure familiale, que celles qui servent à générer du profit. Son ancrage dans ces PVD est culturel et historique, comparativement au secteur moderne qui a été brutalement¹⁶⁵ inséré dans le tissu économique et productif de ces pays. A ce propos, J. Amougou (2010) parle d'*erreur de séniorité et de préséance* qui consiste à mésestimer les ressorts historiques de l'informel et leur fonctionnalité par rapport au marché (formel), mais aussi en fonction des rapports sociaux, économiques et environnementaux des acteurs dans leurs territoires.

Sans intervention extérieure au secteur informel lui-même, qu'elle soit publique ou liée aux forces du marché, il est logique que dans les PVD le dualisme soit multiforme : économique, financier voire mental. En effet, les logiques opportunistes de *l'homo economicus* et la rationalité de l'agent économique orienté vers

¹⁶⁴ Voir pour plus de détails les travaux de Michel Lelart (1991,2005) sur le sujet des pratiques financières informelles, notamment en Afrique de l'ouest.

¹⁶⁵ Contexte colonial.

le profit sont plus adaptées au secteur moderne, tandis que l'économie de subsistance dans le secteur traditionnel revêt un aspect beaucoup plus social : les activités économiques ou agricoles servent prioritairement à maintenir, entretenir ou étendre le réseau social direct (la famille) et global (le village, le quartier, la caste etc ...). Relativement aux pratiques financières informelles, les aspects solidaires et sociaux sont plus marqués comparativement aux automatismes bureaucratiques et administratifs du secteur bancaire formel. L'asymétrie de l'information et la sélection inverse sont atténuées par les liens sociaux préexistants entre les « cocontractants » dans le processus de mise en relation financière du secteur informel, alors que le secteur bancaire supporte des coûts inhérents à l'évaluation de la capacité de remboursement des emprunteurs, voire à leur moralité. En clair, ces caractéristiques du secteur informel sont très peu mises en relief dans les modèles dualistes originels et la dichotomie méthodologique qui est maintenue entre les secteurs formel et informel, avec une priorisation du formel au détriment du second considéré comme résiduel, ne permettent pas de traiter efficacement ces dualismes.

Lorsque les dualismes économique et financier se pérennisent, cela est donc la conséquence d'une introduction brutale du système capitaliste dans une économie essentiellement traditionnelle (PVD) sans que, par après, des innovations institutionnelles soient apportées par les acteurs privés et surtout par les pouvoirs publics afin de créer une passerelle entre les 2 secteurs. Les failles des modèles dualistes originels y contribuent : le secteur traditionnel considéré comme « un élément de blocage du développement » chez Boeke et la limitation des atouts du secteur traditionnel à son excédent d'offre de travail chez Lewis ne favorisent pas une bonne prise en compte de l'informel dans les stratégies de développement.

- **Le modèle de Boeke (1953)**

Ce dernier considère que le secteur traditionnel dit archaïque empêche le développement industriel des PVD. Selon J. Boeke (1953), il y'a un rapport de forces entre les secteurs moderne et traditionnel. Le développement de l'un par rapport à l'autre entraîne la déchéance du second, voire la disparition du secteur traditionnel lorsque le développement économique est effectif. Ce dernier est considéré comme n'ayant pas les attributs du secteur moderne en termes de recherche de profit, de valorisation du capital et de la technologie ; or cette description s'avère erronée au regard du dynamisme de l'informel dans certains PVD, sans oublier le « mobile banking » comme alternative bancaire aux populations marquées par l'exclusion financière. Le secteur traditionnel ou informel possède des spécificités certes mais qui peuvent être des atouts pour atteindre plus rapidement le développement économique, dans le cadre d'innovations institutionnelles. Des politiques publiques visant l'amélioration du capital humain des acteurs de l'informel peuvent favoriser les aptitudes technologiques et managériales de ces derniers, et donc stimuler leur

intégration progressive au secteur moderne. En réalité il n’y a pas de rapport de forces entre ces 2 secteurs, mais une incompatibilité institutionnelle et historique que les pratiques innovantes des forces concurrentielles du marché et l’action publique coercitive peuvent corriger efficacement.

- **Le modèle de Lewis (1954)**

En gros, le modèle de W. Lewis (1954) stipule que les entrepreneurs du secteur moderne ont une productivité bien plus supérieure que celle du secteur traditionnel ; ce dernier peut donc fonctionner à minima, c'est-à-dire avec une main d’œuvre réduite en raison de la faiblesse de la productivité marginale du travail dans le secteur traditionnel. Ainsi, le transfert de la main d’œuvre excédentaire du secteur traditionnel vers le secteur moderne profite beaucoup plus à la croissance économique, lorsque le taux d’investissement dans le secteur moderne et le progrès technologique croissent. Cependant ce modèle souffre de certaines limites.

Tout d’abord, la croissance de l’emploi dans le secteur formel peut être plus faible que celle de la main d’œuvre en raison d’une forte croissance démographique, d’une intégration réussie de la technologie dans les modes de production du secteur moderne qui réduit de facto les besoins en main d’œuvre, voire d’une rentabilité amoindrie des entrepreneurs limitant ainsi les investissements futurs et l’offre de travail. Le progrès technologique du secteur moderne peut aussi créer des opportunités d’emploi pour des profils de travailleurs hautement qualifiés ne correspondant pas à la main d’œuvre bon marché du secteur traditionnel : des frictions peuvent donc exister entre l’offre de travail du secteur moderne et la demande faiblement qualifiée du secteur traditionnel (E. Dabla-Norris et al., 2015¹⁶⁶).

Ensuite, le dynamisme éventuel du secteur traditionnel, moins intensif en technologie qu’en main d’œuvre, réduirait l’offre de travail de ce secteur vers le secteur moderne des centres urbains. Enfin, l’approche de résorption du dualisme en faisant du secteur traditionnel informel un résidu, ou une tare péjorative du secteur moderne, est inopportune. Le fait que W. Lewis (1954) ne considère que l’avantage lié à l’offre excédentaire de travail nous paraît sous-optimal. Le secteur informel est riche des potentialités de croissance des activités de ses acteurs, il est souvent plus grand que le secteur moderne industrialisé en termes de population active voire de volume d’activités, et la propension des revenus « exportés ou rapatriés » est plus faible dans les PVD que dans le secteur moderne où l’actionnariat privé étranger est important. Le potentiel de transformation endogène du secteur informel traditionnel peut donc s’avérer plus élevé que celui du secteur privé moderne. Il revient par conséquent au secteur moderne privé et public (le

¹⁶⁶ Voir les pages 18 et 19 du rapport réalisé par ces auteurs du FMI.

gouvernement) de mettre en place des dispositifs institutionnels innovants qui permettront d'améliorer les capacités d'absorption technologique et financière des acteurs économiques informels, et surtout d'assurer la traçabilité administrative et la modernisation progressive du secteur traditionnel historique.

V-1-c- Les spécificités de la croissance en Afrique subsaharienne et la forte pression démographique

En Afrique subsaharienne, la croissance économique est essentiellement tirée par trois facteurs : le rattrapage infrastructurel, le regain de l'endettement extérieur sur les marchés financiers internationaux en raison du « *saving glut* », et enfin les conjonctures favorables sur les marchés internationaux d'énergie fossile et de « *commodities* ». Cette forte extraversion de ces économies limite les capacités d'endogénéisation de la croissance, relativement à l'approfondissement financier local et à l'effet redistributif de la croissance à orientation macroéconomique.

Dans de telles circonstances macroéconomiques, le potentiel de créations d'emplois pérennes est plutôt faible pour les nouveaux arrivants (sur) diplômés du système éducatif local sur le marché du travail, alors que ces pays subsahariens connaissent les croissances démographiques les plus fortes du continent. Le rattrapage infrastructurel est quant à lui intensif en bon d'œuvre bon marché mais à usage temporaire : les emplois créés sont donc fragiles, et ne correspondent pas au profil des diplômés. Le secteur financier peu profond dans ces pays finance très peu les projets des PME formelles, à plus forte raison les nouveaux projets souvent informels. Par ailleurs, l'extraction des énergies fossiles est plus intensive en facteurs capital et technologiques, qu'en emplois ; le dynamisme des marchés agricoles est lié aux variations des cours sur les marchés internationaux, et non à l'utilisation intensive de la main d'œuvre potentielle.

Il ressort de ces facteurs que la croissance économique dans les pays subsahariens dont ceux de l'UEMOA est donc « *labor-saving* » (G. Azoulay, 2002), et qu'elle est largement incompatible avec la forte croissance démographique dans ces pays. Cette orientation macroéconomique de la croissance conforte sinon aggrave l'exclusion économique et financière dans ces PVD, elle impacte négativement les perspectives à moyen et long terme de la croissance économique du moment où les vagues successives de nouveaux diplômés sans-emploi et d'assistés sociaux constituent une « bombe sociopolitique à retardement », à l'instar des effets néfastes du « printemps arabe » dans la zone MENA. Dans la sous-section qui suit, les caractéristiques du secteur informel dans les PVD et notamment dans les pays de l'UEMOA seront analysées afin d'en extraire des informations utiles pour les politiques de résorption des dualismes financier et économique.

V-2- Les caractéristiques de l'économie informelle dans les PVD

V-2-a- Définitions

En termes de définitions de l'économie ou du secteur informel(le), il y'a une floraison de définitions s'intéressant en général soit à l'aspect non-agricole et au caractère essentiellement urbain¹⁶⁷, soit à l'aspect relevant de la non-fiscalité (exclusion de l'assiette fiscale -évasions – fuites et fraudes) des unités de production informelle (UPI). Ainsi, l'économie informelle relève soit d'une volonté manifeste d'un acteur économique privé ayant les capacités managériales, intellectuelles et financières de déclarer légalement son activité, mais qui choisit délibérément de ne pas le faire (totalement ou partiellement¹⁶⁸) afin de se soustraire aux obligations fiscales (nationales) et parafiscales (à l'échelle locale, communale ou municipale) ; soit d'une incapacité financière et d'une absence de connaissances quant aux démarches administratives à effectuer pour « légaliser » l'activité économique. Dans ce second cas, l'exclusion du système économique formelle est (passivement) assumée voire subie par l'acteur informel qui s'y pérennise du moment, où aucune politique coercitive des pouvoirs publics ne le contraint à déclarer et légaliser son activité. Très souvent, l'activité informelle s'apparente à de la subsistance pour des motifs familiaux et de dépenses courantes, et non à une activité productive générant des profits dont l'objet est l'accumulation (opportuniste) de richesses.

M. Razafindrakoto¹⁶⁹ définit le secteur informel comme « l'ensemble de toutes les unités de production non agricoles des ménages qui produisent au moins en partie pour le marché et/ou sans comptabilité écrite ou formelle ». Selon une définition de l'OCDE reprise par Benjamin et Mbaye (2012), « l'économie informelle comprend toutes les activités qui ne sont pas ou qui sont faiblement enregistrées » et elle possède des zones d'intersections avec l'économie familiale (activité rémunérée à finalité domestique), l'économie illégale (activités illicites comme la contrefaçon, la drogue et les produits périmés) et l'économie souterraine correspondant aux activités visant à se soustraire volontairement du fisc. Ces auteurs se fondent également sur six(6) critères pour définir le secteur informel, dont la taille de l'UPI, l'enregistrement légal et administratif, la sincérité des comptes, la fixité de l'UPI, l'accès aux financements bancaires et le statut fiscal. Ainsi, en fonction du fait qu'une UPI remplisse les conditions dans leur entièreté et de manière partielle, des niveaux d'informel sont définis. Bon nombre d'UPI de très petite taille remplissent ces critères susmentionnés, avec une forte mobilité de l'agent informel et de son achalandage (commercial) dans les

¹⁶⁷ En raison des contraintes liées aux études qualitatives des chercheurs dans ce domaine.

¹⁶⁸ En effet, certaines activités économiques formalisées soustraient une partie de leur chiffre d'affaires de leur comptabilité officielle : problème de tenue de comptes. Certains auteurs (Benjamin et Mbaye, 2012) considèrent cela comme de l'informel. La frontière ici entre économies informelle et souterraine est donc mince.

¹⁶⁹ Voir le rapport de la conférence organisée en Avril 2013 par l'AFD, et intitulé « Quelles politiques pour le secteur informel ? »

économies subsahariennes. L'outil de production n'était pas fixé et la mobilité en est l'outil de prédilection en termes de merchandising ; tandis que les acteurs informels de plus grande taille sont beaucoup plus concernés par les problèmes d'accès aux financements, la tenue de comptes sincères voire la prégnance de l'enregistrement légal et/ou fiscal pour les acteurs informels de taille intermédiaire.

Enfin, L'OIT (Organisation Internationale du travail) aborde le secteur informel par la problématique de l'emploi, et définit l'emploi informel comme celui sans « protection », en termes de contrat écrit, de fiches de paie et d'indemnités de licenciement : il s'agit donc de garanties juridiques à court terme pour le salarié. La non-protection se matérialise aussi à long terme, à travers l'absence de couverture et de cotisation sociale, encore moins de cotisations pour la retraite. D'un point de vue macroéconomique, la perpétuation de l'emploi informel dans les PVD et sa prépondérance poseraient des problèmes en termes de viabilité à long terme des budgets sociaux publics et des systèmes de retraite par répartition généralement privilégiés dans ces pays.

En définitive, on remarque les définitions de l'informel sont fonctions des contraintes opérationnelles des chercheurs et des praticiens, qui choisissent de se focaliser sur tel ou tel aspect afin d'être plus efficace. Benjamin et Mbaye (2012) ont privilégié l'espace urbain de 3 pays de l'UEMOA dans le cadre de leurs études qualitatives pour l'UEMOA, alors que l'union monétaire compte 8 pays et que les zones rurales (à travers l'agriculture) sont également importantes dans le PIB de ces pays. Des contraintes financières, humaines et matérielles ont donc motivé ces choix. L'OIT, quant à elle, analyse essentiellement l'informel par la thématique de l'emploi. Dans notre perspective financière du sujet de l'informel, les activités productives du secteur à forte marge de progression sont à privilégier, tandis que l'informel relevant de l'économie de subsistance et marquée par des carences « structurelles » de l'opérateur économique, en termes d'alphabétisation, de volonté et de capacités de croissance, est à marginaliser au risque de favoriser le surendettement et l'insoutenabilité financière des institutions de financement qui s'y sont spécialisées.

Aussi, note-t-on que l'absence de politiques explicites dédiées à la résorption de l'informel dans les PVD – privilégiant en général les aspects macroéconomiques de la croissance – complique la bonne définition du secteur, son évaluation permanente et rigoureuse à travers des bases statistiques ad hoc, et surtout l'effet redistributif de la croissance économique qui se limiterait essentiellement aux secteurs économiques formels. On retrouve dans la littérature sur le sujet, trois approches issues d'école de pensée différentes mais elles se complètent en réalité pour un meilleur traitement de l'économie informelle.

V-2-b- Les trois approches conceptuelles du secteur informel

Dans un recueil d'études parmi les plus récents et les plus complets sur le secteur informel dans les PVD, Cling et al. (2012) aborde les trois approches dominantes de l'informel explicitant ses causes et sa finalité vis-à-vis du secteur formel. Il s'agit de :

- L'approche dualiste qui s'inscrit dans la continuité des travaux sur les modèles dualistes originels¹⁷⁰ (W. Lewis, 1954 ; J. Boeke, 1953 ; J. Harris et M. Todaro, 1970), et considère le secteur informel comme un résidu du secteur formel, sans interactions directes avec ce dernier. Le marché du travail est segmenté en deux grandes parties, dont l'informel qui revêt un aspect plutôt péjoratif dans cette approche. Le processus de développement économique est censé faire disparaître le secteur informel considéré comme un secteur de subsistance qui «accueille» l'excès de demande de travail que le secteur formel ne peut pas insérer dans le tissu productif.
- L'approche structuraliste qui insiste sur la complémentarité et la subordination du secteur informel au secteur formel, en lui fournissant des « intrants » à moindre coût en termes de facteurs travail et de production intermédiaire, et favorise de ce fait la compétitivité et la flexibilité de l'économie.
- L'approche légaliste qui considère que l'activité économique informelle est volontaire, et répond au souci d'échapper aux régulations économiques, aux obligations financières vis-à-vis du fisc et de l'administration. C'est une forme de défiance de ces acteurs vis-à-vis des pouvoirs publics dont l'inefficacité et l'inadaptation de la stratégie fiscale favorisent la perpétuation de l'informalité.

A notre sens, l'approche dualiste paraît la moins réaliste au regard du constat empirique qu'on fait: l'émergence économique, ou le processus de développement économique avec des perspectives optimistes, n'empêchent pas la persistance et l'extension de l'économie informelle dans les PVD. Celle-ci n'y est pas résiduelle, ou vouée à une disparition à court et moyen terme sans que des politiques ciblées ne visent sa résorption. Les approches structuraliste et légaliste suggèrent une implication active des pouvoirs publics dans la promotion des innovations institutionnelles et réglementaires conduisant à un meilleur soutien du secteur formel à « l'empowerment » de l'informel, et surtout à une amélioration des capacités des acteurs économiques de l'informel.

¹⁷⁰ Tels que cités dans Azoulay (2002).

V-2-c- Quelques chiffres internationaux sur le secteur informel

Le secteur informel est le plus grand pourvoyeur d'emploi et de richesses (PIB) dans certains PVD, en Afrique subsaharienne spécifiquement (S. Verick, 2006). Selon Schneider et al. (2011), la taille de l'informel représentait près de 40 % du PIB dans cette région, 25 % en Asie du sud et 34 % en Amérique Latine, alors que Benjamin et Mbaye (2012) estiment l'emploi informel à 90 % de l'emploi total et la contribution de l'économie informelle au PIB à 60 % dans les pays de l'UEMOA. Les chiffres varient selon les pays, mais en général les économies latino-américaines et asiatiques en développement ont des secteurs informels moins importants que ceux de l'Afrique subsaharienne, relativement aux critères de la part de richesse dans le PIB et à celui du total des emplois dans l'économie. Plus le pays tend à se développer, plus la richesse créée par l'informel décroît dans le PIB sans pour autant résoudre la question des inégalités que nous avons analysée dans la sous-section précédente. En effet, selon Charmes et al. (1993), plus de 80 % des entreprises urbaines au Bénin sont des vendeurs de rue ; au Sénégal, plus des 2/3 de l'activité informelle se rapporte au commerce de gros et de détail. Lavallée et Roubaud (2012) avance des chiffres de l'OIT qui indiquent que l'emploi informel au Mali représente 90 % du total des emplois occupés. L'Afrique subsaharienne se distingue dans bon nombre d'études comme la région la plus touchée par l'informel, en termes de parts de richesse créés dans le PIB et d'emploi total.

En Amérique Latine, F. Verdera (2012) analyse la croissance de l'informalité et note des taux d'informalité élevés en Bolivie et au Paraguay, gravitant autour de 60 % ; des taux relativement faibles en Uruguay et au Chili, soit moins de 40 % et des taux moyens (autour de 50 %) au Brésil et en Argentine. Au Vietnam, la part de l'emploi informel avoisine les 25 % entre 1998 et 2008 selon Nguyen Huu Chi (2012), et la tendance à moyen terme serait croissante en raison de l'arrivée massive de jeunes sur le marché du travail (Cling et al., 2010 ; Cling et al., 2012) malgré la croissance du secteur privé formel et l'industrialisation : la pression démographique y semble plus forte que la dynamique macroéconomique.

Quelles sont donc les facteurs explicatifs de ces variations d'informalité d'un pays à l'autre, et quelles sont les perspectives de résorption aussi bien à l'échelle internationale que dans les pays subsahariens de l'UEMOA ?

V-2-d- Les caractéristiques de l'informel à l'échelle internationale

Nous analysons d'une part l'impact de l'environnement macroéconomique et des modèles spécifiques de croissance sur les variations de l'informel dans le PIB ; et d'autre part, les performances du secteur informel selon les caractéristiques intrinsèques des acteurs eux-mêmes.

V-2-d-1- Environnement macroéconomique et impact sur l'informel

Dans un environnement économique mondialisé, il apparaît que la croissance économique, le commerce extérieur et l'ouverture aux marchés internationaux agissent peu sinon faiblement sur le taux d'informalité (Bacchetta et al., 2009). L'effet le plus significatif est attribué par ces auteurs aux capacités de coordination et aux politiques réglementaires des pouvoirs publics quant aux innovations institutionnelles que requièrent les spécificités nationales de l'informel. Aussi, considèrent-ils que la mobilité des capitaux entre secteurs formel et informel, respectivement excédentaires et déficitaires dans le second, favoriserait une augmentation de l'offre et de la demande de biens et services émanant de l'informel. Si le secteur financier connaît un véritable processus d'approfondissement financier, cela impacte positivement l'intermédiation des banques et les fonds disponibles pour les 2 secteurs. Les salaires et les revenus en hausse dans l'informel impliquent un impact social plus élevé qu'une augmentation proportionnelle de revenus dans le secteur formel, en raison de la part non-négligeable de l'actionnariat privé étranger et des rapatriements de bénéficiaires qui en découlent ; sans oublier l'effet de stimulation sur la demande agrégée en raison de la propension marginale à consommer des moins aisés qui est relativement plus élevée que celle des classes moyennes et riches.

Aussi, remarque-t-on que la mondialisation et l'intégration commerciale sont censés profiter au secteur informel en termes de hausse de revenus, mais des barrières existent : problèmes de capacités technologiques et financières, de traçabilité administrative et de compétitivité à l'export. Cette mondialisation des échanges favorise par ailleurs le transfert de technologie et des besoins de plus en plus croissants en main d'œuvre qualifiée, ce qui défavorise de facto les emplois informels. En résumé, une forte croissance économique peut être essentiellement centrée sur le processus d'industrialisation, les secteurs d'activités à main d'œuvre qualifiée et ainsi avoir peu d'effets d'entraînement sur la résorption de l'économie informelle ; au contraire, celui-ci peut s'élargir ou se stabiliser dans le PVD.

F. Verdera (2012) établit en Amérique latine une corrélation négative entre la croissance économique (non-agricole) et l'emploi dans le secteur informel tandis que la corrélation devient positive entre ce type

d’emploi et la productivité du secteur formel¹⁷¹ d’une part, et entre l’emploi informel et la pression démographique urbaine liée à la population potentiellement active. Sur un horizon temporel plus long (1970-2005) en Thaïlande, X. Oudin (2012) observe une relation négative entre le processus d’industrialisation caractérisée par une forte croissance et la part de l’emploi informel relativement à l’emploi total. On peut en déduire de potentiels effets temporel et qualitatif de la croissance sur la réduction de l’informel, dans la mesure où une croissance « industrialisante » à moyen et long terme agit positivement sur la réduction de l’informel ; à travers l’adéquation progressive entre offre et demande de main d’œuvre qualifiée que les politiques publiques ont impulsé en termes d’éducation, de soutien au transfert de technologie et de financement de l’industrialisation. **A l’opposé, une croissance essentiellement tirée par des facteurs exogènes à l’économie nationale**, telle que c’est le cas pour les pays touchés par le syndrome hollandais, **engendrerait l’élargissement du secteur informel et le creusement des inégalités** malgré les perspectives macroéconomiques qui sont optimistes en apparence. Enfin, les conjonctures économiques défavorables telles que la période post-ajustement structurel ou l’après-crise asiatique de la fin des années 90 ont impacté négativement le secteur formel des PVD, et ont favorisé l’élargissement quasi-généralisé du secteur informel dans bon nombre d’entre eux.

V-2-d-2- Les caractéristiques microéconomiques liées aux agents informels

En général, le développement du secteur informel est lié à des profils minimalistes des agents informels ; c’est-à-dire qu’il s’agit essentiellement d’UPI de petite taille avec de faibles dotations financières, capitalistiques et managériales du manager, souvent salarié unique. Il existe aussi des situations de « gros informel » volontaires (approche légaliste) que nous traiterons dans le contexte spécifique aux pays de l’UEMOA, cependant à l’échelle internationale, ce phénomène reste plutôt marginal par rapport aux caractéristiques liées aux (in)capacités à se formaliser des acteurs informels de petite taille.

Relativement aux profils des agents informels, Bacchetta et al. (2009) affirment qu’il est « 5 fois moins probable » que les travailleurs très qualifiés se retrouvent dans l’informel comparativement aux travailleurs peu qualifiés. Toutefois, si l’offre nationale de travail s’avère insuffisante, un travailleur potentiel suffisamment qualifié peut se lancer dans l’entrepreneuriat informel et arriver à se formaliser assez rapidement, du fait de ses capacités techniques et de la facilité d’adaptation aux notions indispensables de management ou de gestion financière que requiert l’animation d’une unité économique de production. De ce point de vue, il apparaît que les acteurs informels peu qualifiés sont assez inefficients dans leur processus de production, dans le sens où ils n’exploitent pas de manière optimale le potentiel de croissance de leurs

¹⁷¹ La productivité du secteur formel réduit les perspectives de création d’emplois pour les travailleurs potentiels, et favorise la perte d’emplois pour ceux qui sont faiblement qualifiés.

UPI ; et ce au regard, du financement disponible des institutions spécialisées comme les IMF ou les banques commerciales qui seraient réticentes à accorder un crédit soit pour une activité « intraçable » d'un point de vue comptable et administratif, soit pour un agent économique informel inconnu de leurs clientèles et/ou difficile à évaluer en termes d'asymétries d'informations et de sélection adverse. Les programmes de formation de la clientèle relativement pauvre pour les institutions de microfinance sont assez coûteux, et ceux-ci sont systématiquement écartés dans les IMF de petite taille et celles à but essentiellement lucratif. L'implication des pouvoirs publics dans le financement du secteur informel pourrait booster son efficacité économique, en assumant autant une mission sociale de formation, d'accompagnement technique qu'une nécessité de rentabilité en vue d'une meilleure couverture nationale de cette intermédiation financière publique.

En clair, même si certains agents économiques informels tirent une certaine satisfaction de leurs activités au-delà de l'aspect salarial et de la précarité (Razafindrakoto et al., 2012; Maloney,2004), il n'en demeure pas moins que des contraintes institutionnelles liées à la déclaration administrative et aux démarches subséquentes, à l'accès aux financements et à la culture entrepreneuriale empêchent ces acteurs informels d'exploiter de manière optimale leur outil de production, et donc de mieux contribuer à la dynamique microéconomique du développement. A cet effet, dans une étude à Madagascar, F. Rakotomanana (2010) montre que les coefficients d'efficience technique des UPI sont très faibles, avec la possibilité de tripler les niveaux de production obtenus sur la période d'observation (2001-2004) avec les mêmes intrants (inputs). Selon ce critère quantitatif, les marges de progression sont très élevées pour l'économie informelle et suggèrent donc une amélioration sous coordination publique, de l'environnement institutionnel de ces acteurs informels selon les critères susmentionnés.

V-2-d-3- Les caractéristiques culturelles et sociologiques

La persistance du secteur informel dans les PVD n'est pas seulement liée à des considérations économiques, administratives, financières, managériales et/ou fiscales, mais en Afrique subsaharienne particulièrement, on note l'impact non négligeable du transfert intergénérationnel des pratiques informelles et aussi l'importance des besoins courants du réseau social de l'acteur informel sur ses perspectives de croissance.

La pression sociale directe (familiale nucléaire) et indirecte (la famille élargie) qui est exercée sur l'agent économique informel réduit potentiellement le gain intrinsèque du micro-entrepreneur et la part des revenus qui est réinvestie dans la croissance de l'UPI. Dans ces PVD, la force des contraintes morales liées à la culture, à la tradition et à la solidarité qui en découle domine la culture entrepreneuriale que le modernisme est censé apporter. (Grimm et al., 2012) Il en ressort que les refus de redistribution solidaire

des revenus du micro-entrepreneur peuvent entraîner une relative voire une totale exclusion de ce dernier de son tissu familial ou de son réseau social ; cependant le développement de l'urbanisation et l'émergence de nouvelles mœurs individualistes tendent à réduire l'emprise de ces réseaux sociaux ; cet effet est amplifié par les innovations institutionnelles (privées-publiques) facilitant l'enregistrement, le financement et la croissance des activités économiques informelles. Ainsi, lorsque l'acteur informel anticipe une captation partielle de ses revenus par son entourage, cela peut décourager les perspectives de croissance et d'investissement supplémentaire, à moins que son réseau familial participe à l'activité en termes de facteurs capital et travail. L'impact du réseau social n'est donc pas forcément négatif s'il ne se limite pas à une posture d'assistanat ou s'il n'est pas analysé selon une perspective de recherche cumulative et individualisme du profit par l'entrepreneur. Ce dernier, imprégné de ses valeurs culturelles et solidaires peut délibérément choisir d'intégrer des membres de ses réseaux sociaux direct et indirect afin d'étendre au maximum l'impact redistributif de son activité. Tel que le signifient Benjamin et Mbaye (2012), les liens sociaux agissent positivement si les réseaux mobilisés (famille – associations villageoises de cadres – organisations religieuse et syndicale- tontines ...) aident à compenser les imperfections du marché informel, en termes de travail, de capital et support technique/managérial.

Quant au transfert intergénérationnel de l'activité informelle, Pasquier-Doumer (2012) montre que les avantages comparatifs inhérents à une tradition familiale historique dans une activité informelle sont effectifs en termes de « *valeur ajoutée et de ventes*¹⁷² » pour le descendant qui s'y pérennise, alors que de tels effets positifs ne sont pas garantis dans le cadre des entreprises formelles.

V-2-e- Les spécificités de l'informel dans l'UEMOA

V-2-e-1- Le gros informel

Au niveau de l'UEMOA, l'une des spécificités les plus en vue se rapporte au gros informel dont l'émergence traduit des failles importantes dans le système de couverture fiscale de ces pays (Benjamin et Mbaye, 2012). En effet, selon ces auteurs, le gros informel fait référence à des firmes de tailles comparables voire supérieures à celles du secteur formel, mais qui partagent certaines caractéristiques du secteur informel qu'elles peuvent cumuler dont la non-tenue de comptes sincères, la non-existence de l'enregistrement fiscal et/ou administratif et les barrières au financement bancaire.

La taille du secteur informel dans cette sous-région est importante, et bon nombre d'entreprises remplissant les critères pour l'enregistrement fiscal et la déclaration administrative d'existence se dérobent

¹⁷² Et ce, en raison du savoir-faire historique transmis au descendant et du capital social constitué depuis lors : bonne réputation, réseaux commercial et financier, et portefeuille de clients.

partiellement ou totalement de leurs obligations. Partiellement, en raison du fait que les vérifications les plus élémentaires entre certaines administrations publiques ne sont pas faites, en l'occurrence la douane et les impôts ; et cela provoque des déclarations fiscales frauduleuses, contrastant significativement avec leurs niveaux d'importations à but commercial transitant par les services douaniers. Totalemment, du moment où l'activité économique est totalement soustraite au regard et au contrôle de l'administration publique, moyennant la corruption de fonctionnaires ou de responsables politiques lorsque le caractère souterrain et illégal de l'activité est découvert par les autorités¹⁷³. La porosité du dispositif institutionnel public impacte grandement l'essor d'une telle catégorie atypique d'acteurs informels. Et la fragilité des Etats subsahariens, l'instabilité politique et l'avènement démocratique relativement récent dans ces PVD concourent significativement aux pratiques fréquentes de corruption.

Par ailleurs, une mauvaise couverture fiscale entraîne de manière statique un coût d'opportunité financier pour le budget de l'Etat, et à moyen et long terme une incitation croissante des agents économiques formels existants à opérer de plus en plus dans l'économie souterraine a priori informelle ; voire une tendance des nouveaux agents économiques à choisir systématiquement l'informel comme refuge institutionnel, afin de maximiser leurs profits. Au-delà donc du grand nombre d'acteurs informels correspondant à des activités de petite taille avec des contraintes financières - technologiques et managériales, la situation du gros informel est préoccupante dans l'UEMOA et implique une urgence de politiques publiques correctrices. L'approche légaliste de l'informel est la plus appropriée dans ce niveau d'informel, et sous-entend que l'essentiel des améliorations institutionnelles relativement à cette forme d'informel, doit venir de la puissance publique.

Aussi, note-t-on que le gros informel dans l'UEMOA se trouve dans une position plutôt intermédiaire entre le petit informel et le secteur informel, en termes de productivité du travail, de productivité totale des facteurs (PTF) et d'intensité capitalistique¹⁷⁴ : « *les entreprises formelles ont une productivité du travail, une PTF et une intensité capitalistique plus élevées que celles des firmes du gros informel qui, à leur tour, obtiennent un meilleur classement que celles du petit informel, lorsque l'on considère ces trois variables.* »¹⁷⁵. Les firmes du gros informel sont néanmoins plus proches de celles du secteur formel, que les UPI de petite taille. L'âge et la taille de l'unité de production informelle ou formelle (UPI-UPF) impactent positivement les 3 variables susmentionnés, or il apparaît que le gros informel repose très souvent sur des fondements culturels historiquement ancrés dans cette sous-région ouest-africaine et les pouvoirs publics peuvent *in fine* s'en

¹⁷³ La corruption semble moins forte vis-à-vis des acteurs informels de petite taille de l'Afrique subsaharienne, selon les résultats de Lavallée et Roubaud (2012). Cela semble logique dans la mesure où ces derniers n'intéressent pas de prime abord l'administration fiscale et publique.

¹⁷⁴ Elle se définit comme le rapport entre le stock de capital et le nombre d'employés de la firme. Ce stock est évalué à partir des investissements nets réalisés sur la dernière période quinquennale. (Benjamin et Mbaye, 2012)

¹⁷⁵ Ibid.

servir, sans les déconstruire, pour renforcer l’efficacité technique des UPI et l’accès au crédit bancaire pour accélérer leurs croissances et le processus de formalisation. Les auteurs évoquent à titre illustratif les réseaux économiques informels et transfrontaliers des mourides (confrérie religieuse) au Sénégal et en Gambie, ainsi que la dynamique historique et entrepreneuriale des Yoroubas au Bénin et au Nigéria. L’efficacité de la hiérarchie sociale interne et le savoir-faire accumulé agissent conjointement en faveur des réussites commerciales des activités économiques informelles de ces réseaux sociaux transfrontaliers. Les Malinké ou plus génériquement « Dioula »¹⁷⁶ en Côte d’Ivoire, au Mali et au Burkina-Faso pourraient être insérés dans ces réseaux sociaux de l’UEMOA qui dynamisent le gros informel.

V-2-e-2- Répartition sectorielle de l’activité informelle dans l’UEMOA

Le tableau suivant notifie la domination du commerce en termes de nombre d’unités de production du secteur informel urbain de l’UEMOA. Les critères retenus par Lavallée et Roubaud (2012) pour spécifier l’informel sont le non-enregistrement administratif et l’absence de comptabilité formelle. Dans les capitales et mégapoles des 7 pays de l’UEMOA (hormis la Guinée-Bissau), le commerce englobe l’essentiel de l’activité informel, quasiment la moitié des UPI. La micro-industrie est sensiblement plus active que le secteur tertiaire informel, et cela implique qu’un renforcement des capacités entrepreneuriales des acteurs informels et une facilitation du crédit pourraient avoir un effet progressif d’industrialisation, non pas à partir des perspectives macroéconomiques et des industries lourdes, mais en répondant efficacement aux besoins techniques et financiers des acteurs informels. Cette dynamique « micro » mérite donc une attention des pouvoirs publics dans leurs stratégies de développement.

Tableau 2.3 : Répartition sectorielle de l’informel dans les principaux centres urbains de l’UEMOA

	COTONOU	OUAGA	ABIDJAN	BAMAKO	NIAMEY	DAKAR	LOME	Total
MICRO-INDUSTRIE (habillement – agroalimentaire – bâtiment et autres)	21,9	34,2	28,5	27,3	43,2	31,1	23	28,4
COMMERCE (Vente en gros et en détail)	49,2	48,7	40	51,5	40,6	47,3	48,5	45,5
SERVICES (restauration – réparation – Transport et autres)	28,9	17,1	31,5	21,3	16,2	21,6	28,5	26,1

Source : Lavallée et Roubaud (2012)

¹⁷⁶ Conglomérat ethnique, constitué de différents sous-groupes dont les Malinké.

En définitive, nous avons pu analyser les caractéristiques du secteur informel qui sont liées à l'environnement macroéconomique, à la mondialisation, à la nature industrialisante ou non de la croissance, au marché du travail et celles qui dépendent intrinsèquement des capacités managériales, technologiques et financières des acteurs informels ; et ce, aussi bien à l'échelle internationale que dans la sous-région ouest-africaine spécifiquement. Ces caractéristiques doivent être prises en compte dans l'élaboration des politiques et réformes institutionnelles visant la résorption de l'informel, afin de faire correspondre chaque palette de mesure à une stratification/couche précise du secteur informel dont la fragmentation peut être multiforme. La plupart des auteurs qui se sont intéressés au sujet de l'informel ont proposé des pistes de solution et des politiques de résorption de l'informel que nous aborderons dans la sous-section qui suit ; et ce, dans le prisme de l'adaptation de la théorie bancaire de Gerschenkron à l'informel.

V-3- Dualisme financier ouest-africain et financement développementaliste de l'informel

V-3-a- Les causes lointaines et récentes du dualisme financier dans la zone UEMOA

Le dualisme financier se matérialise dans certains PVD, dont l'Afrique subsaharienne particulièrement, par l'existence conjointe des secteurs financiers formel et informel. D'une part, il y'a des pratiques financières typiquement informelles dans lesquelles les prêteurs, emprunteurs, épargnants, « garde-monnaies » et banquiers ambulants établissent des « contrats » d'échange de liquidités sans qu'une traçabilité à valeur administrative/juridique soit effective. La confiance mutuelle fondée sur des antécédents sociaux, culturels et une réputation acquise par l'intermédiaire financier informel dans son environnement, représentent le socle du succès et du dynamisme de ces pratiques malgré les taux d'intérêt largement supérieurs à ceux du secteur bancaire. Les tontines ou AREC¹⁷⁷ connaissent un succès franc en Afrique subsaharienne, en Amérique latine et en Asie.

D'autre part, les banques fonctionnent essentiellement dans le secteur formel avec des pratiques managériales qui ne correspondent pas aux réalités informelles et culturelles du secteur « traditionnel ». Les banques écartent donc volontairement les potentiels clients de l'informel en raison d'importants risques de pertes financières (asymétrie d'information – sélection adverse – hausse des coûts de transaction) et du changement de politique de crédit qu'induirait une insertion de la clientèle informelle; et ce, malgré les besoins de financement et les perspectives de croissance de certaines UPI que le secteur financier informel n'arrive pas à satisfaire du fait de son inorganisation intrinsèque. La dichotomie institutionnelle entre

¹⁷⁷ AREC (Association rotative d'Épargne et de Crédit). Voir M. Lelart (1995)

banques, agents financiers informels et les IMF¹⁷⁸ est plus ou moins maintenue dans les PVD de l'UEMOA, et certaines études en avancement des facteurs explicatifs liées soit aux évolutions historiques de cet écosystème financier, soit à des critères théoriques.

V-3-a-1- Les causes historiques, sociologiques et culturelles

Premièrement, les pratiques économiques et financières de l'informel sont historiquement ancrées dans ces PVD, et plus anciennes que le secteur moderne et formel issu de la période (post-)coloniale. Ce dernier ne s'est pas nécessairement adapté aux institutions préexistantes, et a imposé un nouveau système institutionnel dans lequel une faible proportion d'autochtones a pu s'insérer comparativement aux acteurs informels. J. Amougou (2010) parle à ce propos d'*erreur de séniorité et de calibrage*, respectivement dans « la prise en compte du système financier formel comme référentiel d'analyse des institutions financières informelles à partir des desquels elles sont jugées » et par rapport à la domination institutionnelle du secteur informel sur celui formel dans les PVD. Il faudrait donc procéder prioritairement à l'identification des caractéristiques et besoins du secteur informel, afin de l'intégrer effacement à l'économie formalisée et d'en faire un unique système à moyen et long terme.

En clair, le secteur formel doit innover d'un point de vue institutionnel, afin de faciliter l'intégration progressive d'une bonne partie des agents économiques informels au risque de maintenir le schéma dualiste. Les arguments libéraux de Mc Kinnon et Shaw sur la répression financière, faisant de l'existence du secteur financier informel un résultat des failles du secteur formel doivent être nuancées eu égard à cet angle de lecture historico-culturelle. Aussi, note-t-on que leur approche de la répression financière par les taux est insuffisante pour justifier la libéralisation, dans la mesure où les variations de l'épargne dans certains PVD dépendent peu des rémunérations proposées par les banques (taux créditeurs) et que les faibles indicateurs de profondeur financière¹⁷⁹ illustrent mieux cette répression, au-delà des taux d'intérêt du marché (A. Mai Salé, 1997).

V-3-a-2- Les causes liées aux effets récessifs des PAS

Ensuite, les difficiles décennies (années 80 et 90) de l'ajustement structurel et les faillites subséquentes ont favorisé l'élargissement du secteur informel et le recours de plus en plus important aux institutions alternatives de financement, dont les IMF et les acteurs financiers informels dans ces pays de l'UEMOA. Le secteur bancaire de l'UEMOA a aussi été durement touché par les faillites et a été restructuré (B. Powo

¹⁷⁸ Les IMF sont dans une position intermédiaire, parce qu'elles ont en général un statut légal donc formel, mais elles interagissent essentiellement avec des agents économiques informels.

¹⁷⁹ Monnaie et quasi-monnaie rapportées au PIB, selon l'auteur.

Fosso, 2000) ; les banques publiques ont quasiment disparu tandis que l'actionnariat privé s'est consolidé durant la période post-dévaluation. Cette libéralisation du secteur financier dans ces PVD a généré des comportements opportunistes voire sous optimaux d'un point de vue de l'incidence sociale de l'intermédiation financière formelle sur la bancarisation, l'inclusion financière et la contribution du crédit au PIB. En effet, NA. Tanimoune (2007) montre que la propension des banques à constituer des réserves excédentaires, c'est-à-dire largement en dessous du seuil réglementaire (réserves obligatoires), réduit le niveau des fonds prêtables et prêtés, ainsi que les perspectives de croissance et l'autonomie opérationnelle des IMF. Il se peut aussi que la baisse du coefficient d'engagement des banques (crédits/dépôts) n'ait pas d'impact significatif dépréciatif sur la rentabilité de ces dernières, dans la mesure où elles maximisent leurs commissions et différentiels d'intérêt. Le marché bancaire oligopolistique garantit donc ses intérêts financiers et capture la liquidité disponible sans l'intermédiaire efficacement¹⁸⁰ vis-à-vis des acteurs du secteur formel, et des agents économiques et financiers du secteur informel. L'autorégulation du secteur financier par le marché s'avère donc inefficace dans ces conditions, voire sous-optimale en termes de gains plus ou moins partagés pour les acteurs bancaires privés, les emprunteurs et le financement endogène de la croissance économique. Sans intervention extérieure au marché dans les PVD, le système financier dualiste se pérennise.

V-3-b- Quelques travaux théoriques liés à la libéralisation et au dualisme financiers

V-3-b-1- « *Financial restraint policies* », ou les politiques de modération financière sous contrainte (publique)

Dans le cadre des propositions qu'il fait à la suite des conclusions de son analyse, NA. Tanimoune (2007) suggère que l'intervention publique sur le marché financier se fasse dans le cadre d'une politique de modération financière « sous contrainte », telle que présentée dans les travaux de Hellmann et al. (1997). En effet, ces derniers considèrent que dans un environnement économique marqué par un faible approfondissement financier, l'intervention publique est nécessaire aussi bien du point de vue réglementaire (contrôle des taux - compétition restreinte - libéralisation séquentielle¹⁸¹) que de l'actionnariat public dans le secteur bancaire. Celle-ci autoriserait les gains d'intermédiation du secteur bancaire privé tout en décourageant les risques « d'appropriation exclusive »¹⁸² par ce dernier, mais tirerait vers le haut l'impact développementaliste de l'intermédiation bancaire en réduisant les coûts de

¹⁸⁰ On retrouve ici un résultat obtenu par Gurley et Shaw (1955) et évoqué en début de chapitre, dans la première section.

¹⁸¹ Phase transitoire entre les politiques de répression financière (par les taux) et celles laissez-fairistes (du consensus de Washington). Le contrôle du secteur financier par les pouvoirs est dégressif en fonction de l'approfondissement financier, mais reste significatif.

¹⁸² N.A. Tanimoune (2007).

financement des grands projets d'industrialisation, en favorisation la forte bancarisation et l'approfondissement financier des PVD ; à l'instar des politiques financières asiatiques dans la seconde moitié du XX^{ième} siècle.

Ainsi, les opportunités de rentes/gains (*rents opportunity*) ne seraient pas seulement confisquées par le secteur financier privé¹⁸³ mais profiteraient également au secteur productif et à la stratégie publique de développement. Pour ce faire, les pouvoirs publics doivent fixer le taux d'intérêt créditeur en dessous du niveau d'équilibre « compétitif¹⁸⁴ » afin de réduire les charges financières des dettes contractées et de facto augmenter le revenu national disponible, tout en y joignant des mesures telles que des taux d'intérêts débiteurs amoindris en fonction des secteurs, des barrières réglementaires à l'entrée et l'actionnariat public sur le marché bancaire (Hellmann et al., 1997). Des travaux antérieurs des mêmes auteurs en 1994 ont permis de montrer que le contrôle (public) des taux créditeurs était une méthode bien plus efficace que les exigences minimales en fonds propres pour les banques.

La notion de rentes (d'intermédiation) s'apparente ici aux bénéfices excédentaires du secteur comparativement à ceux générés dans un marché financier considéré comme « compétitif » (libéralisé) ; et non à la définition générique correspondant aux revenus qui découlent de l'exploitation régulière d'un bien matériel ou immatériel. Aussi, note-t-on que la modération financière (sous contrainte publique) ne doit pas être confondue à la répression financière. Selon les auteurs susmentionnés, sous un régime de répression financière, le gouvernement tire unilatéralement une rente du secteur privé, alors que sous une politique de modération financière, les pouvoirs publics créent une rente à l'intérieur du secteur privé, qui profitent autant à ce dernier qu'au secteur public et à la croissance économique de moyen et long terme. A titre illustratif, les travaux d'Aoki (1988, 1994) et M. Aoki et H. Patrick (1994) permettent de découvrir avec maints détails l'expérience japonaise des politiques de modération financière sous contrainte publique, et ce après la seconde guerre mondiale.

¹⁸³ Forte éventualité dans le cadre des politiques de libéralisation financière qui ont été impulsées par les IFI.

¹⁸⁴ Au sens de Walras.

V-3-b-2- Approche néostructuraliste du secteur financier informel et ses limites

Enfin, les néostructuralistes incluent dans leurs modèles théoriques le fonctionnement du secteur financier informel, et leurs travaux apportent des enseignements utiles à l'intérêt ou non de la séparation entre secteurs financiers formel et informel. Ils se présentent comme des critiques de l'approche de la libéralisation financière, à la Mc Kinnon et Shaw.

Considérés comme des pionniers de l'école néostructuraliste, Taylor (1983) et Van Wijnbergen (1983) s'opposent à l'argument libéral selon lequel la structure financière dualiste des PVD serait la cause de leur retard économique. Les marchés financiers informels sont considérés dans leurs modèles comme un facteur de croissance, un secteur de substituabilité et non un résidu du secteur financier formel. Ce dernier est le secteur de prédilection sur lequel les thèses financières néoclassiques, dont celles de Mc Kinnon et de Shaw, fondent l'essentiel de leurs modèles de croissance et de développement; à travers la promotion des taux d'intérêts élevés pour attirer l'épargne et lutter contre la répression financière qui serait un boulet aux pieds des gouvernements. L'importance du secteur financier informel chez les néostructuralistes est liée au fait que les variations de l'offre et la demande de fonds prêtables sur ce marché agiraient sur le taux d'intérêt nominal, et que ce secteur serait « efficace, compétitif et agile » dans l'allocation des ressources.

Parmi les raisons évoquées par ces néostructuralistes pour expliquer l'échec des politiques de libéralisation financières d'inspiration néolibérale, on peut noter trois principaux arguments dont : la définition d'un niveau réglementaire de réserves obligatoires qui limiteraient les fonds prêtables dans le cadre de l'intermédiation bancaire ; ensuite, l'effet récessif de la hausse des taux d'intérêts débiteurs sur l'investissement et la demande effective, à travers l'accroissement du coût du capital productif et l'inflation qui s'en suit. Et enfin, l'effet négatif de la hausse des taux d'intérêt créditeurs du secteur financier formel sur le volume de fonds prêtables et les taux du secteur informel.

Cependant, il apparaît que le secteur financier informel est par définition inorganisé d'où la fixation improbable d'un taux d'intérêt unique sur ce marché, qu'il soit créditeur ou débiteur. Par ailleurs, son efficacité dans l'allocation des ressources n'est en rien garantie même si les imperfections liées à l'asymétrie de l'information et la sélection adverse sont moindres sur ce marché, comparativement au secteur bancaire classique. En effet, les modes d'intervention des agents financiers informels peuvent fortement diverger du moment où certains assurent uniquement des fonctions d'épargne et en sont rémunérés, contrairement à l'intermédiation financière classique : les garde-monnaies ou les tontiniers par exemple ; tandis que d'autres acteurs tels les tontines cumulent à la fois prêts groupés, rotation, épargne et crédit. Les IMF sont beaucoup plus proches de l'intermédiation bancaire mais elles bénéficient moins de la « fenêtre » de refinancement de

la banque centrale lorsque le secteur bancaire se maintient dans une situation de surliquidité, et elles ne disposent pas en général des ressources infrastructurelles du secteur bancaire. Cette hétérogénéité fonctionnelle et les liens sociaux (pré)existants renforcent l'agilité et le dynamisme du secteur financier informel, cependant les horizons relativement courts et la multiplicité des taux d'intérêt compliquent l'efficacité, la compétitivité et la notion de taux d'équilibre sur ce marché «intraçable ».

En clair, les capacités d'intermédiation du secteur financier informel sont limitées par l'impossibilité de transformer des ressources courtes en emplois longs, par l'impossibilité de définir un taux d'équilibre sur ce marché et surtout par son inorganisation intrinsèque ; à moins que le secteur bancaire formel n'alloue une partie de ses excédents de liquidité à ces agents financiers informels, selon des dispositions réglementaires coercitives. La complémentarité entre secteurs financiers formel et informel est plus que souhaitable, et selon Kapur (1992), elle débute déjà par le fait que certains agents économiques des PVD détiennent simultanément des actifs financiers dans les 2 secteurs, et procèdent à un arbitrage en fonction des services financiers dont ils ont besoin dans telle ou telle conjoncture. A titre illustratif, un salarié du secteur formel peut user des services bancaires classiques pour ses opérations courantes, et s'orienter vers le secteur financier informel pour le financement d'un investissement productif ou dans une conjoncture financière difficile en raison de la forte sélectivité des processus d'allocation du crédit dans le secteur formel. En effet, l'auteur susmentionné considère que l'asymétrie d'information et l'aléa moral sont réduits dans le cadre du secteur financier informel.

En définitive, il ressort de cette sous-section sur le dualisme financier ouest-africain que la dichotomie institutionnelle entre secteurs informel et formel est sous-optimale pour le financement des besoins des agents économiques de cet espace sous-régional. Les comportements opportunistes des acteurs bancaires privés peuvent induire des politiques restrictives de crédit, réduire fortement l'offre de liquidité des agents financiers informels et obscurcir les perspectives de l'inclusion financière dans les PVD. Des facteurs culturels et historiques y influencent le recours systématique voire naturel aux pratiques financières et économiques relevant de l'informel ; sans oublier l'impact récessif des PAS et l'élargissement de l'économie informelle qui en a résulté. Relativement aux caractéristiques macroéconomiques et microéconomiques du secteur informel, les carences structurelles des acteurs de ce secteur en matière d'accès au financement, de culture entrepreneuriale, de capacités managériales, de traçabilité administrative et de redistribution du revenu dans le réseau social impliquent des mesures correctives imputables essentiellement aux pouvoirs publics. En effet, le secteur privé formel et ses institutions de financement ont la possibilité de se garantir des rentes (d'intermédiation) suffisantes dans ces marchés imparfaits des PVD, sans impulser véritablement la croissance économique voire des innovations institutionnelles pour capter la clientèle potentielle et

prépondérante du secteur informel. En quoi peuvent donc consister ces politiques de résorption de l'informel par des mesures de connexion institutionnelle au secteur formel ?

V-3-c- Les politiques de résorption de l'informel dans une perspective Gerschenkronienne

Cette perspective spécifique implique que l'aspect financier/bancaire des politiques de résorption du secteur informel soit mis en avant dans notre approche, cependant il est nécessaire d'évoquer au préalable les autres arrangements et innovations institutionnels que requiert le succès de ces politiques. Les banques seront moins réticentes à financer directement, ou indirectement des unités de production initialement informelles dont la traçabilité économique, financière et administrative a été rendue effective depuis quelques années par l'action publique. Dans un premier temps, l'analyse du secteur informel et du dualisme financier dans les PVD, et plus particulièrement dans les pays de l'UEMOA, a montré que la complémentarité des secteurs informel et formel doit être le résultat d'innovations institutionnelles impliquant activement la coordination publique. Le secteur privé, de par ses attentes court-termistes de rentabilité n'est effectivement pas en mesure de prendre de tels risques et initiatives institutionnelles, de surcroît à un rythme qui correspondrait à l'urgence et à l'ampleur des besoins des acteurs économiques informels.

V-3-c-1- Etape 1 : les préalables légaux, réglementaires et administratifs

Il convient de préciser que l'approche légale (légaliste) des politiques de résorption de l'informel devrait précéder toute politique publique visant à favoriser le financement coordonné de ce secteur, par le canal des banques généralement surliquides dans les PVD. Cette approche légale définirait donc un cadre réglementaire coercitif, relativement flexible en fonction des exigences (para)fiscales de déclaration /d'enregistrement et une traçabilité administrative « décentralisée » qui permettrait de répertorier et de suivre la progression du secteur informel « viable ». Cette viabilité se mesurerait en fonction de la pérennité de l'activité ne serait-ce que sur le moyen terme, de la progression du chiffres d'affaires ou de l'achalandage (pour l'informel tertiaire) et surtout des capacités des entrepreneurs informels à moderniser progressivement leurs activités selon les normes du secteur formel. En clair, l'activité économique informelle serait viable voire modernisable et éligible au financement bancaire direct ou indirect¹⁸⁵, seulement si elle est « traçable » d'un point de vue administratif, (para)fiscal et temporel par les structures décentralisées de l'Etat dont les mairies, les (sous) préfectures, les communes rurales et autres. L'administration centrale fiscale serait par conséquent suppléée dans ses missions d'identification des unités économiques de production (UPI) et de collecte des taxes et impôts par les entités publiques décentralisées, comme c'est déjà le cas dans certains PVD. Ce système doit juste être renforcé, informatisé et ancré dans le système

¹⁸⁵ Le refinancement bancaire des IMF et autres agents financiers informels, agréés par un établissement bancaire et par l'administration publique.

public des PVD afin de mieux garantir la traçabilité administrative et économique des différentes formes d'entreprises, dont l'informel volontaire (gros informel) et involontaire (petit informel). Ainsi, l'informatisation des fichiers, l'attribution d'un numéro d'identification des entreprises¹⁸⁶ et le croisement des fichiers des administrations décentralisées, fiscale et douanière permettraient de réduire drastiquement le nombre d'UPI appartenant au « gros informel » dans les PVD, dont particulièrement ceux de l'UEMOA.

En somme, la première étape pour l'efficacité des politiques de résorption de l'informel dans les PVD passe par une réforme des procédures administratives d'identification des activités économiques, qu'elles soient informelles ou formelles voire qu'elles soient volontairement non-déclarées ou involontairement informelles. L'informatisation des procédures, le rôle renforcé des administrations décentralisées, et l'application d'une imposition forfaitaire et graduelle pour les UPI dont la mission de collecte incomberait aux administrations décentralisées sont des mesures qui participent à ladite réforme. La seconde étape est celle de l'amélioration des capacités productives des acteurs économiques informels, dont principalement ceux du « petit informel ».

V-3-c-2- Etape 2 : le renforcement des capacités des acteurs économiques informels

L'analyse des caractéristiques intrinsèques des acteurs informels a permis de mettre en relief les carences managériales, éducatives (alphabétisation), techniques (technologiques) puis financières qui maintiennent bon nombre d'entre eux dans l'informalité. Certes, ils ne sont pas tous marqués par ces limites mais la majeure partie des acteurs du « petit informel » en souffrent et ne recherchent pas systématiquement une assistance technique et managériale pour développer leurs UPI.

Cling et al. (2010) suggèrent à ce propos « *l'implémentation de programmes de formation pour améliorer la culture financière et comptable* » de ces acteurs, voire plus généralement des programmes de perfectionnement technique qui soient adaptées aux conditions intellectuelles minimalistes de ces acteurs informels. L'impulsion de tels programmes est censée être gouvernementale. Ainsi, le renforcement des aptitudes managériales et techniques des acteurs informels les rendra progressivement attractifs vis-à-vis du secteur privé formel, en termes de sous-traitance et de partenariats ; et ce conformément à l'approche structuraliste de l'informel qui induit a posteriori une relation horizontale de coopération entre acteurs anciennement informels et acteurs formels, au lieu d'un rapport (vertical) initial de subordination au détriment de l'acteur informel.

¹⁸⁶ Aussi bien formelles que celles a priori informelles.

A ce propos, nous pensons que ces programmes de formation pourraient être assurés par deux (2) canaux principaux : d’une part, par les associations et réseaux professionnels et sectoriels qui seront créés à l’échelle décentralisée afin de mieux organiser les acteurs informels, les identifier avant tout, recenser leurs difficultés et besoins afin de mieux y répondre ; et d’autre part, par le canal des institutions financières chargées d’intensifier l’accès au crédit - comme troisième étape des politiques de réformes - pour les UPI qui auront « enjambé » avec succès les garde-fous des étapes 1 et 2. Le financement de ces programmes de formation pourrait être le fait des pouvoirs publics, ou des banques qui auraient des obligations financières réglementaires vis-à-vis de l’informel, sur le modèle du *Community Reinvestment Act* (CRA) aux USA¹⁸⁷. Les réseaux et associations sectoriels d’acteurs informels pourraient par conséquent être des intermédiaires privilégiés pour le choix des UPI les plus aptes à l’accès aux financements bancaires, en plus des institutions de microfinance spécialisées dans le financement de l’informel et du fichier central informatisé qui garantirait la traçabilité d’une UPI dès son enregistrement effectif à l’échelle décentralisée.

Il apparaît au fil des paragraphes ci-dessus relatifs aux politiques de résorption de l’informel dans une perspective bancaire (Gerschenkronienne) que les préalables légaux, réglementaires et administratifs, ainsi que le renforcement des capacités managériales et techniques des acteurs informels conditionnent le succès de la troisième étape de ces politiques de résorption : le volet financier, à travers la facilitation de l’accès au (micro)crédit par divers canaux d’intermédiation.

V-3-c-3- Etape 3 : les innovations financières pour la résorption de l’informel

La perspective Gerschenkronienne des politiques de résorption de l’informel implique donc l’importance du rôle des pouvoirs publics ne serait-ce que dans la mise en oeuvre des réformes d’ordre réglementaire et administratif qui précèdent la stimulation financière du développement, par l’accès intensif aux crédits bancaires. Dans les différents modèles dérivés de l’approche originelle de Gerschenkron (1962) que nous avons pu analyser dans les premières sections de ce chapitre, il apparaît que la coordination publique est indispensable voire un préalable du succès de la stratégie spécifique de développement, sans pour autant marginaliser ou réduire à néant la dynamisation du secteur privé qui devrait s’en suivre. Ainsi, l’activisme stratégique du gouvernement devrait constituer le point de départ des politiques de développement, qu’elles soient « *top-down* » ou « *bottom-up* » : c’est-à-dire lorsqu’elles visent respectivement la modernisation des secteurs économiques stratégiques par l’industrialisation, et des objectifs microéconomiques tels que la résorption des dualismes¹⁸⁸ et de l’informel.

¹⁸⁷ Voir les travaux de G. Gloukoviezoff (2005) et de S. Tasqué (2008) pour plus de détails sur l’impact inclusif du CRA dans le secteur financier américain.

¹⁸⁸ Economique et financier.

Ensuite, le fait empirique est que dans bon nombre de PVD, les secteurs bancaires s’avèrent surliquides avec des coefficients d’engagement (crédits/dépôts) relativement faibles : l’intermédiation financière y est donc sous-optimale. Dans de tels contextes, les pouvoirs de coercition, d’incitation et de coordination des autorités publiques faciliteraient l’allocation de la liquidité des banques vers les besoins de financement émanant particulièrement du secteur prépondérant qu’est l’informel dans les PVD. En effet, la facilitation de l’accès au crédit est garantie par les efforts publics de traçabilité et de renforcement des capacités des UPI, tels que présentés dans les étapes 1 et 2 des politiques de résorption. De tels efforts permettent de réduire concrètement l’asymétrie d’information et le hasard moral qui caractérisent a priori l’intraçabilité des activités économiques informelles, non déclarées officiellement et dont les informations économiques ne sont pas régulièrement répertoriées dans un fichier centralisé. Ce recours intensif au crédit vise la productivité et l’élargissement des activités productives des agents économiques informels à travers l’acquisition de nouveaux équipements, intrants et locaux de production. Deux canaux d’allocation du crédit bancaire sont privilégiés : le canal direct et le financement indirect. Le financement direct de l’économie informelle par les banques sous-entend qu’elles sélectionnent elles-mêmes les demandeurs de crédit après la réduction significative de l’asymétrie d’information, du hasard moral et des déficiences managériales et techniques de leurs potentiels clients aux étapes 1 et 2 des politiques de réforme de l’informel. En raison de sa méconnaissance de l’informel dans les phases initiales des réformes, la banque pourrait «mandater» des unités internes de commercialisation, telles que des filiales, des succursales ou des départements spécialisés dans son organigramme, vers le financement exclusif de clients issus du secteur informel sans abandonner le cœur de son métier traditionnellement orienté vers le secteur formel.

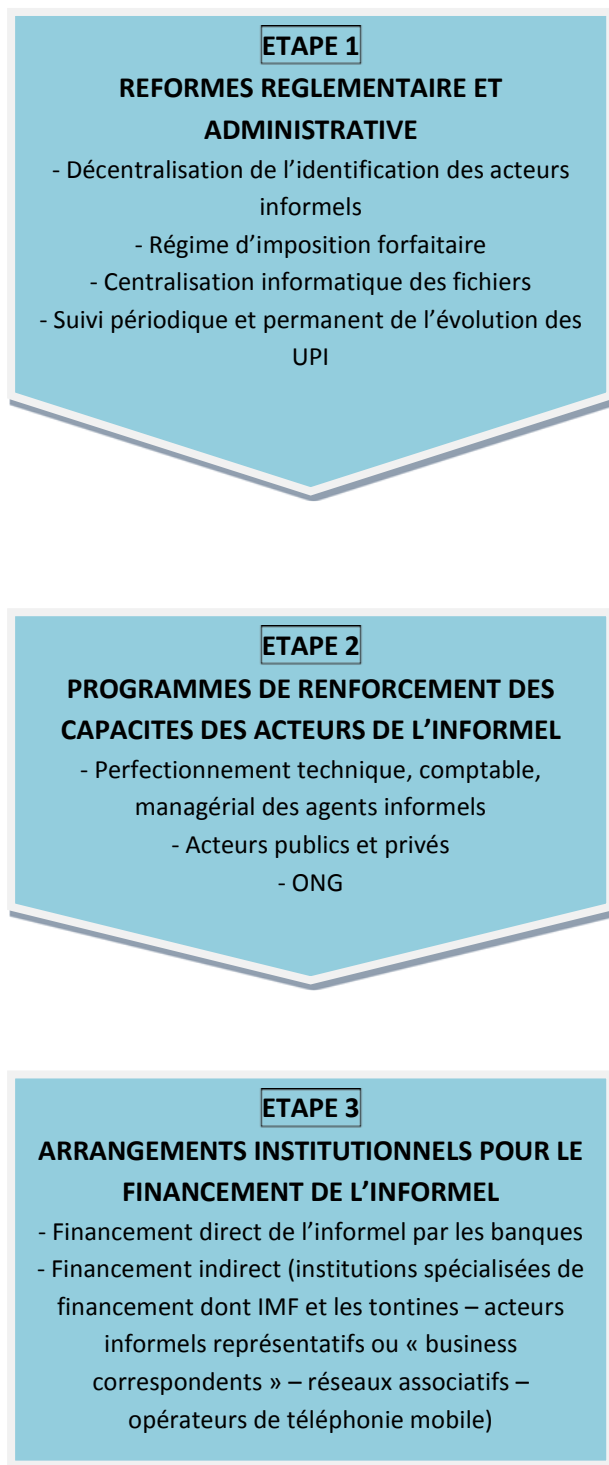
Relativement au financement indirect de l’informel, les banques décident de confier leurs liquidités excédentaires - ou correspondantes à leurs (nouvelles) obligations réglementaires de financement de l’informel – à des structures exogènes à leur fonctionnement: les institutions financières spécialisées dans l’informel, que sont de prime abord les IMF et dans une certaine mesure celles typiquement informelles comme les tontines, les agents financiers informels (tontiniers, garde-monnaie ...), les associations familiales ou villageoises¹⁸⁹, les points de commerce ruraux et périurbains. Concernant ce dernier type d’acteur, il apparaît que certains d’entre eux – très souvent informels - dans les PVD servent déjà de relais aux opérateurs téléphoniques dans l’expansion du « mobile banking ». Ainsi, les opérateurs de téléphonie mobile apparaissent eux-mêmes comme de potentiels partenaires des banques dans l’offre de financement

¹⁸⁹ La notion d’association villageoise fait ici référence aux associations de ressortissants d’une localité dans les zones urbaines des PVD, dont notamment l’Afrique subsaharienne, qui s’organisent régulièrement afin de collecter des fonds pour des projets sociaux et économiques dans leur zone d’origine. Ces collectes de liquidité peuvent donc bénéficier d’un appui financier par crédit bancaire, et la solidité des liens sociaux entre membres de ces associations – voire les pressions réciproquées liées à l’honneur et la crédibilité - réduirait les problèmes d’aléa moral et les risques de défaut auxquels une banque pourrait être confrontée dans la relation de crédit, vis-à-vis de ces dernières.

indirect visant le secteur informel ; voire comme de futurs concurrents à moyen et long terme des banques sur le marché du crédit, à l’instar de la concurrence en plein essor entre banques et compagnies d’assurance sur le marché de la bancassurance. En clair, ces banques peuvent donc établir des contrats de partenariat ou de représentation commerciale¹⁹⁰ avec les agents économiques spécialisés dans l’informel. Ces différentes opérations de spécialisation bancaire dans le financement de l’informel sont qualifiées de processus de « *Downgrading* » et seront traitées plus explicitement dans le quatrième et dernier chapitre de ce travail, consacré à la complémentarité institutionnelle entre les banques et les institutions financières spécialisées dans l’informel (CBM). Le schéma ci-après présente de manière synthétique et simplifiée le processus de mise en œuvre des politiques de résorption de l’informel, selon une perspective Gerschenkronienne.

¹⁹⁰ Le modèle du « business correspondent » des institutions bancaires peut s’avérer efficace dans les zones géographiques où aucune n’agence de commercialisation n’est recensée. Voir ce lien relatif au modèle bancaire sans agences (branchless banking) sur le marché indien : <http://tejas.iimb.ac.in/articles/10.php> (vu en Mars 2015)

Schéma 2.1: Mise en œuvre séquentielle des politiques de résorption de l'informel dans une perspective Gerschenkronienne



Conclusion – Chapitre 2

L’analyse du développement économique sous l’angle de l’approche de Gerschenkron atteste du rôle central que jouent non seulement les banques dans le financement des transformations structurelles des PVD, mais surtout les pouvoirs publics dans leurs missions de coordination, d’impulsion et de *monitoring* des investissements stratégiques du développement ; et ce, par des mesures d’intervention directe comme l’entrée de firmes (para)publiques sur les marchés bancaires et sectoriels de ces économies, et par des mesures d’intervention indirecte telles que les garde-fous réglementaires et juridiques dans l’organisation de certains secteurs.

Il convient aussi de noter que, des travaux fondateurs de Gurley et Shaw (1955) sur les aspects financiers du développement à ceux de Gerschenkron et de ses différentes déclinaisons théoriques, en aucun cas l’intervention publique ne s’oppose à l’*empowerment* du secteur privé. Au contraire, la coordination publique de l’industrialisation et des investissements stratégiques se veut dégressive au fil des décennies et des succès initiaux du processus de développement, et elle vise principalement la modernisation des secteurs-clés de l’économie et des effets d’entraînement sur la compétitivité du secteur privé, vis-à-vis de la concurrence internationale : l’exemple des approches « *market friendly* » en Asie de l’Est dans la seconde moitié du XXIème siècle. L’aspect financier et bancaire de cette intervention publique découle donc des exigences de la stratégie de développement, et implique que les politiques de libéralisation brutale et de privatisation - qui ont été initiées dans les années 80 et 90 sous l’impulsion des IFI - sont inopportunes voire inefficaces pour réussir le décollage économique et rendre possible le développement. D’où l’avènement des politiques de modération financière (sous contrainte publique) telles qu’elles sont proposées par Hellmann et al. (1997) et insinuées par Gurley et Shaw (1955) lorsqu’ils mettent en exergue la structure oligopolistique de certains marchés bancaires qui assurent la captation unilatérale de la rente d’intermédiation par les acteurs bancaires (privés) tout en limitant les ajustements systématiques de l’offre à la demande de financement.

Aussi, faut-il préciser que les approches bancaires de Gerschenkron (1962), de Shin (2002) et de Hellmann et Da Rin (2001) se sont focalisées sur les aspects macroéconomiques et le processus d’industrialisation des PVD : ce que nous avons appelé le développement par le haut ou approche « *Top-Down* » ; alors que dans bon nombre de pays sous-développés dont ceux de l’Afrique subsaharienne, les dualismes économique et financier ainsi que la persistance des inégalités rendent hypothétiques l’efficacité de l’effet de ruissellement (*trickle-down effect*) des embellies macroéconomiques sur les couches sociales les moins aisées qui exercent essentiellement dans l’informel. Il importe par conséquent d’adapter la théorie bancaire de Gerschenkron aux contextes institutionnels spécifiques de ces PVD où la prépondérance de l’informel et la forte croissance

démographique réduisent l'efficacité de la focalisation macroéconomique de la stratégie de développement. L'approche du développement par le haut (*Top-Down*), c'est-à-dire par l'industrialisation, doit nécessairement être complétée par une approche dite « par le bas » (*Bottom-Up*) qui s'intéresse aux mutations sociologiques et microéconomiques de l'informel dans les PVD. Ainsi, la stimulation bancaire de la croissance de long terme sous (forte) coordination publique est renforcée et surtout adaptée aux réalités dualistes de l'économie dans les PVD. Le modèle originel de Gerschenkron, initialement axé sur les banques, a été étendu aux institutions de financement spécialisées dans l'informel que sont les IMF¹⁹¹ et les agents financiers strictement informels, dont les tontines, les gardes-monnaie et les intermédiaires (in)formels du « *mobile banking* ».

L'analyse des caractéristiques internationales de l'informel a quant à elle montré que les PVD frappés par le syndrome hollandais, dont les recettes budgétaires sont significativement dépendantes de la demande internationale de matières premières, sont marqués par un élargissement de l'informel, un creusement des inégalités malgré les perspectives et les agrégats macroéconomiques qui sont en apparence optimistes. En effet, la croissance économique, l'essor du commerce extérieur, les transferts de technologie et l'ouverture aux marchés internationaux ne favorisent essentiellement que la modernisation des processus de production du secteur formel existant, et agissent très peu sur la réduction de l'informalité dans ces PVD. Quant aux déterminants intrinsèques, sociologiques et culturels des agents économiques informels, leurs carences éducatives, managériales, techniques et légales ne favorisent pas les interconnexions entre firmes du secteur formel et des potentiels sous-traitants de l'informel, voire entre l'offre surliquide des banques et les demandes de financement de ces acteurs économiques particulièrement « intraquables » du secteur informel.

Vu ces caractéristiques, les politiques de résorption de l'informel dans un prisme bancaire nécessitent au préalable des aménagements réglementaires et administratifs pour faciliter l'identification des agents économiques informels à l'échelle décentralisée, et permettre le suivi périodique et permanent de l'évolution¹⁹² de leurs activités. Ensuite, des programmes de formations complémentaires doivent être initiés pour renforcer les capacités managériales et techniques, à travers les réseaux professionnels et sectoriels d'agents informels, des ONG sous sponsoring public et les institutions de financement (Banques et IMF). Ces deux étapes préalables de l'identification et du renforcement des capacités permettront de viabiliser une partie de ce secteur informel afin qu'elle bénéficie de l'offre de crédit des banques qui créent en interne des départements spécialisés dans le financement de l'informel, ou qui allouent une partie de leurs liquidités - selon des dispositions coercitives de la réglementation – à des intermédiaires financiers

¹⁹¹ Celles légalement reconnues, réglementées et supervisées par les autorités monétaires.

¹⁹² Quantitative et qualitative

spécialisés dont les IMF et les tontines, pour qu’elles puissent mieux répondre aux demandes de leurs clients.

Ces différents canaux de financement de l’informel par le secteur bancaire des PVD méritent un traitement approfondi que nous effectuerons dans les chapitres suivants. Celui-ci a permis de fournir le cadre théorique Gerschenkronien, de mettre en relief sa flexibilité contextuelle et géographique, tout en présentant les justifications de l’extension du financement bancaire de l’industrialisation aux arrangements institutionnels que nécessitent le financement de l’économie informelle prépondérante dans certains PVD, dont ceux de l’UEMOA. Dans la suite de ce travail, le chapitre 3 permettra d’évaluer l’évolution et les performances des institutions de microfinance des pays de l’UEMOA, comparativement à celles d’autres PVD africains, asiatiques et latino-américains. Une analyse typologique complètera l’analyse de la performance technique des IMF aux échelles nationale et régionale, et facilitera dans le dernier chapitre l’interprétation des formes de complémentarité les plus efficaces entre banques et IMF.

**CHAPITRE 3 : Evolution du secteur
microfinancier dans les pays de l’UEMOA :
étude comparative d’efficacité dans un
panorama de pays en développement**

Introduction

Selon une définition de JM. Servet (2006), l’intermédiation microfinancière se caractérise par « *le faible montant des opérations, la proximité non seulement spatiale, mais aussi mentale et sociale entre l’organisation et sa population cible, et la pauvreté supposée des client(e)s ou l’exclusion qu’elles ou ils subissent* ». Dans l’ensemble de ce chapitre et selon notre acception, les aspects les plus en vue de la microfinance sont ceux du microcrédit et de l’épargne (les dépôts), bien que les activités connexes telles que la microassurance, les transferts internationaux et nationaux d’argent, la banque électronique et les formations ciblées de la clientèle en font un instrument encore plus efficace dans la lutte contre les dualismes économique et financier.

La microfinance n’est pourtant pas une solution-miracle à l’éradication de la pauvreté et à l’exclusion socio-économique dans les pays en voie de développement. L’actualité internationale du secteur confirme une telle assertion car l’euphorie médiatique voire académique du début et du milieu des années 2000 s’est progressivement muée en un scepticisme, voire en un réalisme dramatique à la fin de cette décennie. Des milliers de cas de suicides ont été rapportés en Inde, notamment dans la province de l’Andhra Pradesh qui représente environ le tiers du portefeuille national de microcrédit. Le Maroc et le Nicaragua ont aussi connu de violentes crises de défiance des emprunteurs à l’égard des IMF ; et ce, avec l’approbation implicite ou explicite d’élus politiques locaux ou du gouvernement. La Bolivie, un des marchés les plus dynamiques de la microfinance, a aussi connu sa crise à la fin des années 90. Tel que le rapporte JM Servet (2011), les logiques financières de commercialisation et de profit ont dominé l’activité des IMF les plus importantes au détriment des performances sociales et de la protection des emprunteurs en termes de solvabilité ; ce qui a donc provoqué une forte baisse de la qualité des portefeuilles de crédit lors de l’éclatement de ces bulles microfinancières dans les pays susmentionnés, et des pressions de remboursement excessives des agents de recouvrement des IMF sur les clients.

Il ressort de ces constats empiriques dans des pays en développement que la croissance du secteur de la microfinance n’a pas toujours été encadrée par des cadres réglementaires et une supervision appropriés, du moment où certaines IMF ont favorisé des crises de liquidité, de solvabilité et des conséquences sociales désastreuses par leur préférence boulimique pour le profit et la commercialisation. Aussi note-t-on que l’intervention publique revêt une certaine importance dans la prévention des crises, dans leurs résolutions et surtout relativement aux retombées sociales que devraient en tirer les clients des IMF : il s’agit en général des classes les moins aisées de ces marchés, voire les populations les plus vulnérables. En fonction du contexte spécifique à chaque marché de microfinance, voire au secteur financier local dans son ensemble, il convient de définir un « arrangement institutionnel et organisationnel » qui permette à chaque partie

prenante du marché de garantir ses intérêts sans forcément empiéter ou nuire à ceux des autres¹⁹³; s’agissant des institutions de microfinance elles-mêmes en tant qu’intermédiaires de financement, des actionnaires ou promoteurs de l’IMF en fonction du mode de gouvernance choisi, des clients et emprunteurs (potentiels), de l’Etat-régulateur et développeur, et enfin des investisseurs internationaux. L’aspect réglementaire occupe donc une place de choix dans une stratégie à moyen et long terme de développement incluant l’instrument de la microfinance.

Dans les pays de l’UEMOA sur lesquels nous focalisons notre analyse empirique dans ce travail de recherche, il importe d’analyser et de comprendre les interactions entre les pratiques commerciales des IMF et les garde-fous des régulateurs publics¹⁹⁴, afin de mieux jauger les performances financières des IMF et l’incidence sociale que leur intermédiation a sur les populations-cibles. Cependant, dans un premier temps, que dire des évolutions chiffrée et qualitative de ce secteur de la microfinance des années 70 au milieu de la seconde décennie des années 2000 ?

En effet, en marge de la dynamique bancaire en baisse depuis la crise de la dette publique des années 80 et des faillites bancaires subséquentes, le secteur de la microfinance dans l’UEMOA a véritablement commencé son mouvement haussier dans les années 90 avant une meilleure expansion pendant les années 2000. Le rapport de la BCEAO¹⁹⁵, publié en 2009 à la suite de la réunion des bailleurs de fonds intervenant dans le secteur de la microfinance de l’UEMOA, montre une forte progression du secteur de la microfinance entre 1993 et 2007 ; en effet, la zone monétaire a vu plus que décupler le nombre de bénéficiaires des services des IMF, passant de près de 300 000 à 5 000 000. Le nombre d’IMF est passé de 150 structures à environ 800 en 2007. L’encours de crédit et la collecte de dépôts ont connu des bonds spectaculaires, avec une progression de 25 milliards de F CFA à plus de 400 milliards en 2007. A ce propos, il est important de noter que les dépôts ont cru quasiment au même rythme que l’encours de crédits avec des dominations intermittentes et passagères des uns sur les autres, montrant a priori que les IMF dans l’UEMOA sont plus ou moins prudentes en termes de commercialisation malgré la forte croissance du secteur et les niveaux relativement élevés de dépôts, expliqués par la forme mutualiste prédominante dans la zone. D’un autre point de vue, la faible attractivité du secteur – à cette époque¹⁹⁶ – vis-à-vis des investisseurs et acteurs internationaux de la microfinance peut sous-tendre cette dépendance des IMF aux dépôts collectés. Quid du refinancement des banques commerciales et de leur complémentarité fonctionnelle avec les IMF sur ce

¹⁹³ Ce sera l’objet central du quatrième et dernier chapitre de cette thèse.

¹⁹⁴ Sous tutelle de la banque centrale de l’union monétaire

¹⁹⁵ Ce rapport s’intitule « Evolution du secteur de la microfinance dans l’UEMOA et implications pour la mise en œuvre de la nouvelle réglementation ».

¹⁹⁶ En 2009, les multinationales de la microfinance comme Microcred (Planet Finance) et Advans n’avaient pas encore fait leur entrée sur ce marché sous-régional.

marché du financement de l’économie informelle, des PME et artisans, de la classe moyenne de niveau inférieur, et des zones rurales et périurbaines généralement exclues du système financier local ?

Afin de bien adresser cette problématique de l’évolution du secteur de la microfinance de l’UEMOA et des facteurs de son développement, nous avons choisi de procéder à des analyses d’efficacité technique des IMF de l’UEMOA, dans un échantillon élargi de pays en développement incluant d’autres pays africains, des pays asiatiques et latino-américains. Certains lui sont proches géographiquement (pays africains), tandis que d’autres sont dans des contextes géographiques et institutionnels différents (Asie et Amérique Latine). Ensuite, des analyses et interprétations sont faites en fonction des résultats obtenus et des « best practices » qui sont mises en exergue sur certains marchés ou selon le mode de gouvernance. Les données sont traitées à l’échelle nationale, puis régionale et enfin selon la typologie (le mode de gouvernance) des IMF. Par ailleurs, au regard de la revue de littérature sur les performances des IMF et la discussion académique relative à l’arbitrage entre rentabilité et impact social, trois critères ont été sélectionnés afin de synthétiser les aspects quantitatifs et qualitatifs de la performance (efficacité technique) des IMF : il s’agit respectivement de la rentabilité financière des IMF, de leur capacité d’intermédiation et de l’impact social (*Outreach*) de leur intermédiation. Cette évaluation de la performance des IMF, selon la méthode d’enveloppement des données (DEA), est finalement renforcée par des analyses en composantes principales qui permettent d’une part, de connaître les corrélations entre les variables microfinancières de notre étude d’efficacité, quelques variables caractéristiques de l’approfondissement financier et des variables macroéconomiques : proxy du niveau de développement économique et institutionnel des pays de notre échantillon global ; et d’autre part, le positionnement des secteurs microfinanciers de l’UEMOA selon les critères « pays » et « typologie ».

Ainsi, l’organisation de ce chapitre relatif à l’évolution du secteur de la microfinance dans l’UEMOA se présente comme suit. La première section présente une revue de littérature sur l’actualité de la microfinance, relativement aux justifications théoriques et empiriques de son essor comme outil d’inclusion sociale et de résorption de la pauvreté. Y sont également présentées ses limites, ainsi qu’une lecture critique et méthodologique des études d’impact de la microfinance dans les PVD. En fin de section, une présentation de l’évolution chiffrée et institutionnelle du secteur de la microfinance dans l’UEMOA est faite, pays par pays puis selon le critère sous-régional. La seconde section décrit la méthodologie de l’étude comparative et qualitative, notamment dans le choix de la méthode DEA au détriment de la méthode SFA ; ensuite, sont expliquées les trois approches choisies : rentabilité financière, capacité d’intermédiation et impact social (*Outreach*) puis les analyses en composantes principales, visant à déterminer l’impact de l’environnement macroéconomique et institutionnel des IMF sur leurs performances. Cette section détaille aussi la spécification des modèles retenus relativement aux données et à l’échantillonnage, aux variables d’analyse

des 3 modèles DEA de notre étude d’efficacité, et enfin aux variables retenues pour les ACP. La troisième et avant dernière section présente les différents résultats obtenus, les analyses et interprétations en découlant. La quatrième section discute les disparités constatées entre les performances des IMF de l’UEMOA et celles de l’échantillon témoin, et elle fait – sur la base des résultats obtenus – des propositions de réorganisation institutionnelle qui favoriseraient un meilleur financement du développement dans l’UEMOA.

I- Revue de littérature sur l’évolution et l’efficacité de la microfinance à l’échelle internationale et dans l’UEMOA

Alors qu’existent, dans la plupart des pays en développement, des institutions bancaires plus ou moins significatives en termes de capacités financières et d’implantation nationale, les institutions de Microfinance (IMF) arrivent à se tisser une niche dans des environnements souvent fortement diversifiés et concurrentiels, à dégager des profits substantiels et des taux de recouvrement bien supérieurs à ceux obtenus par les secteurs bancaires formels. Ce qui à la longue les encourage à y intensifier leurs activités, comme en témoigne les taux de pénétration à tendance croissante que connaît l’industrie mondiale de la microfinance durant ces dernières décennies. Les métamorphoses institutionnelles ne sont également pas en reste: certaines banques commerciales consacrent de plus en plus d’intérêt à la branche microfinancière en créant des partenariats avec des IMF, ou en ouvrant des guichets ou agences spécialisées dans ce genre d’opérations. Ces opérations de connexion entre banques commerciales et IMF (linkage banking), ou de *Downgrading*¹⁹⁷ devraient être analysées avec plus d’attention, en vue de cerner dans quelle mesure celles-ci pourraient être formalisées et étendues à l’ensemble du secteur bancaire d’un pays en voie de développement. Sans oublier que la tendance inverse n’est pas à exclure; en effet, d’autres IMF qui mobilisent efficacement les dépôts effectués par les «petits portefeuilles¹⁹⁸» (clientèle-cible), accordent des crédits majoritairement recouverts tout en obtenant durablement de bons succès financiers, arrivent au fil des années à se transformer et à acquérir le statut de banque commerciale: il s’agit dans ce cas d’un processus d’*Upgrading*.

Ces différentes formes d’innovation institutionnelle seront analysées plus en détail dans notre quatrième et dernier chapitre; toutefois, il y’a de cela quelques décennies, un certain contexte historique et économique a été à la base de l’avènement des IMF dans les PVD, notamment dans le financement de l’économie informelle et des zones économiques habituellement délaissées par le secteur bancaire classique: les zones rurales et périurbaines.

¹⁹⁷ Mutation qui consisterait pour une banque commerciale à se spécialiser, partiellement ou totalement, dans des opérations de microfinance.

¹⁹⁸ Populations à RFM (Revenu faible ou Modeste).

I-1- Justifications économiques et théoriques de l’avènement de la microfinance dans les PVD

I-1-a- Contexte historique et économique de l’essor des IMF dans les PVD

Dans les années 80, la crise internationale de la dette publique consacre la fin du dynamisme bancaire publique dans bon nombre de PVD, dont les pays de l’UEMOA. En effet, les faillites bancaires et la récession économique de cette période ont motivé les institutions financières internationales – partenaires du développement – à adopter un certain nombre de mesures de relance économique selon une nouvelle idéologie dominante : le consensus de Washington. Les réformes inspirées du consensus et les programmes d’ajustement structurel ont malheureusement et fortement inhibé l’activité économique et le financement bancaire dans ces pays en développement, antérieurement stimulés par le secteur public. Ainsi, les mesures de libéralisation (privatisation des banques et des firmes publiques) et les programmes d’austérité budgétaire ont donc provoqué une réduction des risques des firmes stratégiques de ces pays, se traduisant par une hausse du chômage, des pertes massives d’emplois et une FBCF minimaliste ; provoquant ainsi une paupérisation plus ou moins forte de ces économies selon leur niveau de développement, et un élargissement de la part de l’économie informelle dans les créations annuelles de richesse. Dans l’UEMOA, l’échec des PAS des années 80 et des directives inspirées du consensus de Washington est symbolisé quelques années plus tard par la dévaluation de la monnaie commune en 1994. Celle-ci va renforcer l’informalisation de ces économies et l’impact social négatif des mesures de relance économique des IFI (Institutions Financières Internationales).

Deux situations historiques concomitantes vont de ce fait favoriser l’avènement des IMF, structures spécialisées dans le financement de l’économie informelle et rurale : la stratégie restrictive post-crise des banques commerciales et l’informalisation accrue de l’économie dans ces PVD. En effet, d’une part, les banques commerciales largement privatisées dans l’UEMOA sont devenues prudentes en termes de crédit et de commercialisation active de leurs services d’intermédiation. Ce qui a donc favorisé une surliquidité systémique du secteur bancaire dans la zone franc (S. Doumbia, 2011 ; P. Hugon, 2007) en raison de la persistance de l’effet mémoire de la crise vécue deux décennies auparavant ; et aussi une priorisation de la clientèle aisée considérée comme plus solvable, excluant de facto une large proportion d’agents économiques informels faisant partie de la clientèle à risque : quasi-inexistence de traçabilité comptable et de garanties bancaires. D’autre part, l’informalisation croissante de ces économies a créé d’importants besoins de financement que l’offre bancaire existante ignorait dans un souci de rentabilité et de maîtrise des risques. Cette demande de financement des agents économiques informels, et la sélectivité des banques commerciales en termes de crédit, ont par conséquent favorisé l’émergence de structures de financement spécialisées : les institutions de microfinance. Par ailleurs, les récentes innovations institutionnelles et les

adaptations réglementaires qu’a connues ce secteur témoigne de l’essor de l’industrie microfinancière dans les PVD, et même dans certains pays industrialisés ou PRI dans lesquels l’exclusion financière atteint des proportions significatives (G. Gloukoviezoff, 2010). On note depuis quelques années des partenariats conventionnés entre institutions bancaires et microfinancières, des processus d’Upgrading pour les IMF à fort succès qui à moyen et long terme obtiennent le statut légal de banque ou d’institution financière non bancaire agréé ; ou encore des processus de *Downgrading* à travers une filiale bancaire spécialisée en microfinance, et des innovations institutionnelles incluant des opérateurs de téléphonie mobile¹⁹⁹ : émetteurs de monnaie électronique et acteurs principaux du « *mobile banking* ». Cette diversité institutionnelle de l’intermédiation microfinancière témoigne aujourd’hui de son rôle stratégique dans les politiques nationales d’inclusion financière, de lutte contre la pauvreté et de développement économique ; et ce malgré les désillusions ici et là, illustrées par des crises de commercialisation excessive des IMF au détriment de la solvabilité et de la portée sociale, par des mouvements populaires de non-remboursement avec caution politique locale/nationale, et par des études d’impact aux résultats mitigés. A notre sens, cette diversité institutionnelle devrait a priori être garantie sur chaque marché microfinancier par la réglementation, et surtout par des incitations publiques dans les marchés où les opérateurs privés de la microfinance sont absents ou réticents. La veille réglementaire et la supervision sectorielle devraient aboutir a posteriori à ces interventions publiques, afin que le système financier local bénéficie des complémentarités institutionnelles les plus efficaces pour le développement.

I-1-b- Economie du développement et avènement de la microfinance

En économie du développement, le microcrédit peut être perçu comme un mécanisme alternatif aux circuits classiques d’aides au développement. Et ce, par sa capacité à mettre un terme à la mauvaise allocation de l’aide publique internationale aux dépenses improductives de gouvernements de pays en développement, ou au « recyclage » potentiel des fonds alloués dans des cercles locaux de corruption ou de clientélisme politique: que cette aide soit multilatérale (des organismes internationaux vers des pays en développement) ou qu’elle soit bilatérale (généralement des agences de développement des pays développés vers les pays pauvres/en développement).

Aussi, note-t-on que l’aide publique au développement confine les PVD dans une posture de pays assisté ; c’est à dire incapable à moyen et long terme de procéder de manière endogène à l’industrialisation progressive de leurs économies, par la stimulation du système financier et des secteurs économiques les plus importants dans le PIB. Elle crée donc une dépendance structurelle vis-à-vis des pays industrialisés qui

¹⁹⁹ Exemple de M-Pesa au Kenya, en Tanzanie, en Afrique du sud, en Afghanistan, en Inde, en Roumanie et au Mozambique; il s’agit d’un produit de microfinance et de transfert d’argent par téléphone mobile. L’un des avantages principaux repose sur le fort taux de pénétration de la téléphonie mobile dans les pays sous-développés, et aussi sur la réduction des coûts de transaction pour l’opérateur de microfinance usant du « *Mobile Banking* ».

« managent » les institutions financières internationales, et donc l’aide bilatérale ou multilatérale. Ainsi, certaines lectures académiques néolibérales considèrent qu’au lieu d’orienter les financements extérieurs vers les pouvoirs publics locaux (canal gouvernemental), le canal des ONG et des institutions spécialisées dans le microcrédit serait beaucoup plus efficace dans la lutte contre la pauvreté.

Néanmoins, dans notre cadre théorique et contextuel de recherche, nous entendons analyser les institutions de microfinance dans une dynamique interne de développement, en termes de sources de financement et surtout de « *matching* » institutionnel entre d’une part, les banques commerciales et les IMF, et d’autre part la stratégie définie par les pouvoirs publics et les objectifs des acteurs privés du secteur de la microfinance. En conséquence, l’aide au développement qui nous intéresse dans ce cadre de référence n’est pas nécessairement publique et bilatérale. Le canal gouvernemental de l’aide au développement est substitué par celui des investissements internationaux en microfinance : les IP (investissements de portefeuille) et les IDE des acteurs internationaux de la microfinance, dont les IFI en sont souvent des actionnaires ou partenaires. L’approche dite néolibérale de la microfinance, qui à travers des « outils financiers décentralisés »²⁰⁰ (E. Hofmann et K. Marius-Gnanou, 2007) promeut l’auto-emploi, la responsabilisation économique et individuelle des masses y compris les plus pauvres, se heurte aux constats empiriques des crises de surendettement et des désillusions du secteur dans certains PVD ; d’où, l’importance de relativiser cette approche libérale du « tout marché »²⁰¹ par des interventions pérennes (veille et adaptation réglementaires), ou ciblées du secteur public : occupation des niches microfinancières délaissées par les acteurs privés du secteur.

En clair, l’instrument de la microfinance revêt une double importance en économie du développement ; dans un premier temps, aux yeux des planificateurs nationaux en raison des divers modèles institutionnels de financement qu’elle autorise selon la spécificité de l’économie locale. Dans un second temps, elle offre une alternative aux acteurs bilatéraux et multilatéraux du développement à l’échelle mondiale qui investiraient directement dans l’entrée ou le développement des IMF les plus performantes selon leurs propres critères ; celle-ci paraît plus efficace en termes d’incidence sociale, de contournement de la corruption et de dynamisation du tissu productif local.

I-1-c- Répression financière et essor de la microfinance

Selon la théorie financière, comment pourrait-on expliquer l’existence, voire le succès de certaines IMF là où la bancarisation et le financement optimal de l’économie dans certains pays en développement n’arrive pas à être impulsés par les banques commerciales classiques ?

²⁰⁰ Suggérant implicitement le retrait de l’Etat et des organismes publics.

²⁰¹ J-M Servet y présente Esther Duflo, et son équipe du J-PAL (MIT) comme des adeptes de cette vision néolibérale de la microfinance, excluant automatiquement l’intervention publique dans ce secteur.

Dans un premier temps, la théorie de la répression financière telle qu’évoquée par Mc Kinnon et Shaw en 1973, permet d’expliquer une fixation de taux d’intérêt préjudiciable à l’accès aux crédits bancaires par une cible potentielle d’agents économiques qui soit la plus large possible. A l’origine, ces auteurs expliquent que les politiques de taux d’intérêt (réel) bas pratiqués sur certains marchés financiers, en raison de l’encadrement public et sectoriel du crédit, découragent la collecte de l’épargne, encouragent de facto la fuite des capitaux, l’endettement public et l’inhibition de l’offre bancaire privée de fonds prêtables.

Cette forme originelle de répression financière, telle qu’expliquée plus haut, connaît un certain retour du fait des politiques d’assouplissement quantitatif des banques centrales des économies post-industrielles ; C. Reinhart (2012) parle à ce propos de répression financière « moderne ». Cependant, la répression financière prend une tout autre forme dans les PVD, dont particulièrement l’Afrique subsaharienne, des décennies après les réformes de libéralisation et la crise de la dette des années 80. Les taux bas ne sont plus à l’origine du processus de répression financière dans ce contexte géographique. En effet, on s’est aperçu que, même en situation de promotion de libéralisation financière dans certaines économies subsahariennes dont l’UEMOA, les taux d’intérêt débiteurs élevés qu’ont pratiqués les banques commerciales ont découragé l’épargne privée locale, limité l’offre de financement bancaire, et orienté la part significative d’agents économiques informels vers des marchés de crédit très peu réglementés – à l’époque – par les autorités monétaires officielles : il s’agit des tontines ou SHG, des coopératives ou mutuelles d’épargne et de crédit, et des IMF dans leur ensemble. Dans un tel contexte, les mécanismes « salvateurs » du marché - selon l’approche néolibérale - n’ont pu être opérants quant à une meilleure fluctuation des taux d’intérêt. Ils ont ainsi provoqué une collecte déficiente de l’épargne locale par le système bancaire formel, et un rationnement du crédit. Selon D. Gentil et P. Hugon²⁰² (1996), l’Etat peut contribuer à maintenir cette répression financière s’il n’intensifie pas ses efforts dans le sens d’une véritable libéralisation financière qui fasse émerger une grille de taux d’intérêt compatible avec les besoins d’investissement et de financement des agents économiques ; voire l’éclosion d’acteurs publics de microfinance qui tirent indirectement les taux vers le bas, par leur positionnement concurrentiel.

Enfin, la politique de taux débiteurs des IMF peut elle-même être à l’origine d’une forme de répression financière, en dehors du circuit bancaire. En effet, certaines IMF qui correspondent à la vision dite néolibérale, c’est-à-dire celles qui priorisent la rentabilité financière, pratiquent des politiques de taux débiteurs excessifs qui pénalisent non seulement la capacité de remboursement et l’amélioration des conditions de vie de leurs clients, mais découragent la clientèle potentielle répondant aux critères d’octroi

²⁰² « Au-delà du dualisme financier », In : Tiers-Monde. 1996, tome 37 n°145. pp. 7-11.

de microcrédit. Il y’a donc un risque de répression financière inhérent aux pratiques commerciales des IMF elles-mêmes.

I-1-d- Asymétrie de l’information et adaptation de l’offre de crédit

Des problèmes d’asymétrie d’information peuvent exister entre les banques commerciales et des emprunteurs potentiels à revenu fluctuant, faible et imprécis. Dans certaines situations, la banque prêteuse n’est pas en mesure de disposer d’une traçabilité comptable, financière et patrimoniale du demandeur de crédit. Cette rareté relative de l’information, conjuguée à l’absence de garanties ou de cautions juridiquement valables suscitent généralement l’éjection de ces « petits portefeuilles » de l’accès aux crédits octroyés par ces banques commerciales. Ce qui peut donc causer un phénomène d’exclusion bancaire vis-à-vis des populations en dessous d’un certain seuil de revenu ou de patrimoine.

L’asymétrie de l’information pourrait également s’expliquer par le fait que les banques exercent dans un environnement moderne, avec des techniques comptables, juridiques et commerciales « sophistiquées », vis-à-vis de certains agents économiques (informels) qui ont un environnement de travail plutôt rudimentaire, minimaliste voire traditionnel : le décalage devient donc sociologique ou institutionnel. Très souvent, L’IMF se trouve être l’intermédiaire financier privilégié de ce genre d’acteurs économiques informels, du fait de son approche typiquement participative et des relations de proximité, de confiance qu’elle arrive à tisser avec ce type de prêteurs. D’autres formes de garanties et de cautionnements sont donc contractées entre les IMF et leur clientèle à petit revenu. Exemple du cautionnement solidaire dont la Grameen Bank au Bangladesh est l’une des initiatrices en microfinance ; cette forme de garantie réduit l’aléa moral et la sélection adverse du groupe d’emprunteurs vis-à-vis de l’IMF. Les membres du groupe réalisent eux-mêmes la sélection selon une meilleure connaissance de la crédibilité / la solvabilité des uns et des autres comparativement à l’IMF, ils s’exercent une pression réciproque, ou s’entraident en cas de défaillance ponctuelle d’un des participants.

I-1-e- Environnement concurrentiel du secteur bancaire, mimétisme et gestion des risques

Enfin, l’environnement concurrentiel et les exigences de gestion des banques commerciales, peuvent les inciter à généraliser dans un but préventif ou prudentiel de telles réticences envers les « petits portefeuilles » que sont les PME urbaines ou rurales, les artisans et les ménages à revenu faible ou moyen. En effet, les banques commerciales encourent tout de même un risque non négligeable : des mauvaises allocations de crédit – vers une clientèle inhabituelle et nouvelle - peuvent détériorer leur portefeuille global en augmentant la part des créances douteuses dans leur bilan, inhiber leur capacité à octroyer des crédits, et réduire de facto leur compétitivité vis-à-vis des autres banques concurrentes. En conséquence, le

phénomène d’exclusion bancaire peut s’amplifier selon le niveau de développement économique du pays²⁰³ et donc créer les conditions de développement d’une niche sectorielle de microfinance en vue de répondre aux besoins de financement des populations exclues du système bancaire classique. Par ailleurs, dans une structure oligopolistique du marché bancaire comme dans l’UEMOA, la réticence des uns vis-à-vis des populations-cibles de la microfinance entraînent celles des autres concurrents de taille plus ou moins équivalente : il y’a donc une sorte de mimétisme dans les pratiques commerciales des banques. C’est seulement un renforcement de la concurrence, par le changement incitatif voire coercitif de la réglementation ou l’entrée de nouveaux acteurs dont le secteur bancaire public, qui peut stimuler les innovations institutionnelles et commerciales vers l’économie informelle largement dominante dans le PIB de ces pays.

Après avoir traité du contexte historico-économique de l’avènement de la microfinance comme instrument stratégique de financement de l’économie dans les PVD, et présenté des justifications théoriques de sa cohabitation avec le secteur bancaire, il convient d’en évoquer certaines limites. Les crises que connaît le secteur de la microfinance depuis les années 90 et 2000, et certaines études d’évaluations d’impact de la microfinance, donnent une vision assez large des réalités et limites que connaît cette forme d’intermédiation.

I-2- Les études d’impact et les limites de la microfinance dans les PVD

Dans la première décennie des années 2000, en référence surtout à la consécration de l’économiste bangladais Mohammed Yunus au prix Nobel de la paix en 2006, le microcrédit s’est inscrit dans une tendance haussière au niveau des médias et aussi au sein de la communauté scientifique, vu le nombre important de recherches, de forums et de communications qui s’y sont consacré. Il faut noter que déjà dans les années 90, quelques évaluations d’impact du microcrédit en Asie et en Amérique latine ont permis d’animer le débat scientifique sur ce sujet prisé par les économistes du développement. Certains ont vu le microcrédit comme la panacée au problème de la pauvreté²⁰⁴ ou l’idéal moyen d’intervention dans la politique d’aide/coopération internationale que financent les organisations financières internationales et certains pays développés à travers leurs agences publiques de développement²⁰⁵ ; alors que d’autres pensent plutôt que l’effet de la microfinance est mitigé, voire négatif pour les ménages ou populations qui en ont recours.

²⁰³ Ce statut peut être reflété par le taux de pauvreté, le taux de bancarisation, la taille des classes moyennes et riches par rapport à la population totale et aussi la part du crédit bancaire dans le PIB.

²⁰⁴ Voir les travaux des néolibéraux sur la thématique de la microfinance et son impact dans le monde. Selon JM. Servet, Esther Duflo et ses collaborateurs du MIT, plus précisément le J-PAL, sont de fervents défenseurs de cette vision néolibérale de la microfinance qui abhorre toute forme d’intervention publique au-delà de la réglementation.

²⁰⁵ Exemples de l’AFD (Agence française de Développement) et de l’USAID (US Agency for International Development)

I-2-a- Les études d’impact en microfinance, méthodologies et résultats globaux

Selon F. Bédécarrats de CERISES²⁰⁶, un effort d’inventaire a été réalisé et a permis de relever plus de 154 évaluations d’impact jugés rigoureuses qui établissent une relation causale entre la mise en œuvre d’un programme de microfinance, et les changements induits dans le quotidien de ses clients. Au niveau de cette sous-section, nous souhaitons analyser quelques-uns de ces travaux, en termes de méthodologies appliquées et de résultats obtenus, tout en nous souciant de la représentativité géographique des pays en développement que nous avons sélectionnés.

I-2-a-1- Méthodologies d’évaluation d’impact

Concernant la méthodologie des évaluations d’impact, ces études peuvent être quantitatives ou expérimentales²⁰⁷ ; c’est-à-dire basées sur des techniques économétriques et la constitution de deux groupes expérimentaux dont un groupe-cible (celui qui bénéficie du programme de microcrédit) et un groupe de contrôle qui ne bénéficie pas du programme dont on cherche à quantifier l’impact. Il existe aussi des méthodologies qualitatives²⁰⁸, qui emploient des techniques plutôt ouvertes, consistant en des questionnaires, des entretiens ou des fiches synthétiques individuelles, dans la conception, la collecte et l’interprétation des données recueillies auprès des populations-cibles. Incapables de choisir entre l’une des deux types de méthodes ou souhaitant rendre robustes leurs résultats, certaines équipes de chercheurs choisissent de les combiner.

Ainsi, à l’aide d’un tableau récapitulatif, nous présentons trois cas pratiques d’évaluations d’impact du microcrédit dans les pays en développement, qui résument les principales méthodes utilisées tout en représentant trois continents (Asie – Amérique latine et Afrique) sur lesquels les institutions de microfinance étendent rapidement leurs activités. Par la suite, nous procéderons à l’analyse des principaux résultats tout en y apportant des commentaires.

²⁰⁶ CERISES est un réseau d’échange sur les pratiques en microfinance. Pour plus d’informations, consulter le site: www.lamicrofinance.org/ ou <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/27401> (vu en Mai 2012)

²⁰⁷ Pour plus de détails sur les différentes méthodologies d’évaluation d’impact, voir P. Givord (2010), « Méthodes économétriques pour l’évaluation de politiques publiques », Direction des études et synthèses économique, INSEE.

²⁰⁸ Celles-ci sont largement décrites dans l’étude financée et pilotée par l’AFD sur l’impact de l’IMF « Al Amana » au Maroc : « Analyse des déterminants de la demande de services financiers dans le Maroc rural », Guérin et al. (2011).

I-2-a-2- Représentation synthétique et géographique des résultats des évaluations d’impact : Bangladesh, Pérou et Maroc

Tableau 3.1: Représentation synthétique et méthodologique des études d’impact de la microfinance dans les PVD

PAYS	Titres de l’étude / Auteurs	Méthodologie utilisée	Spécifications méthodologiques
BANGLADESH	« Credit programs for the poor and the health status of children in rural Bangladesh » - Pitt et al. (2003) et Khandker(2003)	Quasi-expérimentale auprès des 3 principales IMF bangladaises	Période de 6 ans entre le début de l’enquête et la publication des résultats – modèle économétrique critiqué par Jonathan Murdoch, un spécialiste de la recherche en microfinance – modification de la méthode statistique et publication de nouveaux résultats sur la base d’une nouvelle série d’enquêtes entre 1998 et 1999.
PEROU	«Monitoring the diversity of the poverty Outreach and impact of microfinance: a comparison of methods using data from Peru », Copestake et al. (2005)	Combinaison de méthodes quantitative et qualitative – étude menée auprès d’ONG rurales	Outil (quantitatif) de mesure de pauvreté basée sur des estimateurs de pauvreté obtenus à partir d’enquêtes dans les ménages, de diagnostics économiques approfondis et d’une série d’entretiens (outil quantitatif).
MAROC	«Analyse des déterminants de la demande de services financiers dans le Maroc rural », Guérin et al. (2011), avec la collaboration du J-PAL (Jamel Poverty Action Lab) et de l’AFD (Agence Française de Développement)	Etude qualitative – séries d’enquêtes et procédé par fiches «trajectoire»	Les groupes-cibles et de contrôle sont construits ex-ante dans un échantillon de personnes éligibles au programme de microcrédit – 1ère mission en 2009 en vue de vérifier une liste d’hypothèses concernant l’adhésion au microcrédit comme un processus complexe – 2ème mission en 2010 pour identifier l’impact par une mission de 5 chercheurs et 80 entretiens.

Concernant les résultats obtenus :

- **L’étude menée au Bangladesh**

Elle a prouvé que l’octroi des microcrédits s’est traduit par un surplus de revenus représentant plus de 18 % des montants prêtés par les IMF. Selon les auteurs, 5 % des ménages parvenaient ainsi à sortir de la pauvreté chaque année grâce à ces trois IMF bangladaises, boostant de ce fait l’économie du village-cible du programme de microcrédit. Un impact positif sur la scolarisation des enfants a été aussi enregistré, également pour les filles dans le cas de la Grameen Bank. Après que la critique ait fait son effet, une autre évaluation a été menée avec d’autres techniques économétriques plus développées, et a montré que les microcrédits accordés aux femmes impliquaient une hausse du revenu à hauteur de 20 % : l’effet précédent établi a été confirmé par la seconde expérience.

Concernant les villages de contrôle choisis, sur la période intermédiaire entre les deux expériences, la pauvreté y a diminué de 13 % alors qu’elle a plus diminué dans les villages-cibles : 18 % de réduction de la pauvreté²⁰⁹. Ainsi, cette seconde étude sous-entend que l’effet de la microfinance sur le revenu dans les villages-cibles est peu significatif, par rapport aux villages qui n’ont pas bénéficié de programmes de microfinance. Ou peut-être qu’il y’aurait un effet d’entraînement de la hausse des revenus dans les villages-cibles sur les villages de contrôle (n’ayant pas bénéficié de ces programmes). D’autres méthodes d’évaluation d’impact, en dehors de celles fondées sur des critères quantitatifs, auraient pu révéler la véracité de cette piste d’explication. Des programmes gouvernementaux d’assistance à ces ruraux auraient aussi pu avoir le même effet positif - voire un meilleur impact- sur les populations rurales, sans qu’on soit obligé de créer un groupe-cible et un groupe non bénéficiaire (dit de contrôle) pour les besoins de la méthodologie. Une question d’ordre morale et éthique se pose dans ce genre de cadre méthodologique qui transpose plus ou moins les techniques de « cobayes de laboratoire » à un contexte humain.

- **L’évaluation d’impact réalisée au Pérou**

Elle a combiné méthodologies quantitative et qualitative, a montré que les IMF concernées tendaient à diriger le microcrédit vers une population-cible moins pauvre que ce que les discours officiels de ces ONG de microfinance affirmaient. L’impact tel qu’il a été évalué se présente comme contrasté, car d’une part plus de la moitié des bénéficiaires réussissaient à améliorer leurs conditions de vie, tandis que qu’une part assez importante n’en retirait aucune utilité et l’impact était plutôt néfaste pour plus de 20 % des populations-

²⁰⁹ Consulter pour plus détails sur les résultats des études menées au Bangladesh, au Maroc et au Pérou : http://www.lamicrofinance.org/resource_centers/impactperf/article/16533/ (vu en Mai 2012).

cible dont le surendettement s’est accru. L’aspect qualitatif de l’évaluation a permis d’identifier les profils des personnes les plus aptes à « fructifier » les microcrédits qu’ils ont contractés : ceux qui avaient déjà une expérience en matière d’activité économique s’en sortaient mieux que ceux dont la situation sociale était assez « précaire » et vulnérable. Par la suite, les conclusions de l’évaluation d’impact ont été utilisées pour effectuer des corrections opérationnelles par l’organisme responsable du programme (le consortium Imp-Act), cependant cela n’a pas été possible en raison des difficultés rencontrées dans l’adaptation pratique des résultats de l’évaluation²¹⁰.

- **L’étude d’impact menée au Maroc**

Enfin au Maroc, l’équipe d’évaluateurs a jugé utile de privilégier une approche essentiellement qualitative qui a mis en évidence un faible taux de participation au programme et une utilisation du microcrédit beaucoup plus orientée vers la consommation ; l’intérêt de cette étude d’impact réside plus dans la détermination des facteurs explicatifs de la faiblesse de la demande, que dans la comparaison typique d’un groupe de contrôle à un groupe cible. Les résultats mettent en relief une propension beaucoup plus faible à l’endettement dans le cadre du microcrédit au Maroc, par rapport à ce qui se fait en Amérique latine ou en Asie. Un système d’épargne en nature (voir bétail ou réserves céréalières) et des considérations sociologiques (liées au déshonneur ou au « Makhzen»²¹¹) étant en général mis en avant pour expliquer la réticence desdites populations. En outre, dans bon nombre de cas, les chercheurs se sont aperçu que les motifs officiels de demande de microcrédit ne sont pas les vrais, et que la consommation représente à plus de 60 % la raison principale de la demande du microcrédit d’Al Amana. Ce qui expose donc l’IMF à des risques de surendettement pour certains clients, et donc de non-remboursement ; dans certaines zones en particulier, le fait que les premiers souscripteurs du microcrédit développent une tendance volontaire de non-remboursement, peut avoir un effet d’entraînement sur les autres bénéficiaires : ce qui a été le cas dans certains douars (villages).

L’une des remarques les plus intéressantes de cette étude se résume au fait que certains facteurs agro-écologiques, sociologiques et géographiques²¹² (zone périurbaine ou typiquement rurale) influencent la nature de la demande de crédit, et surtout le potentiel de développement de l’offre de crédit d’Al Amana. Aussi, la question de la marginalisation des femmes et des jeunes dans la structure patriarcale et

²¹⁰ Voir Copestake et al. (2005), «Monitoring the diversity of the poverty Outreach and impact of microfinance: a comparison of methods using data from Peru », *Development Policy Review*, 23(6), Nov. 2005, pp.703-723.

²¹¹ Littéralement « palais », le Makhzen au Maroc représente l’autorité royale et sa puissance coercitive sur des ruraux qui aspirent à ne pas se faire prendre dans les mailles du système judiciaire en contractant une dette, avec le risque de non-remboursement et d’emprisonnement potentiel que cela représente à leurs yeux.

²¹² Voir Guérin et al. (2011), pp 43-51.

gérontocratique des systèmes familiaux dans le Maroc rural, y a freiné le potentiel de développement de l’offre de l’IMF étudié.

Il ressort globalement de ces trois évaluations d’impact que contrairement à l’optimisme pieux qui se développe dans certains milieux quant à ses bienfaits, le microcrédit demeure une discipline aussi bien sujette à des points positifs que négatifs. En effet, ces études ont permis de comprendre que le succès d’une IMF en termes de croissance du nombre de clients, ou de crédits alloués ne se traduit pas forcément en augmentation systématique de revenus pour le client-bénéficiaire. Au Pérou par exemple, le fait que les IMF réduisaient la part des clients vulnérables et pauvres dans le portefeuille atteste qu’il est important pour le client qu’il soit au préalable économiquement actif, pour pouvoir mettre à profit un microcrédit au risque de l’utiliser pour une consommation supplémentaire, voire injustifiée par la (sa) conjoncture économique et de s’exposer à des risques de non-remboursement. Les facteurs socioculturels et agro-écologiques abondamment traités dans le cas marocain d’Al Amana devraient aussi attirer l’attention des évaluateurs sur ces caractéristiques, souvent non prises en compte dans d’autres analyses d’impact. En effet, Concernant l’efficacité du microcrédit dans les zones rurales, urbaines ou périurbaines des pays en développement, les résultats attendus peuvent diverger en fonction du ciblage géographique ou de la segmentation concurrentielle du marché local des IMF ; certains considèrent que les microcrédits accordés ne servent qu’à des dépenses improductives de consommation, impliquant ainsi un surendettement massif et des faillites des IMF, tandis que d’autres recherches ont pu mettre en évidence les effets positifs du microcrédit sur les revenus des familles, et évidemment sur le tissu (micro)économique local.

I-2-b- Les limites de la microfinance

Dans cette sous-section, nous nous inspirons de la classification des limites et problèmes affectant la microfinance qui a été faite par Dokulilova et al. (2009). Quelques modifications et ajouts ont été apportés à partir des études d’évaluation d’impact dont une synthèse est présentée ci-dessus.

I-2-b-1- Les limites (infra) structurelles de la microfinance

Peu importe le dynamisme d’un marché national de microfinance, l’optimalité de son impact social est dépendante de conditions économiques exogènes aux performances intrinsèques des IMF en termes de commercialisation, de gestion des risques et de relation-client. En effet, les programmes intensifs de microfinance dans les PVD ne peuvent se substituer aux efforts des pouvoirs publics en termes de rattrapage infrastructurel : l’adduction périurbaine et rurale à l’eau, l’énergie électrique, le système éducatif et le taux d’alphabétisation, le système de santé et les infrastructures de (télé)communication ...

Ce contexte infrastructurel détermine la prédisposition des populations à surpasser l’impératif de survie causé par l’absence de services publics de base, leur permettant de s’orienter vers une augmentation substantielle de leurs revenus. Ainsi, ces efforts publics et infrastructurels influencent nécessairement la capacité des agents économiques ruraux et informels à mener avec succès leurs activités économiques, et de facto leur permettent de stimuler une demande « solvable » de microcrédits, ou des services connexes de dépôt et de microassurance selon leur degré de pauvreté, l’irrégularité de leurs revenus et la résurgence de conjonctures défavorables. Par ailleurs, dans certains pays, les pouvoirs publics utilisent explicitement le canal des IMF pour mener efficacement leur mission d’assistance sociale. Hofmann et Marius-Gnanou (2007) précisent à ce propos que l’Etat indien attribue de plus en plus de responsabilités aux SHG (Self Help Group) – groupes d’entraide, d’épargne et de crédit – en matière de développement local. Ces groupes « *sont invités à s’impliquer dans des actions sociales collectives et prennent en charge les repas des enfants en cantine, les infrastructures sanitaires, les crèches, les magasins d’alimentation subventionnés, la gestion de l’eau et des ordures ménagères, la lutte contre l’infanticide, etc.* ». Ou encore l’exemple de la banque publique VBSP (Vietnam Bank for Social Policies) qui détient plus de la moitié du portefeuille de microcrédits dans le pays avec des politiques de taux préférentiels pour certaines zones géographiques économiquement marginalisées.

Il est en conséquence fort probable que l’efficacité financière (la rentabilité) des IMF et la portée sociale (*Outreach*) de leur intermédiation soient fortement dépendantes du contexte infrastructurel et local du marché microfinancier. Nous vérifierons cette hypothèse dans le volet quantitatif de ce chapitre, notamment dans une analyse en composantes principales qui inclue des variables-proxy du niveau de développement économique et infrastructurel des pays constituant notre échantillon.

I-2-b-2- Les carences managériales des IMF et des clients

I-2-b-2-a- Les limites managériales et stratégiques des IMF

Dans les IMF, ces carences se réfèrent très souvent aux compétences des ressources humaines relativement aux exigences quantitatives et qualitatives de la réglementation (niveau de fonds propres et capitalisation – exigences de liquidité et de solvabilité – évaluation et gestion du risque – niveau de qualification des administrateurs et managers ...); sans oublier l’efficacité des processus administratifs et commerciaux vis-à-vis de la clientèle (potentielle). Ainsi, les IMF doivent être en mesure de gérer les différents risques auxquels elles sont confrontées dans leurs missions : risques opérationnels, risques de crédit et de (fixation adéquate de) taux d’intérêt, les risques de liquidité et stratégiques, relativement au mode de gouvernance choisie et de la clientèle-cible. En général, dans les IMF de grosse taille (par la capitalisation et les infrastructures), ces

problèmes managériaux sont adressés plus aisément dans les phases initiales de l’activité même si à un certain niveau de développement, la mission sociale est progressivement mise en marge par les exigences financières, salariales et bénéficiaires (pour l’actionnariat privé).

Dans les IMF de petite taille qui connaissent une croissance significative, la problématique du management de ces risques courants et structurels se posent assez largement en termes de viabilité financière, d’une part et de conservation de la vision stratégique de départ, d’autre part. Cela est d’autant plus vrai pour les ONG dont les succès commerciaux obligent à un changement de statut légal et à un réaménagement des processus internes de gestion, voire lorsque la réglementation sectorielle en vigueur devient plus coercitive. Ainsi, une IMF à but non lucratif initialement orientée vers une mission sociale affirmée (ciblage de la clientèle typiquement pauvre et marginalisée) peut s’en détourner en raison des exigences administratives internes liées à la croissance des activités et à la réglementation. Aussi, note-t-on que ces coûts peuvent être aggravés par ceux liés au recrutement, à la formation continue et au maintien des ressources humaines dans l’IMF dans la mesure où les IMF les plus efficaces financièrement peuvent, par des propositions salariales alléchantes, débaucher les ressources humaines expérimentées / qualifiées d’autres IMF.

I-2-b-2-b- Les limites managériales et entrepreneuriales des clients

Le succès des programmes de microcrédit, à moyen et long terme, dépend des capacités managériales et entrepreneuriales des clients (potentiels). D’un point de vue court-termiste, les succès commerciaux d’un marché local de microfinance peuvent voiler la prégnance de l’éclatement d’une bulle de crédit, causée par des « surconsommations » injustifiées des clients conduisant au surendettement et aux défauts de remboursement. Les motifs d’accès au crédit pour des besoins exclusifs ou implicites de consommation par les ménages ne peuvent en aucun cas favoriser une augmentation pérenne des revenus chez les populations-bénéficiaires²¹³. Cette capacité à faire fructifier une activité économique par le microcrédit est tout d’abord liée au niveau de pauvreté relative du client : si le client est au bas de l’échelle des revenus dans la société, alors le microcrédit qu’il a contracté sera davantage orienté vers les besoins primaires et de base de sa famille au lieu de servir entièrement au financement d’une activité économique ; même s’il déclare un besoin de production comme motif d’emprunt auprès de l’IMF. Tandis que, si le niveau de pauvreté est relatif ou si le client appartient à la classe moyenne inférieure, il est en mesure de faire fructifier l’activité économique sans en faire directement usage pour ses besoins familiaux et courants. Par ailleurs, un tel profil de client aurait vraisemblablement une activité économique informelle ou semi-formelle déjà existante, d’où l’existence d’une certaine expérience sans sollicitation antérieure d’une demande de financement auprès d’une IMF. Un tel client disposerait donc des compétences pour mener à

²¹³ Voir à ce propos les résultats de l’étude d’impact du réseau Al Amana de microfinance au Maroc (Guérin et al., 2011).

bien son projet de production, et rembourser la dette contractée. Il en ressort que les clients ayant déjà une activité économique, et se situant au-dessus d'un certain seuil de pauvreté, sont plus aptes à hausser durablement leurs revenus et influencer positivement sur la soutenabilité financière des IMF.

I-2-b-3- Cadre légal d'exercice et mode de gouvernance de l'IMF

Il existe des incompatibilités et barrières légales à l'intermédiation optimale de certaines IMF. Ces barrières sont souvent explicitement édictées dans la réglementation; notamment celles concernant l'incapacité de se refinancer sur les marchés voire l'inaccessibilité du refinancement de la banque centrale, les prérequis intellectuels et professionnels des membres des organes de direction et de surveillance, les exigences comptables et d'audit incombant à certaines IMF dont la taille, les capitaux, les ressources humaines et le niveau de développement ne permettent pas d'assurer convenablement ces missions en interne; d'où le renchérissement de certains coûts d'intermédiation dans les processus de gestion des IMF qui se répercutent de facto sur les niveaux élevés de taux d'intérêt, la qualité du l'octroi et du suivi des prêts, le « creamskimming » (écrémage) en faveur des clients potentiels de moins en moins pauvres : la dérive plus que fréquente de la mission sociale au profit de la rentabilité. A ce propos, Dokulilova et al.(2009) cite l'exemple de TBF sur le marché microfinancier indien dont l'enregistrement auprès des autorités comme une fondation chrétienne de charité et non comme un organisme bancaire, fait perdre la capacité légale voire judiciaire d'exiger le remboursement auprès des clients à qui cette IMF distribue des microcrédits. Dans ce contexte juridique, les prêts de TBF sont considérés comme des « aides » et les remboursements avec un intérêt de 8%, comme des « dons ». Ainsi, lorsque des difficultés de remboursement individuel se présentent, l'IMF use de moyens de persuasion fondés sur une logique religieuse au détriment de l'outil juridique ou des harcèlements, tel que c'est le cas pour certaines IMF à but lucratif (voir l'exemple de SKS en Andhra Pradesh).

La réglementation peut aussi influencer la domination du secteur par un mode de gouvernance précis : c'est le cas de l'UEMOA où le cadre réglementaire originel du secteur a priorisé dans les années 90 la forme coopérative et mutualiste à travers le PARMEC; sans qu'il ne soit a priori établi qu'il s'agisse de la forme la mieux adaptée pour la structure économique des pays de l'union, et surtout en vue d'une efficacité optimale du secteur en termes d'*Outreach* (portée sociale), de capacités d'intermédiation (l'allocation efficace de l'épargne vers les besoins de financement) et de rentabilité financière. Les adaptations ultérieures, comme le PASMEC et le PRAFIDE, n'ont pas forcément résolu la problématique de l'adaptation de la réglementation microfinancière de l'UEMOA aux besoins existants et aux différents modes de gouvernance des acteurs du

marché²¹⁴. Bien que certains auteurs comme Hartarska et Nadolnyah (2007) ou Cull et al.(2009) stipulent qu’il n’y a pas d’impact direct et positif de la réglementation sur les performances sociales et financières du secteur, il importe à notre sens que les pouvoirs publics s’intéressent à tous les modes de gouvernance d’IMF, en améliorent l’environnement légal, et encouragent ceux qui sont les mieux adaptés aux besoins de financement et à la stratégie nationale de développement économique; et ce par des innovations en termes de refinancement, d’allègement contextuel ou de durcissement progressif des exigences réglementaires, et par des entrées directes sur le marché (banque publique spécialisée / agence de coordination) afin d’orienter l’offre microfinancière vers les zones géographiques ou les niches socioprofessionnelles les plus touchées par l’exclusion financière et économique.

I-2-b-4-Les limites liées à la morale et à l’éthique

Du moment où la microfinance a pour cible les populations pauvres et exclues du système financier formel, la priorisation des profits financiers, la fixation de taux d’intérêt débiteurs particulièrement élevés, la perception de l’intérêt comme usure dans certaines sociétés, le cadre informel des activités financées, les suicides massifs causés par le surendettement constituent dans l’ensemble des réalités liées à l’éthique.

Dans un premier temps, s’agissant de l’orientation excessive vers le profit, cela conduit les IMF à avoir des techniques de commercialisation et de recouvrement agressives qui tiennent très peu compte de la solvabilité des clients, et de leur capacité à sortir de la trappe de pauvreté en contractant un microcrédit. L’accent étant mis par les IMF sur une couverture commerciale extensive au détriment de la mission sociale d’inclusion financière et de l’autonomisation économiques des couches sociales les plus vulnérables. Les techniques de recouvrement de certains agents de crédit dans l’Andhra Pradesh, telles qu’elles ont été mises en évidence par R. Arunachalam (2010) durant la crise microfinancière en Inde, illustrent cette dérive de la microfinance. L’auteur dénote 9 stratégies de recouvrement par les agents de crédit qui frisent le harcèlement quotidien et familial des clients, l’humiliation permanente, les injures publiques, les saisies de biens et les agressions physiques dans certains cas. Ce cas de figure plutôt extrême souligne la violence avec laquelle la microfinance se caractérise par des effets pervers, lorsque la priorisation du profit et des excédents financiers dénature la mission sociale originelle. Par ailleurs, cette recherche de profits favorise aussi des taux d’intérêt élevés qui sont à leur tour, positivement corrélés aux surendettements et risques de défaut des clients ; d’autres facteurs tels que les exigences réglementaires (fonds propres –personnel qualifié – investissement technologique ...), les besoins de refinancement , l’absence de garanties formelles et le coût de la proximité vis-à-vis des clients peuvent favoriser la montée des taux d’intérêt et une dérive

²¹⁴ Nous reviendrons plus en détail dans une section postérieure sur les aspects réglementaires de la microfinance dans l’UEMOA.

des IMF, dans le sens où les populations les plus pauvres sont progressivement éjecter des portefeuilles des IMF.

Dans un second temps, il faut souligner le problème de la cavalerie. Il concerne les clients et se développe dans des contextes microfinanciers où il n’existe pas de centre de collecte de l’information sur les octrois de crédits et leurs bénéficiaires : les « credit bureaux ». Ainsi, sur un marché où la concurrence s’avère rude entre les IMF, certains clients procèdent à des emprunts dans les unes pour rembourser des dettes pendantes dans les autres. Ce phénomène tend à renforcer la sélection adverse et le risque moral des clients, biaisant ainsi l’objectif originel de ce type d’intermédiation financière.

Ensuite, note-t-on quelques incompatibilités culturelles et religieuses vis-à-vis de la notion d’intérêt dans certains pays, qualifiée d’usure et d’illicite. Cette réticence collective peut pénaliser le développement de la microfinance dans certaines zones rurales voire périurbaines, où ces croyances seraient beaucoup plus ancrées qu’en milieu urbain. L’étude de Guérin et al. (2011) au Maroc, pays d’obédience musulmane, évoque de tels freins dans certaines zones-cible de l’IMF étudiée.

Un autre problème d’éthique est soulevé par JM. Servet (2009), et il concerne l’inversion des flux financiers du Sud vers le Nord, alors que le concept de l’aide au développement suppose une orientation de flux financiers des pays développement du Nord vers ceux sous-développés du « sud ». En effet, « la financiarisation croissante de la microfinance est stimulée des placements internationaux, qui eux-mêmes encouragent les taux d’intérêts débiteurs particulièrement élevés et des « plus-values spéculatives » dans ces pays essentiellement sous-développés. Selon l’auteur, « la financiarisation est devenue un véhicule essentiel d’accroissement des inégalités en particulier entre la rémunération du travail et celle du capital, entre les fractions les plus riches de la population dont le solde crédit/débit est positif et les plus pauvres qui subissent cette ponction ».

Enfin, dans son dynamisme de croissance, la microfinance peut cristalliser l’économie informelle comme structure dominante dans certains pays en développement. En effet, le cadre informel des activités généralement financées par les IMF est sujet à certains problèmes d’éthique comme le travail des enfants (A. Hamelin, 2007), le « démantèlement des droits sociaux » (JM. Servet, 2006) traditionnellement liés au statut formel de salarié ou d’entrepreneurs ; voire la marginalisation des programmes publics « incompressibles » qui sont dédiés aux services de base (éducation, santé, accès à l’eau et à l’électricité etc ...). En clair, le développement à moyen et long terme de la microfinance ne doit pas être un prétexte néolibéral à la libéralisation tous azimuts de l’économie, au relâchement des normes juridiques du travail et à la minimisation de la protection sociale.

I-2-b-5- Groupes de pression internationaux et standardisation des pratiques en microfinance

Selon certaines lectures, il semble que la microfinance souffre d’une forme de standardisation des pratiques. I. Guérin (2005) parle d’un « monopole du savoir » qui s’institutionnalise en microfinance et dont le leitmotiv est l’autonomie financière, avec pour conséquence implicite une limitation du rôle des pouvoirs publics dans le développement du secteur.

« On suppose que les organismes de microfinance, dès lors qu’ils s’adressent à un nombre suffisant de clients, seront capables d’équilibrer en quelques années dépenses et recettes. Certes, viser les économies d’échelle et limiter la dépendance à l’égard des fonds publics sont un moyen de rendre ces services accessibles au plus grand nombre et de manière durable. Si l’objectif en soi ne peut être contesté, la question est de savoir à quelles conditions et à quel rythme cette indépendance peut s’acquérir » (I. Guérin)

M. Bateman (2010) développe, quant à lui, une approche beaucoup plus historique qui aboutit pratiquement aux mêmes conclusions que Guérin, quant à la logique de l’autonomie financière telle qu’elle est défendue par les institutions financières internationales (partenaires multilatéraux) et certaines institutions comme le CGAP ou l’USAID. Selon l’auteur, le modèle bangladais de la Grameen Bank des années 70, fondé sur les donations et financements internationaux, a progressivement fait la place dans les années 80 et 90 au modèle néolibéral des institutions de Bretton Woods. Celui-ci était essentiellement caractérisé par l’incitation à recouvrir entièrement et rapidement les coûts des IMF par leurs propres succès commerciaux : il s’agit du modèle d’autonomie financière²¹⁵. Dans celui-ci, bien qu’étant relativement pauvres, les clients doivent supporter entièrement les coûts des programmes de microfinance dont ils bénéficient ; tandis que les rémunérations salariales et bonus sont censées être attractifs selon le modèle de Wall Street afin de stimuler l’efficacité des ressources humaines, et la rentabilité des IMF. Depuis les années 2000, compte tenu des crises et échecs de certaines IMF à l’échelle internationale, il convient de dire que ce modèle néolibéral d’autonomie financière a largement montré ses limites²¹⁶.

Ce « one best model » de l’autonomie financière devrait en réalité faire de la place à des approches contextualisées en fonction du degré de concurrence des marchés-cibles, de la stratégie nationale de développement économique et local, et aussi du niveau de concentration urbaine des IMF. L’intervention publique s’avérerait donc utile pour inciter aux innovations institutionnelles, desservir les zones et les niches délaissées par les acteurs privés du secteur.

²¹⁵ « Full cost recovery paradigm ».

²¹⁶ Voir M. Bateman (2010)

I-2-b-6- Les conjonctures économiques défavorables

Une récession économique est censée agir négativement sur la demande de microcrédits et la capacité des IMF à intensifier leurs politiques de commercialisation; elle peut donc limiter la croissance du secteur de la microfinance. Idem pour l’effet de l’inflation sur le pouvoir d’achat des ménages-emprunteurs, et les risques élevés de défaut de remboursement qui en résultent. A contrario, la conjoncture inflationniste peut influencer positivement la demande de microcrédits pour des motifs de consommation. Aussi note-t-on, des catastrophes climatiques et naturelles qui peuvent nuire aux activités agricoles et agropastorales de certains emprunteurs, et donc causer des défauts de paiement massifs dans certaines zones d’intervention d’IMF.

En résumé, malgré son potentiel d’inclusion financière et de responsabilisation économique des populations les moins aisées, on retient que la microfinance est sujette à bon nombre de limites, qu’elles soient intrinsèques au fonctionnement des IMF elles-mêmes, liées aux défaillances morales des clients ou qu’elles dépendent de caractéristiques exogènes au secteur. En interne, les IMF peuvent souffrir de carences managériales, d’inadéquation entre le mode de gouvernance choisi et le cadre légal, et de problèmes d’éthique comme la préférence excessive pour le profit vis-à-vis de clients relativement pauvres. Les clients, quant à eux, peuvent amplifier l’aléa moral, la sélection adverse à travers le phénomène de cavalerie ou des refus collectifs de remboursement, très souvent sous l’impulsion de représentants politiques locaux ou des gouvernements. A l’échelle macroéconomique, les incompatibilités culturelles vis-à-vis de la notion d’intérêt, le retard infrastructurel du pays et les conjonctures économiques défavorables peuvent limiter le développement du secteur de la microfinance. Aussi, note-t-on que la standardisation des processus de gestion en microfinance – selon le principe de l’autonomie financière – répond essentiellement aux intérêts financiers des investisseurs privés et internationaux, sans forcément garantir les avancées socio-économiques et structurelles des populations-cibles.

Dans la sous-section qui suit, nous traiterons de l’évolution du secteur de la microfinance dans l’UEMOA tout en portant un regard analytique sur la réglementation sectorielle et la structure actionnariale des IMF, dénommées Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) dans le jargon sous-régional.

I-3- Evolutions chiffrée et institutionnelle de la microfinance dans les pays de l’UEMOA

La microfinance connaît son officialisation dans l’UEMOA au début des années 90 à travers l’édiction du PARMEC et des modifications postérieures ; cependant des pratiques financières informelles ont prospéré et précédé l’avènement de la microfinance dans les pays membres de l’union. Nous souhaitons les inclure dans notre analyse dans la mesure où ces formes historiques d’intermédiation financière n’ont pas été intégrées dans le cadre réglementaire et formel du secteur de la microfinance dans l’UEMOA. M. Lelart (2005) fait une présentation assez détaillée de ces pratiques individuelles (les gardes-monnaie et les banquiers ambulants) et collectives (les tontines) de la finance informelle dans l’UEMOA.

I-3-a- Les pratiques financières informelles avant la réglementation

I-3-a-1- Les pratiques individuelles

I-3-a-1-a- Les gardes-monnaie

Il s’agit en principe d’agents financiers informels chargés de conserver l’épargne en espèces des habitants d’un quartier péri-urbain ou d’un village. L’espace géographique d’intervention du garde-monnaie peut s’avérer dans ce contexte assez limité, dans la mesure où cette fonction est liée à la réputation et à la confiance qu’ont les « épargnants » informels dudit garde-monnaie. Le garde-monnaie conserve les dépôts généralement irréguliers de ses « clients » sans prélever ou verser d’intérêt, et s’engage à les leur restituer sur leur demande. Il assure donc une mission de sécurité vis-à-vis de ses « clients », et a la possibilité de reverser ces fonds collectés dans son quartier/village dans une institution financière formelle (banque par exemple), qui lui verse des intérêts pour ses dépôts. Ou par exemple utiliser ces dépôts pour ses propres besoins courants, une urgence familiale ou pour le financement partiel d’une activité productive. Dans certains cas, le garde-monnaie devient une sorte de représentant d’institution bancaire dans sa zone géographique d’implantation en raison de sa capacité à mobiliser de manière significative des dépôts.

Dans une étude de l’USAID (1996) en collaboration avec l’université de l’Ohio, tel que rapportée dans Lelart (2005), les auteurs révèlent que les gardes-monnaie constituent une pratique financière informelle largement ancrée au Niger ; et les trois quarts (3/4) de ces agents financiers informels qui ont été interrogés dans le cadre d’une enquête, ont affirmé réaliser aussi des opérations de prêts.

L’une des particularités de cette fonction financière informelle, c’est que les gardes-monnaie se distinguent par leur sédentarisation, et l’exercice d’une activité économique ou commerciale comme occupation principale. Ainsi, ces dépôts dont ces gardes-monnaie jouissent en tant que garant de leur sécurité, leur

permettent de gérer plus efficacement leurs actifs circulants, en termes d’approvisionnement, de commercialisation (paiements par avance) et de fidélisation de clientèle.

I-3-a-1-b- Les banquiers ambulants ou tontiniers

Les tontiniers ou banquiers ambulants, quant à eux, ne se sédentarisent pas comme les gardes-monnaie. Ils construisent leur réputation et leur portefeuille de clients en allant vers les agents économiques informels, dans leurs zones de travail (les marchés par exemple) ou d’habitation. Les clients versent de manière régulière, généralement au rythme journalier, la même somme au tontinier et ils sont remboursés à une date établie par avance ; cependant, il y’a dans cette forme de finance informelle un certain paradoxe comparativement au système bancaire classique: en effet, au lieu de recevoir des intérêts sur ses dépôts, c’est l’épargnant qui rémunère le tontinier à hauteur d’un versement sur ses 30 ou 31 versements journaliers dans le mois. En un mois, le taux d’intérêt au bénéfice du tontinier reste assez raisonnable pour le client qui recherche une certaine sécurité pour son épargne vu ses besoins courants et familiaux qui sont plus ou moins incompressibles, mais ce taux s’avère assez élevé lorsque le rythme mensuel de prélèvement d’intérêt par le tontinier est répété sur l’année ou plusieurs mois. En clair, le recours à ces pratiques financières informelles dénote d’un fort besoin d’épargne : l’aspect sécuritaire de l’épargne prédomine chez le client du tontinier ; et surtout d’une offre significative de liquidités dans ces pays sous-développés dans la mesure où ces pratiques y rencontrent beaucoup de succès même si ces volumes de liquidités échappent essentiellement au secteur financier formel.

Les tontiniers ou banquiers ambulants sont particulièrement actifs dans les économies sous-développées de l’Afrique subsaharienne²¹⁷ et dans l’UEMOA²¹⁸. On les retrouve également en Inde (S. Rutherford, 2002). Le dynamisme de cette pratique a également conduit à des innovations et des modifications de la fonction originelle de collecte d’épargne. En effet, l’option du crédit s’est ajoutée à la fonction de certains tontiniers, qui proposent des remboursements anticipés dont la partie non versée a priori constitue de facto un crédit de ceux-ci à l’endroit de leurs clients ; ou des dépôts pour des délais plus longs qui seront rémunérés par le tontinier. En clair, la concurrence qui anime cette niche des tontiniers les pousse à innover afin d’attirer le maximum de clients. Ils ont aussi pu s’organiser en association professionnelle dans certains pays comme le Bénin et le Togo afin de mieux défendre leur corporation. Les succès commerciaux et la popularité ont poussé certains tontiniers, ou banquiers ambulants, à se sédentariser pour mieux gérer leurs opérations de collecte et de financement.

²¹⁷ M.P. Miracle, D.S. Miracle et L. Cohen, “ Informal Saving mobilization in Africa », *economic development and cultural Change*”, 1980, PP. 701-724

²¹⁸ Voir l’étude au Bénin de M. Lelart et S. Gnansounou (1991)

Ces pratiques individuelles qui lient le créancier à son débiteur (clients, gardes-monnaie et tontiniers) cohabitent avec des pratiques collectives informelles d’épargne et de crédit : les tontines.

I-3-a-2- Les pratiques collectives ou tontines

Le principe de la tontine est qu’il y’a un groupe de personnes qui épargnent périodiquement la même somme, et se prêtent à tour de rôle, c’est-à-dire dans un système rotatif, le total de la somme collectée du premier membre au dernier. Ainsi, lorsque le premier bénéficiaire empoche le premier total des contributions individuelles, il est en même temps créancier - à hauteur de sa contribution – et débiteur vis-à-vis de la contribution des autres. Ces derniers sont à ce moment-là des créanciers du premier membre bénéficiaire, jusqu’à ce que ce soit leur tour de recevoir la somme collectée. Dans une tontine, il y’a donc en premier lieu une épargne collective, et ensuite un crédit rotatif à l’un des membres. Ce système original de cofinancement et de coassurance, fondé sur la solidité des liens sociaux extra-économiques, est fortement développé dans de nombreux pays d’Afrique subsaharienne ; C. Mayoukou (1994) en fait une analyse détaillée dans le contexte national du Congo. Dans un article paru quelques années plus tard, l’auteur montre qu’un tel mécanisme social et financier tend à limiter les risques de défaut et moraux en termes d’intermédiation financière, par le processus efficace d’auto-sélection liée à la « proximité et à la confiance » (Mayoukou, 1997) qui caractérisent les agents économiques qui sont membres des tontines.

En effet, ces tontines, ou AREC (association rotative d’épargne et de crédit), sont des pratiques collectives de finance qui se caractérisent dans un premier temps par la qualité des rapports sociaux entre les membres du groupe constitutif. Ce sont ces rapports qui conditionnent la formation du groupe d’épargne et de crédit, chacun agissant comme une garantie informelle, morale voire formelle de l’autre. Dans le cas contraire, des réticences à la formation du groupe se présenteraient. Le fait d’appartenir au milieu social ou professionnel, au même quartier, à la même famille, ou à la même ethnie constitue une garantie de crédibilité et de solvabilité – ne serait-ce qu’aux yeux des membres de tontines – plus efficace que tous les documents formels ayant trait à la traçabilité comptable, financière et judiciaire d’un demandeur de crédit dans une institution classique de financement (banque).

En plus d’être un outil de financement et d’épargne, la tontine permet de renforcer les liens sociaux entre les membres. De ce fait, un partenariat entre une banque commerciale et des réseaux locaux de tontines pourrait bénéficier de cette mutualité en termes de garanties, de solvabilité et d’assurance : l’entraide ponctuelle entre membres pour faire face à un incident de paiement, ou la constitution a priori d’un fonds de garantie prélevé sur chaque collecte.

Par ailleurs, il existe des formes avancées de tontines. Il est possible que, dans l’organisation intrinsèque du groupe, l’épargne et le crédit soient suppléés par une forme d’assurance en cas de décès, de mariage, de

mariage ou de naissance. Dans ces cas, une cotisation supplémentaire est demandé à chaque membre afin d’alimenter cette « caisse d’assurance ». Ou encore, la possibilité que des enchères soient introduites dans l’AREC, de telle sorte que celui qui propose la somme la plus élevée soit le bénéficiaire de la collecte²¹⁹.

I-3-a-3- Les avantages et limites des pratiques financières informelles

I-3-a-3-a- Adaptation à l’économie informelle

Il apparait au regard des caractéristiques des gardes-monnaie, des banquiers ambulants et des tontines que ces pratiques s’intègrent facilement dans les mœurs et le quotidien des agents économiques informels ; les montants des opérations conviennent généralement au niveau de richesse de ces derniers, même si souvent ces flux de liquidité peuvent s’avérer relativement élevés. Ces pratiques s’adaptent facilement à cet environnement informel et suscitent l’adhésion systématique des populations qui y exercent leurs activités. Ainsi, le « boutiquier » du quartier ou le patriarche du village peuvent avoir une certaine utilité financière en tant qu’institution « informelle » de dépôts voire de crédits, en raison de la bonne réputation ou de la crédibilité dont ils jouissent dans leur environnement direct .Cette finance informelle permet aussi de renforcer les liens sociaux qui existent entre le(s) créancier(s) et le(s) débiteur(s), notamment dans le cadre des tontines.

I-3-a-3-b- La souplesse des organisations

Au-delà de l’activité centrale de dépôt chez les gardes-monnaie et banquiers ambulants, des possibilités de crédit et d’avance commerciale sont souvent offertes aux clients. L’innovation et la concurrence aidant, les agents de finance informelle proposent aussi à leurs clients des remboursements anticipés, des intérêts éventuels sur leurs dépôts afin de rendre leurs offres attractives. Nous avons pu voir dans les paragraphes ci-dessus que les tontines étaient de diverses formes, avec des fonctionnements souvent complexes faisant intervenir des enchères, un processus cumulatif d’épargne avec prêts à l’extérieur du groupe²²⁰, des formes d’assurance interne au groupe, ou des systèmes de socialisation (cérémonie formelle pour clore la rotation)/de pérennisation (modèles tontiniers de longue durée²²¹). Dans la finance informelle, il n’y a donc pas de modèle standard et unique pour chaque type d’acteur. Les innovations sont diverses, nombreuses et fluctuantes en fonction du degré de concurrence locale et du volume de fonds collectés.

²¹⁹ Voir M. Lelart (2005), Henry et al. (1991) et T. Pairault (1990) pour ces formes avancées de pratiques tontinières dans la finance informelle.

²²⁰ Voir les ACEC (Association Cumulative d’Epargne et de Crédit), ou ASCRAs (F.J. Bouman, 1995)

²²¹ M. Lelart, op. cit., p. 15

I-3-a-3-c- L’efficacité en termes de coûts

Cette efficacité de la finance informelle s’explique par la minimisation des coûts de transaction, et de mise en relation entre l’épargnant/créancier et le(s) débiteurs(s). Il n’y a pas de coûts administratifs et temporels de constitution de dossier, d’analyse de solvabilité par une institution financière formelle. Il s’agit d’une forme de finance directe qui élimine de facto les coûts inhérents à l’intermédiaire financier : l’acteur-tiers. Le fait qu’il y ait une connaissance antérieure entre créancier et débiteur, ou entre membres de la tontine, réduit fortement les asymétries d’information, la sélection adverse et les risques de défaut.

I-3-a-3-d- Les limites des pratiques financières informelles

Dans un premier temps, la nature informelle de ces pratiques financières constitue une entrave en termes d’informations et de traçabilité vis-à-vis des autorités publiques, et des régulateurs du secteur financier formel vu l’importance de la liquidité concernée dans de telles opérations. Les possibilités pour les pouvoirs publics de connaître de manière permanente l’évolution de cette niche sectorielle sont amoindries, et coûteuses lorsque des enquêtes périodiques sont menées pour en connaître la situation. Dans un tel contexte, la création d’une agence publique de coordination avec des implantations rurales, municipales et régionales peut permettre de résorber cette asymétrie d’informations vis-à-vis du planificateur public, en recensant les agents financiers individuels de l’informel, les tontines, les différents usages des fonds ainsi que les montants qui sont engagés à l’échelle semestrielle ou annuelle. Une base statistique crédible serait par conséquent créée, et elle permettrait de « formaliser » progressivement ces pratiques financières historiquement ancrées dans les mœurs des agents économiques informels.

Ensuite, la dynamique rotative et « fermée » des tontines, largement développée en Afrique subsaharienne, fait émerger un certain coût d’opportunité en termes d’effet de levier du crédit bancaire. En effet, tel que le rapporte M. Lelart (2005) :

« Les créances et les dettes qui s’ensuivent ne s’accumulent pas, du moins pas au-delà d’un certain temps qui se mesure plus souvent en mois qu’en années. En d’autres termes, l’argent tourne ou circule plus qu’il ne s’accumule. On se trouve donc en présence de flux, et il n’est guère facile de les transformer en stocks. Dans une tontine de douze mois qui commence en janvier par exemple, non seulement les positions des membres se modifient chaque mois, mais le 31 décembre tous les comptes sont soldés. »

L’une des solutions les plus idoines pour parer à cet inconvénient serait de connecter progressivement ces agents financiers informels et ces tontines au réseau bancaire existant; de sorte que l’avantage de la création monétaire puisse bénéficier à cette finance informelle dont les risques sont amoindris en termes de

caution solidaire, de systèmes internes d’assurance, et de sélection adverse. En effet, il serait donc profitable pour l’économie locale de faire correspondre cette abondante liquidité – prise dans son ensemble – souvent en dehors du circuit formel de financement, vers les besoins de financement des agents économiques qui exercent majoritairement dans l’informel (N. Benjamin et A. Mbaye, 2012). Et cela passe par une adaptation de la réglementation et des pratiques des intermédiaires financiers classiques (les banques) aux caractéristiques de cette économie dite informelle.

Après avoir présenté ces pratiques financières informelles de nature collective ou individuelle qui existaient dans l’UEMOA, que peut-on dire de l’avènement de la microfinance et de son évolution dans l’UEMOA des années 90 à la seconde décennie des années 2000 ?

I-3-b- Evolution quantitative/chiffrée du secteur de la microfinance dans l’UEMOA

I-3-b-1- Brève description historique du secteur microfinancier dans l’UEMOA

Dans l’UEMOA, l’officialisation de la microfinance, comme instrument de lutte contre la pauvreté et de financement de l’économie, s’est faite par l’édiction d’une réglementation communautaire spécifique à cette forme de financement : il s’agit du PARMEC²²² (Programme d’Appui à la réforme des mutuelles d’Épargne et de Crédit) en 1993. Comme son nom l’indique, cette loi est focalisée sur les coopératives et les mutuelles d’épargne et de crédit. En effet, aux alentours des années 70, des caisses d’épargne et de crédit sont créées par les autorités publiques mais celles-ci à l’époque étaient plutôt marginalisées par le dynamisme des banques publiques de développement qui ont fait plus tard faillite dans la conjoncture de la crise internationale de la dette dans les années 80.

En CI, de 1976 à 1980, les caisses rurales d’épargne et de crédit (CREP) ont été créées, puis elles ont été étendues à l’espace urbain à partir des années 80. Ces CREP changent de dénomination, et deviennent des COOPEC dès 1985. Sous l’impulsion de l’Etat et de certains partenaires internationaux comme la Banque mondiale, l’Agence Française de Développement, l’agence canadienne de développement international et du CICM (Centre International du Crédit Mutuel), ce réseau mutualiste précurseur de la microfinance en Côte d’Ivoire se développe et devient leader historique du secteur. La transformation institutionnelle se poursuit à travers la réorganisation sous forme de fédération en 1998, puis en Union (UNACOOPEC) selon les recommandations du PARMEC. Relativement à la taille de son secteur bancaire, le secteur microfinancier de la CI est moins bien développé que celui du Bénin par exemple. En effet, « alors que les crédits et les dépôts

²²² Cette loi connaîtra certains amendements (PRAFIDE et la loi de 2007) à la fin des années 90 et dans les années 2000, que nous verrons plus en détail dans l’analyse réglementaire du secteur de la microfinance de l’UEMOA.

au bilan des banques béninoises représentent à peu près 9 % des crédits et dépôts des banques de l’UEMOA, les crédits et les dépôts des institutions béninoises de microfinance représentent respectivement un peu plus de 16 % et un peu plus de 20 % de ce qu’ils sont dans l’UEMOA. » (M. Lelart, 2007). Ainsi, relativement au secteur bancaire dans l’Union, la microfinance en CI est moins bien développée que la microfinance béninoise. Dans ce petit pays de l’Union, les premières expériences en microfinance datent des années 70 à travers la création des caisses locales de crédit agricole mutuel (CLCAM).

Relativement à l’évolution récente de ce secteur, R. Azokly et I.F. Camara (2009) affirme que : « *le secteur de la microfinance regroupe à fin décembre 2008 dans l’UEMOA, environ 700 Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) détenant près de 5300 points de service qui desservent 9 millions d’agents économiques, soit 12 % de la population active de l’Union. Les transactions réalisées par ces institutions sont évaluées à 459 milliards de F CFA pour l’épargne collectée et 442 milliards de F CFA pour l’encours des crédits. Au début des années 90, le secteur regroupait à peine une centaine d’institutions de microfinance qui détenaient un portefeuille de crédits de moins de 20 milliards de F CFA pour un encours des dépôts de 15 milliards de F CFA environ.* ». Ainsi, le nombre de SFD a été pratiquement multiplié par 7 tandis que les volumes de crédits et de dépôts l’ont été par plus que 20.

C’est à la faveur du contexte macroéconomique et social de la fin des années 80 et de la réglementation des années 90 que le secteur de la microfinance a connu une croissance fulgurante dans l’Union. Ces caisses d’épargne et de crédit se sont développées, et la clientèle sous-régionale subissant les effets pervers des programmes d’ajustement structurels s’est progressivement orientée vers ces mutuelles d’épargne et de crédit, dites SFD (Systèmes Financiers décentralisés) dans le jargon local. A ce propos, dans la plupart des pays de l’UEMOA, ce sont des mutuelles d’épargne et de crédit qui dominent les différents secteurs microfinanciers. A la marge de cette forme mutualiste historiquement prédominante dans l’UEMOA, quelques ONG, des associations et des institutions financières non bancaires de type SA (société anonyme) ont fait leur entrée sur le marché microfinancier de l’UEMOA avec des succès prometteurs pour certaines d’entre elles ; ce qui présage une modification progressive du paysage typologique et des modèles de gouvernance appliqués dans le secteur microfinancier de l’UEMOA, eu égard à la concurrence qui se renforce entre IMF (SFD) .

I-3-b-2- Evolution des chiffres-clés du secteur microfinancier de l’UEMOA

Trois dates spécifiques ont été choisies pour résumer cette évolution quantitative du secteur : 1993, considérée comme l’année de l’officialisation réglementaire du secteur avec l’édiction du PARMEC ; ensuite, l’année 2007 qui précède le début de la crise financière internationale et la conjoncture baissière qu’a connu le secteur pendant quelques années en raison de la réduction des financements internationaux et des effets

de la conjoncture sur le dynamisme économique local²²³. Enfin, 2015 comme année la plus récente pour l’évaluation de l’évolution du secteur. Les tableaux et graphiques suivants présentent de manière synthétique l’évolution du secteur de la microfinance dans l’UEMOA, des années 90 à 2015.

Tableaux 3.2 : Evolution des chiffres-clés du secteur microfinancier dans l’UEMOA de 1993 à 2015

1993

Pays	Nombre d’IMF	Nombre - pts de services	Clients	Crédits (milliards FCFA)	Dépôts (milliards FCFA)
Bénin	9	168	105 698	2,81	5,3
Burkina-Faso	11	342	79 811	1,29	2,07
Côte d’Ivoire	8	85	28 819	3,23	0,86
Mali	19	153	29 703	4,48	0,64
Niger	15	67	4 581	1,21	0,14
Sénégal	30	140	24 301	2,81	0,92
Togo	15	181	3 952	2,12	2,82
UEMOA	107	1136	276 865	17,94	12,76

2007

Pays	Nombre d’IMF	Nombre - pts de services	Clients	Crédits (milliards FCFA)	Dépôts (milliards FCFA)
Bénin	30	678	1 408 678	55,79	47,06
Burkina-Faso	63	588	1 255 557	47,58	53,68
Côte d’Ivoire	97	496	1 762 227	34,53	92,83
Mali	78	1122	1 243 553	63,21	45,87
Niger	112	232	365 398	10,48	5,89
Sénégal	638	932	1 506 100	123,18	103,63
Togo	57	572	699 473	42,75	51,43
UEMOA	1075	4620	8 240 986	377,5	400,41

2015

Pays	Nombre d’IMF	Nombre -pts de services	Clients	Crédits (milliards FCFA)	Dépôts (milliards FCFA)
Bénin	85	416	1 574 992	88,1	91,25
Burkina-Faso	82	371	1 403 045	101,7	156,34
Côte d’Ivoire	75	245	890 212	100,81	147,41
Mali	126	408	1 099 409	72,9	61,1
Niger	47	148	259 926	28,7	24,04
Sénégal	206	502	1 997 431	242,8	227,07
Togo	85	365	1 569 587	103,4	141,2
UEMOA	706	2455	8 804 164	738,62	848,5

Source : Auteur ; à partir des données de la BCEAO

²²³ Voir à ce propos l’introduction du rapport du MIX (Microfinance Information Exchange), publié en en 2009 et intitulé : « UEMOA 2010 – Benchmarking et analyse du secteur de la microfinance ».

- Le nombre d’IMF (SFD) dans l’UEMOA a fortement augmenté de 1993 à 2007, mais il a par la suite baissé jusqu’en 2015. Idem pour le nombre de points de commercialisation des IMF. Cela est vraisemblablement dû aux contraintes réglementaires qui ont conduit à la consolidation du secteur, en regroupant les caisses villageoises et les COOPEC régionales en réseaux, ou en structures faîtières, plus aptes à respecter les nouvelles dispositions de la législation sectorielle en termes d’obtention d’agrément, de transparence et de gouvernance. Ces exigences peuvent a posteriori à l’éjection - vers l’informel et la cessation d’activités - des IMF les moins outillés en moyens humains et matériels.

- Le nombre de clients a connu une croissance fulgurante en l’espace de 15 ans, entre 1993 et 2007: les bénéficiaires des services microfinanciers en 2007 sont plus de 8 millions alors qu’en 1993, ils étaient moins de 300 000 clients. Cependant, entre 2007 et 2015, la progression stagne et le surplus n’est que d’environ 600 000 nouveaux usagers de la microfinance alors que la population active de l’union passe de 45 millions à 56 millions d’individus dans le même intervalle de temps. A l’échelle nationale, le Bénin est l’un des marchés les plus importants de l’UEMOA en termes de clients. En 1993, sa part de marché dans l’union est d’environ 38 % puis elle passe à 17 % en 2007 et 2015. En effet, d’autres pays ont vu leur secteur microfinancier se développer rapidement : exemple du Sénégal qui en 1993 possédait 8,7 % de parts de marché, il se retrouve en 2015 à plus de 22,7% de parts de marché. Dans une moindre mesure que le Sénégal, la portée de la microfinance en termes de clients est significative au Mali, au Burkina-Faso et au Togo alors qu’elle est moins importante en Côte d’Ivoire et au Niger, proportionnellement à la taille de la population active de ces 2 pays. A partir de 2007, le nombre de clients a d’ailleurs substantiellement baissé dans certains pays dont la Côte d’Ivoire surtout.

- Quant aux crédits et dépôts dans les IMF (SFD) de l’UEMOA, on note une forte croissance tendancielle dans tous les pays de l’Union entre 1993, 2007 et 2015 ; toutefois entre 2007 et 2015, on remarque que les volumes de crédits et dépôts ont augmenté plus fortement que le nombre de clients voire dans des sens contraires pour certains pays. Cela pourrait s’expliquer par le fait que les IMF prêtent de plus en plus à une clientèle de moins en moins pauvre ; elles pourraient volontairement écarter les populations moins aisées de leur ciblage commercial: ce qui serait une dérive évidente de la mission sociale originelle de telles institutions financières. A titre illustratif, en Côte d’Ivoire, le secteur de la microfinance enregistre en 2007 plus de 1 762 227 clients pour un portefeuille de crédits de 34 milliards de F CFA. En 2015, le volume de crédits est pratiquement triplé à 100,8 milliards tandis que le nombre de clients diminue presque de moitié à 900 000: le niveau de crédit moyen par emprunteur en Côte d’Ivoire a donc fortement augmenté entre 2007 et 2015. Relativement à cette variable, le Mali et le Niger sont dans des situations presque similaires au cas ivoirien.

En somme, par rapport à l’évolution des chiffres-clés du secteur de la microfinance dans l’UEMOA, il apparaît que celui-ci a fortement cru de 1993 à 2015, cependant de 2007 à 2015, cette croissance a été plus ou moins faible dans la plupart des pays de l’Union. Il apparaît aussi que les volumes de crédit ont cru à des rythmes bien que différents, mais plus importants que celui du nombre de clients dans chaque pays : le crédit moyen par emprunteur a donc augmenté, tout en sous-entendant une éventuelle et progressive marginalisation des populations les plus pauvres dans l’accès au microcrédit dans l’Union. Les analyses d’efficacité technique de ce chapitre pourront confirmer, infirmer ou nuancer cette piste explicative.

I-3-b-3- Autres ratios et lecture alternative des chiffres-clés du secteur microfinancier de l’UEMOA

Afin de renforcer notre description chiffrée et synthétique du secteur de la microfinance de l’UEMOA, l’évolution de certains ratios entre 2007 et 2015 est analysée, en référence au secteur bancaire et à la population active. Il s’agit des ratios suivants : la capacité de transformation des dépôts en crédit (Crédit / Dépôt), le poids de la microfinance dans la population active (Clients / Population active), le nombre moyen de points de service (Total points de service / nombre IMF) et le poids de la microfinance par rapport au secteur bancaire (Crédit IMF / Crédit Banques commerciales).

Tableau 3.3: Ratios alternatifs du secteur microfinancier de l’UEMOA

Pays	Nombre moyen – points de service		Crédit/Dépôt		Crédit IMF / Crédit Banq. commerciales (%)		Clients IMF / Population active (%)	
	2007	2015	2007	2015	2007	2015	2007	2015
Bénin	22,6	4,9	1,2	1	9,7	6,7	30,5	27
Burkina - Faso	9,3	4,5	0,9	0,6	9	4,8	17,2	15,4
Côte d’Ivoire	5,1	3,3	0,4	0,7	2,3	2,4	17,6	7,4
Mali	14,4	3,2	1,4	1,2	11	4	18,1	12,9
Niger	2,1	3,1	1,8	1,2	4,4	4,1	5,2	2,9
Sénégal	1,5	2,4	1,2	1,1	9,5	7,8	24	26
Togo	10	4,3	0,8	0,7	16,5	11,2	22	40
UEMOA	4,3	3,5	0,94	0,87	7,6	5,2	18,2	15,7

Source : Auteur ; à partir des données de la BCEAO

On note, d’un premier point de vue, une baisse du nombre moyen de points de service dans l’union entre 2007 et 2015. Nous avons vu plus haut que cela pourrait s’expliquer par les exigences réglementaires du secteur de la microfinance, en termes de condition d’obtention de l’agrément officiel d’exercice, de

transparence et de gouvernance. Celles-ci ont pu conduire à la réduction des caisses villageoises d’épargne et de crédit, au profit d’IMF centrées en milieu urbain vu la difficulté plus importante pour les IMF rurales de se conformer aux exigences de la réglementation en vigueur. Ainsi, la forte baisse du nombre moyen de points de service dans des pays qui en 1993 avait une forte structure d’IMF rurales, renforce cette piste explicative : exemples du Mali, du Burkina-Faso, du Bénin et du Togo. Au niveau sous régional (UEMOA), la forte baisse de ce ratio dans les pays susmentionnés est atténuée par les chiffres du Sénégal en termes de nombre d’IMF et de nombre moyen de points de service.

Quant au ratio crédit/dépôt, il est en baisse dans tous les pays de l’Union sauf en Côte d’Ivoire (où ce ratio s’élevait à 0,7 entre 2007 et 2015). Les pays qui avaient des ratios supérieurs à 1 ont aussi vu leurs capacités de crédit (relativement aux dépôts) baisser. Ce constat est symptomatique du fait que le secteur microfinancier de l’UEMOA accorde de moins en moins de crédits, relativement à son potentiel de liquidités. En CI où ce ratio augmente entre 2007 et 2010, on se rend compte que le nombre de clients a baissé de moitié sur la même période, passant de 1,7 millions de clients à près de 900 000 malgré la hausse nominale du volume de crédits: ce qui signifie que des montants plus élevés de (micro)crédits sont accordés à une clientèle de moins en moins pauvre. Par ailleurs, il apparaît aussi que les IMF dans l’UEMOA sont moins performantes que les banques commerciales sur la période 2007-2015, quand on compare l’évolution relative des volumes de crédits des 2 secteurs : les ratios « crédit IMF/ crédit Banques commerciales ». Enfin, on note que la faiblesse du taux de bancarisation dans l’UEMOA (moins de 10 %) est compensée par l’accès des services microfinanciers à certains agents économiques de l’Union, cependant entre 2007 et 2015, les IMF ont touché moins de clients par rapport au potentiel de la population active de l’UEMOA.

En résumé, les performances du secteur microfinancier de l’UEMOA en termes de clientèle, de création d’IMF et de points de services, de crédit et de collecte de dépôts, sont bonnes entre 1993 et 2007, mais celles-ci baissent par après à des degrés différents en fonction des pays-membres. **Les plus pauvres** – parmi les clients potentiellement ciblés – **sont éventuellement de moins en moins bénéficiaires des services des IMF (SFD) dans la mesure où le volume de crédit croît à un rythme plus élevé que le taux de croissance de la clientèle.** Aussi, note-t-on que la couverture rurale des IMF est en quelque sorte pénalisée par certaines dispositions de la réglementation. La baisse du nombre moyen de points de services microfinanciers dans l’ensemble de l’UEMOA, entre 2007 et 2015, en est symptomatique. La réduction du nombre de points de service s’inscrit par conséquent dans une optique de limitation des coûts de transaction et d’efficacité, en raison des charges financières inhérentes à la création et à la gestion de nouveaux points de commercialisation de services microfinanciers ; à ce propos, « *de nouvelles techniques sont apparues dans*

certaines SFD, comme l’instauration de guichets mobiles ou la mise en marches d’activités de banque par GSM »²²⁴.

Ainsi, les IMF de petite taille disposant de peu de points de service et de clients, bénéficient moins des économies d’échelle que les grands réseaux mutualistes qui dominent le secteur dans chacun des pays-membres de l’union. Par ailleurs, dans un entretien²²⁵ accordé à un responsable de réseau de caisses villageoises au Bénin (RENACA), il apparaît que la spécialisation rurale des IMF dans l’UEMOA est rendue difficile par la raréfaction relative des sources exogènes de financement. Lorsqu’ils sont disponibles, la recherche de la rentabilité incite les promoteurs des IMF rurales à « endosser des critères commerciaux ». Le manager de la structure affirme que : *« l’accès aux ressources stables et à moindres coûts est l’une des difficultés essentielles que rencontre le RENACA en zone rurale. (...) Si rien n’est fait pour alléger le coût des ressources relatif à l’intervention en milieu rural, pour des raisons de rentabilité de ses activités, le Renaca à terme, s’intéressera davantage à la finance urbaine. »*

I-3-c- La domination des grands réseaux mutualistes dans l’UEMOA et ses fondements réglementaires

I-3-c-1- Les réseaux mutualistes, piliers de la microfinance dans l’UEMOA

Dans l’UEMOA, les grands réseaux mutualistes historiquement ancrés, et créés dans les années 70, 80 et 90 dominent le marché microfinancier dans la plupart des pays-membres, avec une exception au Bénin où des associations (PADME et Vital Finance) se sont hissés dans le haut du classement en termes de portefeuille de crédits et de nombre de clients (L. Lhériaux, 2009). Selon les données d’un rapport du CGAP et du MIX (Latortue & Linthorst, 2011), il apparaît que les IMF de type mutualiste et les ONG constituent environ 75 % du nombre des institutions en exercice dans l’union ; ils regroupent également 77 % des épargnants et 82 % des emprunteurs. C. Vanderwauven (2011) précise par ailleurs, à partir de données prélevées en 2009, que parmi les 12 plus grandes IMF de l’UEMOA, il n’y a que 2 ONG ou associations et une IFNB (Institution Financière Non Bancaire) – enregistrée comme une SA - qui exerce au Niger : il s’agit d’ASUSU Ciigaba, avec un portefeuille de crédits représentant plus de 50 % du portefeuille national. Les autres IMF dominantes étant essentiellement des structures mutualistes et coopératives. Une lecture plus récente de la base de données du MIX (2015) montre que certaines filiales de « multinationales de la microfinance » telles qu’Advans et Microcred (Planet Finance) et des Sociétés Anonymes (SA) comme *Asusu* au Niger font une

²²⁴ Voir le dossier « zoom microfinance » n°43 de l’ONG SOS FAIM, et intitulé : « les effets de la réglementation en microfinance : le cas de l’Afrique de l’Ouest. »

²²⁵ Cet entretien est disponible dans le dossier n°96 de l’ONG SOS Faim, et intitulé « Nouveaux acteurs de la microfinance ou du meilleur profit ? », pp. 21-22.

percée intéressante sur les marchés principaux de la sous-région, et l’analyse tendancielle de leur développement montre que le paysage mutualiste sera significativement modifié dans quelques années.

Tableau 3.4 : les principales IMF de l’UEMOA selon la clientèle en 2009

Tableau 1 - Top 12 des plus grandes IMF en termes de clients atteints (données du MIX Market 2009)

Nom de l’IMF	Pays	Type d’IMF
PADME	Benin	NGO
FECECAM	Benin	Credit Union / Cooperative
RCPB	Burkina Faso	Credit Union / Cooperative
UNACOOPEC-CI	Cote d’Ivoire (Ivory Coast)	Credit Union / Cooperative
Kafo Jiginew	Mali	Credit Union / Cooperative
Soro Yiriwaso	Mali	NGO
ASUSU CIIGABA	Niger	NBFI
CMS	Senegal	Credit Union / Cooperative
PAMECAS	Senegal	Credit Union / Cooperative
ACEP Senegal	Senegal	Credit Union / Cooperative
CAURIE Micro Finance	Senegal	Credit Union / Cooperative
FUCEC Togo	Togo	Credit Union / Cooperative

Source : C. Vanderwauven (2011)

A ce propos, la réglementation foncièrement et initialement mutualiste de 1993, à savoir le PARMEC, a subi de sérieuses mutations depuis lors : qu’il s’agisse de la convention-cadre de 1996, du PRAFIDE et de la nouvelle loi plus généraliste de 2007.

Tableau 3.5: Typologie des IMF les plus importantes par pays – UEMOA – 2015

Pays	IMF par rang	Typologie d’IMF
BENIN	FECECAM	Mutuelle/ Coopérative
	PADME	ONG
	VITAL FINANCE	ONG
BURKINA FASO	RCPB	Mutuelle/ Coopérative
COTE D’IVOIRE	UNACOOPEC	Mutuelle/ Coopérative
	MICROCRED	SA
	ADVANS	SA
MALI	KAFO JIGINEW	Mutuelle/ Coopérative
	NYESIGISO	Mutuelle/ Coopérative
	JEMENI	Mutuelle/ Coopérative
	MICROCRED	SA
NIGER	ASUSU	SA
	TAANADI	SA
SENEGAL	CMS	Mutuelle/ Coopérative
	ACEP	Mutuelle/ Coopérative
	MICROCRED	SA
	PAMECAS	Mutuelle/ Coopérative
TOGO	FUCEC	Mutuelle/ Coopérative
	WAGES	ONG

Source : auteur

Bien qu’elles soient pour la plupart en exercice dans l’UEMOA depuis quelques décennies, les institutions mutualistes de microfinance ont été effectivement confortées dans cette posture de mode de gouvernance

dominant grâce à la première réglementation spécifique au secteur qu’était le PARMEC. Dans chacun des pays de l’union, les institutions mutualistes de microfinance sont les plus importantes en termes de crédits octroyés, sauf au Niger où 2 SA (sociétés anonymes) locales dominent le marché. Au Bénin, 2 ONG disputent le leadership du secteur à une structure mutualiste. Cependant, dans certains pays comme au Sénégal, en Côte d’Ivoire et au Mali, on note la présence dans le peloton de tête des IMF de Microcred et Advans : 2 « multinationales » de la microfinance dans les PVD. En l’espace de quelques années, ces institutions ont connu des croissances importantes dans l’Union et constitueraient à moyen et long terme des acteurs majeurs de la filière. Par ailleurs, les expériences nigérienne et béninoise montrent aussi que la forme mutualiste en microfinance peut s’avérer moins efficace que celles de la SA ou associative, en termes de potentiel de crédit. Grâce aux apports et critiques des académiques²²⁶, des bailleurs de fonds²²⁷ et aux propositions des acteurs locaux et internationaux de la microfinance, des améliorations ont été progressivement apportées par les autorités monétaires (BCEAO et organes affiliés) aux cadres de la régulation et de la supervision des IMF dans l’UEMOA. Qu’en est-il exactement ?

I-3-c-2- Evolutions réglementaires de la microfinance dans l’UEMOA

I-3-c-2-a- Le PARMEC

D’un point de vue réglementaire, la genèse de la microfinance dans l’UEMOA est le PARMEC : le Programme d’Appui à la Réglementation sur les Mutuelles d’Épargne et de Crédit. Il a été préparé sous le financement de l’agence canadienne de développement international (ACDI) en 1993 et par les équipes de la structure mutualiste canadienne dénommée « Caisses Desjardins ». Cette loi a été adoptée par l’assemblée des états-membres de l’UEMOA sous le n° 94-040 du 15 Aout 1994, et ensuite soumis à chacun des pays-membres pour adoption et la prise du décret d’application (Z. Lolila-Ramin, 2005). Les objectifs d’un point de vue global, pour ses concepteurs et ses initiateurs (autorités monétaires), étaient que les IMF (SFD) dans l’UEMOA soient régies par une loi typiquement adressée aux structures mutualistes, telles qu’elles existaient historiquement dans l’union ; plus spécifiquement, le nouveau cadre réglementaire était censé assurer « la protection des épargnants, la sécurité des opérations, la recherche d’autonomie des SFD et l’intégration de la finance informelle dans le cadre légal » (C. Vanderwauven, 2011). Il semble que pour les autorités monétaires, les structures microfinancières de petite taille et les institutions informelles auraient inéluctablement basculé vers ce mode de gouvernance mutualiste, or cela n’a pas été le cas. Dans les années 90, des associations, ONG et autres projets de développement axés sur le microcrédit ont émergé et

²²⁶ Voir les travaux de Z. Lolila-Ramin (2005), Meagher (2002) et Ouattara et al. (1999)

²²⁷ Les agences de développement –partenaires au financement de certains projets de microfinance, et des partenaires multilatéraux comme le CGAP sous la coupole de la Banque mondiale.

cohabité avec ces structures mutualistes. La réglementation a donc été aménagée par la suite à travers la création de la convention-cadre de la BCEAO qui régissait les institutions non-mutualistes.

I-3-c-2-b- La convention cadre de la BCEAO et les programmes d’appui

Cette convention-cadre a été mise en place en 1996. Elle est spécialement prévue pour les IMF non mutualistes, dont les associations et les SA, et établit leur reconnaissance légale et officielle ; elle définit les conditions d’exercice et les obligations des IMF non mutualistes souvent au cas par cas, relativement aux exigences de liquidité, aux plafonds de taux d’intérêt débiteur. En effet, la convention-cadre est spécifique à l’IMF agréementée et elle peut autoriser une institution à appliquer des taux d’intérêt plus élevés que le taux d’usure officiel dans le secteur. Il s’agit donc d’un agrément temporaire délivré par le ministère des finances du pays dans lequel est localisée l’IMF, et dont la durée est de 5 ans renouvelable sous examen des autorités monétaires. Il apparaît dans la littérature que les structures non mutualistes sont désavantagées par rapport aux structures mutualistes par la réglementation, au moins sur les exemptions fiscales dont bénéficient ces dernières.

Après l’adoption du PARMEC, un programme de suivi (PASMEC) a été mis en place pour mieux connaître le secteur, et en renforcer l’organisation. En effet, selon le site internet de la BCEAO, « *le PASMEC avait pour mission, d’œuvrer à une meilleure connaissance du secteur de la finance alternative en identifiant dans un premier temps, les acteurs, leurs attentes et leurs politiques d’intervention et en mettant ensuite à leur disposition l’information disponible.* ». D’autres actions du PASMEC consistaient à favoriser la concertation et l’échange d’information entre acteurs, promouvoir le renforcement des capacités des ressources humaines et soutenir financièrement et/ou techniquement les IMF dont les moyens étaient modestes.

Certaines interrogations se posent logiquement sur l’efficacité et la bonne allocation des ressources disponibles dans le cadre de ce programme, dans la mesure où les critères d’intervention dans telle ou telle IMF ne sont pas clairement exposés. Une autre forme d’intervention publique aurait pu être plus efficace, notamment par le regroupement et la fusion des institutions les moins performantes dans chaque pays-membre, afin de mieux allouer les ressources financières publiques et communautaires qui favoriseraient le renforcement technique et financier des IMF, tout en augmentant la portée sociale de leurs services d’intermédiation vis-à-vis des zones géographiques marginalisées ou certains secteurs économiques comme l’agriculture, l’agropastorat ou l’artisanat. Aussi, note-t-on le fait que ce soit des agences bilatérales de développement et des partenaires extérieurs qui financent ces programmes alors que la BCEAO, en tant qu’autorité monétaire, a les capacités financières d’affirmer son autonomie et sa vision de développement, à travers le renforcement des capacités de refinancement du secteur microfinancier. Il reste à savoir si à cette époque les autorités monétaires avaient une connaissance suffisante de ce secteur pour construire et

mettre en application une vision stratégique et structurelle pour son essor : ce qui semble ne pas être encore le cas à l’époque, vu l’imprécision et la diversité de situations que connaissent les institutions non-mutualistes qui font la demande d’un agrément au ministère des finances du pays dans lequel elles sont implantées.

Par la suite, le PRAFIDE (Programme Régional d’Appui à la Finance Décentralisée) a été mis en place entre 2005 et 2009 afin de corriger les dysfonctionnements du secteur, tels que « le non-respect des dispositions réglementaires, la défaillance du système d’information et de gestion, et la faiblesse des mécanismes internes et externes de surveillance. » (S. Kablan, 2012). C’est dans ce contexte qu’une nouvelle loi, plus généraliste et moins axée sur les IMF mutualistes, a été adoptée en Avril 2007 par le conseil des ministres de l’UEMOA.

I-3-c-2-c- La nouvelle loi de 2007 sur la microfinance dans l’UEMOA

Cette dernière législation sectorielle et sous-régionale a pour caractéristiques principales :

- Le fait d’être une loi unique qui encadre autant les mutuelles et coopératives, que les autres formes juridiques non mutualistes telles que les SA et les associations. Relativement à l’agrément, les IMF de petite taille se réfèrent au ministère des Finances de leur pays d’exercice, tandis que les IMF de grande taille sont soumises à l’autorisation de la BCEAO. Quant à la supervision du secteur, ces dernières sont conjointement scrutées par les ministères des finances des pays-membres et par la commission bancaire de l’UEMOA²²⁸, quand les plus petites IMF sont exclusivement surveillées par les cellules dédiées à la microfinance dans les ministères des finances des pays-membres. Aussi, note-t-on qu’une supervision indirecte est effectuée par les « structures-mères » des IMF regroupées en union, fédération puis confédération et ce, à chaque échelon de regroupement ; cependant celles-ci pourraient éviter la transmission des défaillances constatées au superviseur public, afin de ne pas léser leurs propres intérêts en cas de sanctions potentielles ou de surveillance accrue de la part du régulateur/superviseur sous-régional (BCEAO). Cette forme de supervision « autonome » peut être par nature biaisée, d’où le caractère déterminant du contrôle sur pièces ou celui effectué à partir de ratios établis par le régulateur/superviseur. Même si la nouvelle loi prévoit des sanctions administratives, pénales et financières à l’encontre des services d’IMF ayant transmis les pièces à contrôler à l’autorité de tutelle, il faudrait une meilleure approche préventive de ces autorités sur les pratiques managériales et financières des IMF. A ce propos, A. Goujon (2009) fait une présentation différenciée et détaillée de l’organigramme de la supervision de la microfinance dans l’UEMOA, avant et après la loi de 2007.

²²⁸ Il s’agit des IMF ayant un encours de crédits et de dépôts supérieur à 2 milliards de F CFA, sur 2 exercices consécutifs soit environ 3 millions d’Euros : voir le rapport « Zoom Microfinance », numéro 43 de l’ONG SOS FAIM.

- L’apport de nouveaux ratios prudentiels afin de garantir un système plus stable et la sécurité des déposants. Il s’agit, selon le rapport de l’ONG SOS FAIM²²⁹, d’une norme de capitalisation (capital minimum) passé de 10 à 15 % de l’actif net et elle est obligatoire pour tous les échelons hiérarchiques des IMF, d’un fonds de sécurité à l’intérieur des réseaux mutualistes et coopératifs correspondant à 2% de l’actif moyen et des engagements, d’un ratio de liquidité correspondant à 80 ou 100% pour les IMF collectant des dépôts, et à 60 % pour celles distribuant exclusivement des microcrédits ; sans oublier le ratio de couverture à 100 % des emplois longs par des ressources longues, la limitation des risques pris sur une seule signature à hauteur de 10 % des dépôts et la limitation à 10 % des fonds propres des prêts accordés aux dirigeants.

Entre autres mesures, le cadre réglementaire a favorisé la diversification des services au-delà du crédit et des dépôts à travers la microassurance, le transfert des fonds nationaux et internationaux (de migrants) en partenariat avec des correspondants bancaires, et aussi le « mobile banking » (transfert de fonds par téléphone mobile). Cependant ces opérations hors « crédit-dépôts » sont limitées à 5 % des activités de l’IMF par la réglementation sectorielle.

Au terme de cette présentation synthétique de l’évolution de la réglementation et de la supervision de la microfinance dans l’UEMOA, il apparaît au fil des années 90 et 2000 que des améliorations significatives ont été apportées par les autorités monétaires en collaboration avec les ministères des finances des pays-membres notamment le caractère généraliste de la loi de 2007 réduisant de facto la focalisation sur la forme mutualiste, et le renforcement des ratios prudentiels du secteur; toutefois il convient, à notre sens, de mettre en relief certaines contraintes et limites auxquelles le secteur microfinancier est confrontée d’un point de vue réglementaire, de la supervision et surtout relativement à la typologie des IMF mutualistes dominantes.

I-3-d- Lecture critique du secteur au regard du cadre réglementaire et de la supervision

La mise en place d’un ensemble de règles à respecter a priori (régulation) et la définition d’un système de contrôles périodiques et réguliers *a posteriori* (supervision) des institutions exerçant dans le secteur microfinancier sont des instruments indispensables au planificateur public afin de garantir la stabilité et la solidité sectorielles, la protection des agents économiques dont principalement les ménages en tant que déposants et demandeurs de financement, et surtout la contribution dudit secteur à l’effort structurel de croissance économique voire de développement dans les pays les moins nantis.

Dans l’UEMOA, des efforts progressifs ont été faits depuis 1993 pour donner un cadre légal à des mutuelles et coopératives existant des décennies auparavant, et ensuite rattraper un certain retard relativement aux

²²⁹ Ibid.

autres formes juridiques d’IMF qui se sont développées et installées sur le marché microfinancier sous-régional. Des avancées notables ont été réalisées en termes réglementaires et de supervision, relativement au cadre légal unique de 2007, aux ratios prudentiels nouveaux et renforcés et à une meilleure protection des déposants.

I-3-d-1- Approche « juriste-superviseur » contre l’approche « financier-développeur »

Tel que le rapporte un acteur du secteur microfinancier de l’UEMOA, interrogé dans le rapport susmentionné de l’ONG SOS FAIM, il semble que les autorités monétaires aient beaucoup plus focalisé leur approche régulatoire sur celle du « juriste-superviseur » qui renforce les verrous prudentiels de supervision tout en limitant la capacité d’innovation des acteurs (IMF) existants ou potentiels, voire toujours informels ; au lieu d’adopter une vision de « financier-développeur » qui ferait de l’intervention publique un instrument complémentaire du marché sur certaines niches délaissées par les IMF existantes ; sans oublier que la BCEAO pourrait lier ses incitations financières à des critères précis : c’est-à-dire un taux de refinancement préférentiel et des ratios prudentiels moins exigeants pour les institutions dont la portée sociale et le ciblage des plus pauvres seraient des critères vérifiables par leurs bilans comptables, le profil économique des demandeurs de crédits, le dépôt moyen par emprunteur et les rapports périodiques transférés aux services des ministères des Finances et de la BCEAO.

En clair, l’approche régulatoire des autorités monétaires de l’UEMOA a certes le mérite de ne pas avoir causé de crises de surendettement et de non-remboursement populaire, cependant cela peut s’expliquer en grande partie par l’attitude commerciale « risquophobe » des structures mutualistes dominantes dans l’Union. Il faudrait des mesures incitatives des autorités monétaires pour encourager les IMF ciblant les populations les plus pauvres en milieux rural et périurbain ; et ce par le canal des taux de refinancement préférentiels, des normes prudentielles quantitatives amoindries, ou le cas échéant par la création d’une institution bancaire publique/communautaire spécialisée dans le financement des « petits portefeuilles » (microfinance). Ce fut le cas de la BRS (Banque Régionale de Solidarité) dans l’UEMOA, mais celle-ci a été rachetée par un groupe bancaire multinational et de type universel alors que la spécialisation de la BRS²³⁰ n’a jamais été affirmée sur le marché bancaire sous-régional et dans les niches souhaitées. Nous analyserons dans le dernier chapitre de cette thèse les caractéristiques du modèle de transformation institutionnel dans lequel les banques se spécialisent en microfinance: le processus de *Downgrading*.

²³⁰ En tant que structure de financement spécialisé, le mimétisme et l’implantation essentiellement urbaine de la BRS n’ont pas joué en faveur de sa pérennité dans un marché oligopolistique avec des concurrents historiquement ancrés, tel que celui de l’UEMOA. La mauvaise connaissance du marché microfinancier (en vue du refinancement des IMF) et l’absence d’unités de commercialisation en zones périurbaines et rurales ont favorisé l’échec rapide de cette louable initiative communautaire.

I-3-d-2- Le faible potentiel de crédit et les limites des IMF mutualistes dominantes

La réglementation de 1993 a eu une influence significative sur la géométrie du secteur essentiellement mutualiste (L. Lhériaux, 2009). Et ce mode de gouvernance en microfinance est confronté à certaines limites dont celles de « l’agressivité » commerciale en termes de crédit, la forte dépendance à la collecte interne de dépôts et l’autogestion par des élus-membres. En effet, les mutuelles et coopératives sont beaucoup plus réputées dans la collecte de dépôts que dans l’offre agressive de crédits, qu’elles limitent en général à leurs clients comparativement aux IMF non mutualistes dont la capacité de collecte de dépôts (sans prêts préalables) s’avère en général plus faible que les mutuelles. Cette restriction structurelle de la capacité de crédits dans les IMF mutualistes ne crée pas de crise explicite de la microfinance mais plutôt une crise souterraine, dans la mesure où des clients potentiels de l’économie informelle peuvent être exclus dans la réallocation de l’épargne collectée au financement des projets de ces agents économiques potentiels.

Dans les PVD de l’UEMOA, il apparaît que la croissance économique tirée par les *commodities* et les travaux publics de rattrapage infrastructurel - bien que relativement importante - est peu intensive en emplois. Cela implique que les politiques de développement par le bas qui sont axées sur l’économie informelle, le monde rural et les « microfinancements » devraient exploiter significativement leur potentiel en créations d’emplois : ce qui n’est pas garanti lorsque les IMF mutualistes, qui dominent le paysage sectoriel en UEMOA, ont des politiques restrictives de crédit, exclusivement à leurs membres qui en font la demande. Alors que les IMF non mutualistes ont une politique commerciale plus entrepreneuriale en général, vers des agents économiques non encore clients-dépôts de leurs institutions. De plus, les institutions mutualistes pratiquent très peu les prêts de groupes dont les risques de défaut sont plus faibles que les prêts individuels, avec une rentabilité qui s’avère de facto plus élevée. La focalisation réglementaire mutualiste des années 90 a en définitive impacté cette faible capacité de crédit du secteur.

I-3-d-3- La spécificité non mise en exergue des IMF rurales

Les améliorations de la réglementation de la microfinance dans l’UEMOA se sont faites éventuellement sans tenir compte de la spécificité rurale, alors que dans la plupart des pays de l’UEMOA, l’essentiel des agents économiques informels – cible de la microfinance – de l’UEMOA se trouve en zone rurale ou quasi-rurale (les villes de l’intérieur du pays). En effet, de nombreuses caisses villageoises ont dû réduire leur nombre, procéder à des regroupements afin de répondre aux nouvelles exigences de la loi. A titre illustratif, le leader de la microfinance au Mali qui est une structure axée sur le monde rural a dû réduire la voilure de son réseau commercial en passant « de 113 à 19 caisses pour répondre plus aisément aux nouvelles exigences en

matière de production d’information. »²³¹. Pour d’autres réseaux, il fallait réduire le nombre d’élus afin que leurs profils correspondent aux exigences, ou encore limiter les charges de formation sur un nombre réduit de ressources humaines dans le réseau. L’accessibilité des services microfinanciers dans ces zones-là d’ailleurs, notamment pour le financement d’activités économiques qui y sont centrales telles que l’agriculture, l’élevage et l’artisanat. Cet éloignement des réseaux mutualistes et non mutualistes des zones rurales, sous pression de la législation sectorielle, résorbe significativement le sentiment d’appropriation, la responsabilisation des ruraux et la forte décentralisation qui ont fait les succès des réseaux financiers mutualistes dans certains pays occidentaux (B. Fouquet, 2014).

D’un autre point de vue et relativement à l’agrément, la qualité des pièces requises dans le dossier d’agrément discrimine de facto les zones rurales ou quasi-rurales dont la majorité éprouve des difficultés à avoir un taux d’alphabétisation adéquat pour créer et diriger de telles structures de financement, tout en répondant aux exigences de la loi sectorielle. De plus, les incitations salariales et environnementales afin d’attirer dans ces zones-là les profils urbains correspondants sont faibles. Idem pour la gouvernance où les conditions pour être président de conseil d’administration et dirigeant d’IMF sont discriminants pour les profils ruraux.

Il en ressort que les régulateurs et planificateurs, que sont la BCEAO et les gouvernements des pays-membres de l’union, ont omis dans les réformes sectorielles un dispositif adapté au monde rural et surtout aux institutions financières informelles comme les tontines, les banquiers ambulants ou les gardes-monnaies. Dans l’incapacité de proposer des formes d’intermédiation financière adéquate pour ces zones-là, les autorités ont pu réduire le risque inhérent à leur inclusion dans la législation : ce qui représente une sorte de volonté publique relativement à l’exclusion financière et économique des ruraux. Ces formes d’épargne voire de crédit encore informelles auraient pu être connectées au réseau microfinancier déjà existant, ou au système bancaire par des mesures coercitives et un système d’incitations faisant de ces « entrepreneurs de la finance informelle » des « correspondants bancaires » des agents économiques informels de leurs quartiers, là où les IMF existantes n’ont pas encore proposé leurs services. Dans les années 90, Ouattara et al. (1999) pose déjà cette problématique – non encore résolue – de l’appui technique et financier aux caisses et banques villageoises dans l’UEMOA. Un modèle intéressant à notre sens est le « *SHG linkage-banking program* » en Inde, dont le coordonnateur public est une banque de développement spécialisée dans l’agriculture et le développement rural (NABARD), avec des dispositions réglementaires coercitives poussant les banques à suppléer les IMF dans le financement des groupes solidaires d’épargne et de crédit dits SHG (Self Help Group) dans le jargon économique local ; ou à les encadrer et financer directement.

²³¹ Voir le rapport n° 43 de l’ONG SOS Faim. pp. 8-9.

I-3-d-4- La problématique du taux d’usure et des intérêts prohibitifs

L’un des problèmes centraux de la microfinance mondiale se réfère aux taux d’intérêt débiteurs. La rémunération des IMF, dans un contexte de commercialisation accrue, a très souvent été à la base des crises de surendettement et de mouvement collectif de suicides (JM. Servet, 2011), d’insolvabilité des clients, d’illiquidité des institutions et des révoltes populaires de non-remboursement dans certains PVD (Bastiaensen et al., 2013). Dans l’UEMOA, se pose également ce problème mais dans le sens inverse. En effet, un taux d’usure est périodiquement fixé par les autorités monétaires autant pour le secteur bancaire que pour la microfinance et il pénalise fortement la rentabilité de bon nombre d’IMF qui peinent à couvrir leurs coûts. Or, il apparaît que, selon certains auteurs, l’usure est fonction de la rentabilité des projets financés ou de la perception qu’a le client de l’intérêt prélevé par l’IMF comparativement à l’effet de levier financier dont il profite. JM. Servet²³² affirme que l’usure est fonction des revenus dégagés par le « micro-entrepreneur » et que les investissements technologiques des IMF impliquent une hausse relative des taux d’intérêts. M. Lelart (2005) montre dans son approche de la finance informelle que les clients des tontiniers ou banquiers ambulants acceptent même de payer un intérêt mensuel pour la sécurisation de leurs épargnes, à plus forte raison pour l’octroi d’un crédit relatif à une activité économique à fort potentiel de rentabilité. S. Rutherford (2002) affirme, dans ce même ordre d’idées, que les clients des agents financiers informels versent des intérêts qui avoisine les 30 % pour la collecte de leurs épargnes. A. Pouchous (2012) avance, quant à elle, que les IMF font face à des coûts d’intermédiation plus élevés que les banques classiques, qu’elles sont sujettes à une inflation plus forte et des risques systémiques et politiques plus élevés en raison des pays où elles interviennent essentiellement. Aussi, note-t-elle que le plafonnement des taux d’intérêt induit très souvent des structures de « *pricing* » opaques dans les IMF et favorise les commissions cachées facturées aux clients.

L’intérêt journalier ou mensuel fixé aux clients des IMF ne serait pas le principal frein au microcrédit dans les PVD. Des acteurs du secteur dans l’UEMOA soutiennent l’hypothèse selon laquelle la hausse du taux d’intérêt n’a pas d’effet négatif sur la demande du crédit, contrairement à la proximité (géographique) de l’institution et à l’accès au crédit dans une conjoncture où la demande s’avère inéluctable pour le client²³³. Cette hausse serait même nécessaire pour rendre attractif les dépôts en termes de rémunération, et aussi pour augmenter l’efficacité financière des IMF en vue d’une meilleure et rapide autonomie opérationnelle selon les « *good practices* » du CGAP.

²³² Ibid.

²³³ Voir le rapport n°43 de SOS FAIM.

Cependant, la question reste assez tranchée tant certains points de vue s’opposent²³⁴. Dans l’UEMOA, le régulateur a certes défini un taux d’usure mais il permet à certaines IMF de négocier un taux plus élevé lors de la négociation de la convention-cadre régissant leurs garde-fous réglementaires, or nous pensons que les taux d’usure devraient être définis en fonction de critères dont : la nature productive ou non (motif de consommation supplémentaire) de l’activité à financer, le modèle collectif ou individuel de prêt²³⁵, l’indice moyen²³⁶ de dépendance aux subventions de l’IMF, et la localisation géographique de l’IMF et des coûts de production correspondants²³⁷. Une autre possibilité pour le régulateur est de définir un taux d’usure unique pour le secteur, et de calibrer son taux de refinancement et la sévérité de son cadre légal (régulation/supervision) en fonction des critères susmentionnés. Et ce afin de ne pas pénaliser la concurrence dans le marché et son efficacité (J. Morduch, 2005) tout en incitant les IMF à s’intéresser aux zones rurales, quasi-rurales et périurbaines ainsi qu’aux financements productifs.

I-3-d-5- Le cadre de la supervision et la sévérité des certains ratios prudentiels dans l’UEMOA

De prime abord, il est impérieux de réguler et de superviser un secteur économique en raison des risques inhérents à la stabilité dudit secteur et de l’économie dans son ensemble, tant dans son aspect macroéconomique qu’en fonction des agents économiques-résidents voire des ménages. Contrairement aux acteurs systémiques du secteur, la régulation et la supervision peuvent s’avérer très coûteuses pour les acteurs ou institutions de petite taille, et ainsi constituer des barrières à l’entrée ou à la croissance de ces derniers. Sans défendre l’approche préconisant une absence de régulation et de supervision (Arun, 2005), il est nécessaire que le cadre réglementaire soit calibré en fonction de la taille des IMF. Les IMF de grande taille voire les « moyennes » devraient être soumises à une régulation plutôt exigeante, une supervision semestrielle ou annuelle afin de garantir la stabilité du secteur. Les IMF de petite taille devraient bénéficier de certains avantages dans le refinancement soit par les banques soit par la banque centrale elle-même, et accepter le cas échéant un contrôle plus rigoureux « sur pièces et/ou sur place » des autorités monétaires, plus précisément les services des ministères des Finances des pays d’exercice. Les IMF de petite taille qui disposeraient de leur autonomie financière ou de l’expertise d’un partenaire technique devraient être moins contraintes par la réglementation, et le rythme de contrôle des superviseurs afin de procéder à une affectation efficiente de leurs ressources humaines et matérielles au cœur de leur métier d’intermédiaire microfinancier. Le principe de la convention-cadre périodique dans l’UEMOA est censé disparaître avec la

²³⁴ S. Maimbo et C. Gallegos (2014)

²³⁵ Le risque de défaut étant considéré plus faible dans le cadre des prêts collectifs.

²³⁶ Sur une période de quelques années, au lieu du seul critère annuel.

²³⁷ Les IMF installées dans les zones rurales devraient bénéficier d’un taux d’usure plus élevée, en raison des coûts d’intermédiation et de production auxquelles elles font face vis-à-vis d’une clientèle potentielle qui nécessite une proximité plus forte qu’en milieu urbain.

nouvelle loi de 2007, cependant la définition d’un cadre réglementaire en fonction de la taille et de l’implantation géographique des IMF pourrait s’avérer plus efficace que l’existant.

Par ailleurs, relativement aux normes prudentielles quantitatives, le régulateur devrait desserrer le ratio de liquidité élevé²³⁸ qui limite la capacité de crédit des IMF et proposer plus activement le refinancement de la BCEAO. Contrairement au marché bancaire de la sous-région, le marché inter-microfinancier est pratiquement inexistant : les IMF se prêtent rarement entre elles, à moins qu’elles fassent partir du même réseau. Les liquidités excédentaires (en fonction des normes fixées) transitent par les banques, et ces dernières sont plus avantagées sur les marchés financiers locaux et internationaux. La sévérité de la limitation à 3 % du portefeuille à risque à 90 jours peut favoriser la dérive de leur mission sociale, et les positionner sur les niches de clients de moins en moins pauvres. De plus, Z. Lolila-Ramin (2005) remarque que les obligations de provisionnement pour les prêts non échus de 90 jours et plus ne reflètent pas forcément la qualité du portefeuille des IMF, car les échéances en retard à 30 et 60 jours ne sont pas prises en compte. Or celles-ci peuvent refléter une meilleure qualité du portefeuille que les échéances non versées dans un délai d’au moins 90 jours. Elle argue également que cette sévérité du provisionnement pour pertes sur les crédits dans l’UEMOA, aussi bien pour le secteur bancaire que pour le secteur microfinancier, pénalise les prêts de plus long terme, c’est-à-dire ceux supérieurs à un an.

Dans cette sous-section relative à l’évolution institutionnelle et réglementaire du secteur microfinancier dans l’UEMOA, nous avons pu observer la prédominance des IMF mutualistes dans l’UEMOA. Celle-ci est essentiellement liée à des facteurs historiques et à l’orientation donnée par la réglementation de 1993 qui était focalisée sur les mutuelles d’épargne et de crédit. Du PARMEC à la nouvelle loi de 2007, en passant par les programmes d’appui au secteur dont le PASMEC et le PRAFIDE, des améliorations ont été apportées dans le souci de mieux encadrer les institutions non-mutualistes qui étaient auparavant marginalisées par le cadre réglementaire, cependant dans l’optique de l’inclusion financière et du développement économique, des efforts restent à faire dans l’UEMOA. Une analyse critique du cadre réglementaire et de la supervision du secteur a mis en exergue certaines limites dont la domination de la logique juridique et coercitive sur celle favorisant les cibles rurales et les populations les moins aisées, la sévérité de certaines dispositions prudentielles et leur incidence négative sur la capacité de crédit des IMF, ou encore la rigidité du taux d’usure fixé par les autorités monétaires.

La quatrième et dernière partie de cette revue de littérature se focalise sur les études d’efficacité technique des IMF à l’échelle internationale, et relativement aux pays de l’UEMOA. Elle précède la présentation et l’exploitation du modèle quantitatif choisi (DEA) visant à jauger l’efficacité des IMF dans l’UEMOA en comparaison avec un échantillon-témoin de PVD, et selon trois critères différents.

²³⁸ 80 % à 100 % pour les IMF collectant des dépôts, 60 % pour celles distribuant exclusivement des crédits.

I-4- Revue de littérature sur les études d’efficacité technique des IMF

L’efficacité technique se définit en termes simples, selon Farrell (1957), comme la capacité d’une firme « à produire un output aussi grand que possible à partir d’un ensemble d’inputs donnés ». Ou encore, produire un output donné en utilisant le minimum d’inputs : l’efficience-coût. Dans un échantillon donné, l’individu le plus efficient est celui qui maximise ce rapport entre outputs et inputs. Les études sur l’efficacité technique des IMF ont été essentiellement développées à partir des années 2000, après que l’accès ait été mis par certains chercheurs sur le secteur bancaire dans les décennies précédentes. En général, elles rediscutent assez régulièrement le fameux débat théorique entre les approches « *welfariste* » et institutionnaliste de la microfinance qui soutiennent l’idée d’un compromis / arbitrage entre les objectifs sociaux liées à la réduction de la pauvreté, à l’inclusion financière des plus pauvres, et les objectifs financiers liés à la rentabilité de l’IMF.

I-4-a- Sur le compromis entre rentabilité financière et *Outreach* (impact social)

2 modèles microfinanciers s’opposent dans le débat théorique. Dans le « paradigme institutionnaliste », les IMF doivent générer suffisamment de revenus pour couvrir au moins les coûts opérationnels et financiers, ou au mieux dégager des bénéfices nets afin d’assurer à moyen et long terme leurs autonomie et croissance. Or, cette tendance de plus en plus pressante, sur impulsion de certains bailleurs internationaux de fonds ou Think-Tank « *mainstream* » du secteur tel que le CGAP, s’impose aux IMF avec un certain coût d’opportunité en termes sociaux ; c’est-à-dire l’éjection des plus pauvres et des classes les moins aisées des ciblages commerciaux des IMF. Ainsi en recherchant en priorité l’autonomie opérationnelle et la rentabilité²³⁹, les IMF dévient souvent de leur mission sociale selon les opposants au paradigme susmentionné : les « *welfaristes* ».

Ces derniers se focalisent plutôt sur l’impact social de l’intermédiation microfinancière, s’agissant de la réduction de la pauvreté, de l’inclusion financière du maximum de clients issus des couches sociales les moins aisées (*Outreach*) ; tout en autorisant la soutenabilité financière de l’IMF sous condition du financement des bailleurs de fonds et autres donateurs, sans forcément être autonome d’un point de vue opérationnel et financier. L’idéal serait que l’autonomie financière et la profondeur sociale des IMF soient conjointement réalisées, cependant dans les sous-sections ci-dessus, nous avons pu montrer que la commercialisation de la microfinance, les taux d’intérêts débiteurs particulièrement élevés ont pu contribuer à des crises de surendettement, d’insolvabilité et un « écrémage » de la clientèle potentielle dans certains

²³⁹ La commercialisation revêt certains effets positifs pour l’IMF, comme le renforcement de la capacité de mobilisation des dépôts, l’accès aux financements bancaires en raison du développement institutionnel induit par la commercialisation, une concurrence accrue et la diversification des produits. (K. Chasmar, 2009)

pays, voire dans l’UEMOA. Quid des auteurs qui ont testé et discuté cet arbitrage entre rentabilité et mission sociale en étudiant l’efficacité technique d’IMF ?

Haq et al. (2009) réalise une étude de l’efficacité-coût de 39 IMF exerçant en Afrique, en Asie et en Amérique Latine. Ils constatent que les ONG sont les plus efficaces sous l’approche « production »²⁴⁰, et elles remplissent simultanément les objectifs sociaux (réduction de la pauvreté) et financiers (rentabilité). Les banques commerciales spécialisées en microfinance, ont de meilleures perspectives à long terme, et elles sont plus efficaces sous l’approche intermédiation en raison de leur statut d’intermédiaire financier leur facilitant l’accès aux dépôts et aux marchés de capitaux.

S. Cornée (2006, 2007), dans une analyse de convergence entre performances financières et sociales sur le marché microfinancier au Pérou, montre qu’il n’y a pas nécessairement compromis entre les 2 types de performances. Il évoque quelques pistes pour justifier cette convergence entre ciblage des pauvres et rentabilité financière, dont une taille critique optimale de l’IMF et la faiblesse des coûts de transaction liée à « un niveau de confiance élevé ». Dans son étude de 2007, l’auteur montre que les banques spécialisées et les IFNB²⁴¹ spécialisées en microfinance - de grande taille - se trouvent à un stade de leur croissance où leurs rendements sont décroissants, d’où la nécessité pour elles de procéder à une certaine réduction de leurs volume d’activités afin que l’impact marginal de leur intermédiation soit positif. Ce qui paraît tout de même paradoxal voire problématique relativement au souci de consolidation du secteur microfinancier dans certains pays dont l’UEMOA, ou chez certains auteurs comme S. Kendo (2014). Il réalise également une ACP (analyse en composantes principales) où il montre que les performances sociales des ONG sont souvent accompagnées d’une bonne performance financière.

Hermes et al. (2011) analysent le potentiel arbitrage entre l’efficacité (financière) des IMF et leur « Outreach²⁴² » à partir d’une base de données composée de plus de 435 IMF sur la période 1997-2007. Ils arrivent à la conclusion que l’Outreach est négativement lié à l’efficacité (financière) des IMF. En clair, en se focalisant moins sur les pauvres, les IMF arrivent à éteindre plus aisément l’efficacité. A contrario, Louis et al. (2013), en analysant 650 IMF trouvent qu’il n’y a pas d’arbitrage entre performances sociales et financières. D’autres études quantitatives, à partir de ratios financiers et de scores sociaux par exemple, se

²⁴⁰ On distingue 2 approches dans la DEA, dont l’approche « production » considérant des inputs comme le capital physique, financier et technologique pour produire des outputs comme les crédits, les dépôts, le nombre de clients ou les bénéficiaires, alors que l’approche « intermédiation » considère principalement des dépôts et autres fonds prêtables (inputs) qui permettent de produire des crédits (outputs).

²⁴¹ Institutions Financières Non Bancaires

²⁴² A notre sens, la notion d’Outreach renferme autant une dimension quantitative: l’étendue de la portée sociale, c’est-à-dire le nombre de pauvres touchés par cette forme d’intermédiation, qu’une dimension qualitative (le niveau moyen des dépôts et crédits, approximant le niveau de pauvreté des clients des IMF).

sont intéressées à l’arbitrage entre performances financières et sociales ; dont Cull et al. (2007) et Makame et Murinde (2006).

I-4-b- Autres études sur l’efficacité technique à l’échelle internationale

Sans forcément mettre l’accent sur le débat théorique entre performances financières et impact social des IMF, certains auteurs ont utilisé les méthodes paramétriques (SFA) et non paramétriques (DEA) de l’efficacité technique pour évaluer les performances des IMF, souvent dans un cadre national, ou international ou selon la typologie des IMF exclusivement (ONG, coopératives et mutuelles ...). Il est important de préciser que les spécifications géographique et temporelle de l’analyse influence logiquement la différence des résultats obtenus ; sans oublier les choix méthodologiques qui sont faits par les auteurs.

Ainsi, Qayyum et al. (2006) étudient l’efficacité et la soutenabilité des IMF au Pakistan, au Bangladesh et en Inde à travers la méthode DEA. Ils constatent que les inefficiences des IMF dans ces pays sont beaucoup plus dues à des questions techniques qu’à l’échelle de leurs activités ; d’où des programmes de formations quant aux capacités managériales et technologiques des ressources Humaines. Bassem (2008), en utilisant la même méthode non paramétrique, montre que les IMF de taille moyenne sont les plus efficaces dans un échantillon de 35 IMF issues de la région méditerranéenne. Varman (2008) analyse l’efficacité de 26 IMF en Inde à partir de la méthode paramétrique SFA y inclure des critères sociaux. Son résultat principal est que les Institutions financières non bancaires sont plus efficaces que les ONG indiennes dans la microfinance. Desrochers et Lamberte (2003), quant à eux, étudient l’efficacité des IMF de type « coopérative rurale » aux Philippines et s’aperçoivent que les coopératives les plus efficaces caractérisées par un meilleur contrôle des « coûts d’agence », et que l’efficacité -profit y est bien plus élevée que l’efficacité-coût en raison des commissions élevées facturées aux clients selon la qualité des services qui leur sont offerts.

Enfin, on constate que dans cette littérature fournie et diversifiée²⁴³ sur l’efficacité technique des IMF, certains travaux ont pu faire ressortir l’impact des environnements macroéconomique, financier, institutionnel et politique dans lesquelles les IMF évoluent. Nous verrons par la suite que les comparaisons d’efficacité technique peuvent être aussi transcontinentales, afin d’en faire une interprétation plus globale.

²⁴³ Cette diversification est aussi géographique. Par exemple, Gutiérrez-Nieto et al. (2005), Tahir et Tahrir (2013), E. Kipsha (2012) et S. Kablan (2012) s’intéressent respectivement à l’efficacité technique des IMF en Amérique latine, en Asie de l’est, en Afrique de l’est et en Afrique de l’ouest.

I-4-c-Efficience des IMF et contextes macroéconomique et institutionnel

Il est apparu au fil des travaux empiriques sur l’efficience technique des IMF, qu’en plus des variables financières et commerciales spécifiques à leurs activités, d’autres types de critères leur étant « exogènes » pouvaient servir à une meilleure interprétation des performances sociales et financières. Il s’agit des contextes macroéconomiques, financiers, politiques et institutionnels des pays dans lesquels ces IMF exercent, qui peuvent impacter l’accessibilité aux fonds prêtables des IMF, leurs capacités technologiques, l’environnement des affaires, le ciblage (justifié ou injustifié) des plus pauvres ou de la classe moyenne, et surtout l’aptitude de la clientèle potentielle à développer des activités économiques productives ayant une meilleure incidence²⁴⁴ sur l’efficience financière des IMF.

Déjà, en 2005, Guittierez-Nieto, Serano-Cinca et Molinero montrent l’existence d’un effet-pays et d’un effet-statut légal (ONG, ou non) dans l’évaluation de l’efficience technique des IMF en Amérique Latine. Hermès et al. (2009), souhaitant tester la relation entre le développement financier et l’efficience des IMF, se rendent compte qu’il existe une corrélation positive. En effet, un système financier développé, caractérisé par plus de concurrence entre les acteurs, induit les incitations et les innovations technologiques et commerciales pour améliorer l’efficience des IMF. Ainsi, la localisation géographique, la typologie des IMF et le niveau de développement financier local/national ont un impact sur l’efficience des IMF.

Ahlin et al. (2010), sans utiliser les méthodes SFA ou DEA, font une étude détaillée de l’environnement externe des IMF en s’intéressant aux contextes macroéconomiques et institutionnel de la microfinance. Dans une étude réalisée à partir de la collecte d’informations sur 373 IMF, et des données de leur environnement national concernant des variables macroéconomiques comme l’inflation, les IDE, le crédit au secteur privé, la croissance et la population active. D’autres variables institutionnelles complètent la sélection : l’indice de corruption, la facilité de faire des affaires, la qualité des garanties juridiques et l’information relative au crédit. Ces auteurs constatent qu’il y’a une complémentarité entre le développement économique et les performances des IMF. En effet, en période de croissance économique, les défauts sont limités et cela impacte positivement l’efficience des IMF. Aussi, notent-ils que dans les marchés financiers plus profonds dans l’échantillon, la concurrence aidant, la faiblesse des taux d’intérêts et des coûts opérationnels bénéficient aux clients des IMF. Cependant, ils constatent que dans les pays les plus industrialisés avec une proportion plus active de la population, la portée et la profondeur sociales (*Outreach*) des IMF sont plus faibles : l’*Outreach* tend à être plus faible dans les pays les plus industrialisés et les plus actifs économiquement, dans la mesure où les IMF préfèrent comme clientèle, la classe moyenne inférieure au

²⁴⁴ En comparaison, avec les motifs explicites ou implicites de « sur)consommation qui impactent négativement la solvabilité des micro-emprunteurs et de facto la qualité de portefeuille des IMF.

lieu de se focaliser sur les plus pauvres au niveau local/national. L’arbitrage entre performances sociales et financière dans ces pays est confirmé dans l’étude de ces auteurs.

Enfin, S. Duquette (2011) tente de déterminer comment les facteurs macroéconomiques et politiques influencent l’efficacité technique des IMF de certains pays d’Amérique Latine. Elle effectue d’abord une analyse par enveloppement des données (DEA), dont elle introduit les résultats dans une régression économétrique « afin de mesurer l’impact des coefficients des paramètres macroéconomique et politique ». Comme résultats, elle découvre que la croissance annuelle du PIB a un impact positif et significatif sur l’efficacité des IMF. Idem pour la réglementation, tandis que contrairement aux prévisions théoriques, les variables politiques comme le niveau de contrôle de la corruption et la stabilité politique ont un impact négatif. Elle explique ces résultats, d’une part par le fait que l’instabilité politique et la corruption contribuent à l’essor de l’informel, qui influence à son tour le volume des activités des IMF ; relativement à la réglementation, sa qualité facilite l’adaptation des IMF au système formel de la finance en vue d’une meilleure collecte de dépôts et de (re)financements. D’autre part, les PME de l’informel contribuent à la croissance économique sans forcément impacter les autres variables macroéconomiques (PIB par habitant, transferts de migrants, crédit au secteur privé et l’inflation) dont l’impact sur l’efficacité des IMF n’est pas significatif dans cette étude.

Il apparaît en définitive qu’en analysant l’efficacité des IMF, certains auteurs se sont inscrits dans un cadre environnemental plus large que le secteur microfinancier en lui-même ; à savoir les environnements nationaux incluant les aspects macroéconomiques, politiques et institutionnels. Dans notre étude quantitative de l’efficacité technique des IMF de l’UEMOA, nous comptons exploiter cette piste de l’environnement national des IMF étudiées tout donnant une dimension transcontinentale à la comparaison : UEMOA, autres pays africains, pays asiatiques et latino-américains.

La fin de cette sous-section est consacrée aux études d’efficacité technique qui se sont intéressées aux pays de l’UEMOA, pris individuellement ou dans leur ensemble.

I-4-d- Etudes d’efficacité technique dans les pays de l’UEMOA

Dans l’UEMOA, il y’a eu peu d’études sur l’efficacité technique des IMF. Les quelques études que nous avons pu recenser dans la littérature sont celles de S. Soulama (2008), A. Babatounde (2010, 2013) et S. Kablan (2012).

Dans le contexte national du Burkina-Faso (Etat-membre de l’UEMOA), S. Soulama (2008) effectue une analyse d’efficacité technique et d’inefficacité à l’échelle de 94 coopératives d’épargne et de crédit. A partir de la méthode DEA, il montre que les mauvaises performances de ces IMF s’expliquent beaucoup plus par

l’inefficience technique pure (la réduction optimale des coûts²⁴⁵) que par l’inefficience d’échelle : le fait que les IMF n’opèrent pas à la taille idéale de leurs activités. Par ailleurs, 14,90 % des IMF de l’échantillon sont efficaces selon tous les modèles DEA retenus dans l’étude et un nombre élevé d’IMF opèrent en zones de rendements décroissants : elles gagneraient donc à baisser la taille de leurs activités en vue d’une meilleure efficience.

S. Kablan (2012), quant à elle, étend son étude à tous les pays de l’UEMOA hormis la Guinée-Bissau²⁴⁶. Elle fait une évaluation moyenne de l’efficience technique à l’échelle sous-régionale (UEMOA), et au niveau national. En considérant que les IMF sont soumis à des rendements d’échelle variable, elle établit les résultats suivants : l’efficience est en baisse pour l’ensemble de la région sur la décennie 2000-2010, et est à 63,52 % en raison principalement de la baisse d’efficience dans des pays à forte activité microfinancière comme le Bénin, le Sénégal et la Côte d’Ivoire. Le Burkina-Faso est le pays qui maintient l’efficience la plus forte durant la décennie, soit environ 92 %. L’auteur fait également recours à des mesures de performances sociales²⁴⁷ (*Outreach*) dans les outputs, au côté d’un *output* financier (le portefeuille de crédits) afin d’avoir de meilleurs résultats d’efficience. Par la suite, l’auteure utilise un modèle Tobit afin de saisir les variables qui influencent le plus l’efficacité technique des IMF de l’UEMOA. En effet, la capitalisation, les subventions et la rentabilité ont un effet positif sur l’efficience des IMF ; plus la taille de l’IMF est importante, moins elle est efficiente. Idem pour les coûts inhérents à la formation des ressources humaines et à une approche-clientèle plus personnalisée. Kablan (2012) propose que les subventions aux IMF se fassent dans le sens du financement des besoins de formation des IMF, de petite taille surtout.

Dans une étude plus récente publiée dans la revue économique et monétaire de la BCEAO, A. Babatoundé (2013), à travers un modèle paramétrique de frontière stochastique (SFA), étudie l’efficience technique des IMF de l’UEMOA sur la période 1999-2008. Trois indicateurs de mesure « de la dynamique des IMF » ont été considérés dans la fonction de production du modèle: « le ratio du volume de crédit décentralisé par rapport au PIB, la part de marché des IMF sur le marché du crédit puis la préférence des agents non financiers pour les dépôts décentralisés ». Ces 3 variables affectent positivement l’efficience technique des IMF et bien plus que les variations du crédit bancaire ; ce qui sous-entend que le dynamisme du secteur microfinancier n’est pas essentiellement « expliqué » par celui du secteur bancaire, et que la microfinance dans l’UEMOA « permet d’accroître sensiblement l’efficience productive des économies ». Contrairement à Kablan (2012), l’auteur ne fait aucunement mention de l’*Outreach* dans sa fonction de production du secteur microfinancier, ce qui est de tout même assez réducteur pour la notion d’efficience dans le débat théorique

²⁴⁵ Et ce, par « l’insuffisance de formation, d’équipement et la qualité de la gestion ».

²⁴⁶ Problème de disponibilité de données suffisantes.

²⁴⁷ Le nombre d’emprunteurs actifs, le prêt moyen par emprunteur (rapporté au revenu par habitant du pays) et le pourcentage de femmes emprunteuses.

sectoriel entre « *welfaristes* » et institutionnalistes. Les modèles explicatifs de l’efficacité (technique) dans la microfinance devraient de plus en plus intégrer les variables et scores sociaux à l’analyse essentiellement fondée sur les variables financières et d’intermédiation (dépôts-crédits) des IMF.

En gros, cette revue de littératures internationale et relative à l’UEMOA sur l’efficacité technique des IMF permet de mettre en évidence des questions liées à la méthodologie quantitative choisie (SFA, DEA et autres), au choix des variables (variables spécifiques aux IMF, variables macroéconomiques « exogènes », variables institutionnelles...), et aussi à l’échantillonnage (choix des pays ou des IMF). Cette diversité influence évidemment les résultats en raison des dynamiques différentes que connaît le secteur microfinancier dans les pays où il est actif, et aussi en fonction de la conjoncture économique à laquelle le(s) chercheur(s) s’intéressent. Les sections suivantes de ce chapitre seront consacrées à la présentation détaillée et à la spécification de notre modèle quantitatif, aux résultats obtenus et à leur discussion tout en gardant à l’esprit la perspective de développement économique dans les pays de l’UEMOA.

II- Méthodologie de l’étude quantitative et spécification du modèle

II-1- Choix de la méthode DEA (non paramétrique) au détriment de la méthode SFA (frontière stochastique et paramétrique)

Deux méthodes s’opposent dans les études d’efficacité technique : l’analyse de la frontière stochastique (SFA) et l’analyse par enveloppement de données (DEA).

II-1-a- Les limites de la méthode SFA dans notre modèle

La SFA se définit comme une méthode paramétrique basée sur l’estimation de 2 fonctions : une fonction de production de type Cobb-Douglas, et une fonction dite d’inefficacité technique (A. Babatoude, 2013). Une critique importante à l’égard de cette méthode est qu’elle est déconseillée quand l’estimation des fonctions de coût et de profit n’est pas la mieux adaptée pour prendre en compte l’ensemble des critères qu’on veut inclure dans le modèle (Gutiérrez-Nieto et al, 2007 ; Berger et Humphrey, 1997). Dans notre cas, nous incluons dans l’analyse quantitative des variables sociales et d’intermédiation à celles liées aux coûts de production et au profit financier, d’où l’inopportunité d’une telle méthode. Par ailleurs, la décomposition de l’erreur dans la méthode SFA, dont une part représente l’erreur d’inefficacité tandis que l’autre représente les facteurs aléatoires, nous paraît assez problématique. Est-on en mesure de dire avec précision qu’elle est la part du bruit (erreur) consacrée à l’inefficacité, et celle qui est purement aléatoire. Ces effets aléatoires pourraient par ailleurs être saisis par un modèle DEA, non paramétrique, qui autorise plusieurs spécifications de modèle à partir d’un nombre plus important d’inputs et d’outputs (S. Soulama, 2008).

La méthode DEA, ou analyse par enveloppement de données, est non-paramétrique ; c'est-à-dire qu'elle ne définit pas un modèle unique de production pour l'ensemble des individus (institutions de microfinance et pays) de notre échantillon ; dans la mesure où chaque pays, ou environnement géographique, peut être influencé par diverses configurations de facteurs de production et institutionnels qui biaiserait le modèle unique de production, dans le cadre du modèle paramétrique : la méthode SFA (*Stochastic Frontier Analysis*) en l'occurrence.

II-1-b- l'adéquation de la méthode DEA

Le modèle DEA est assez simple, il compare des quantités d'inputs (intrants) à des volumes d'outputs et calcule des « coefficients de productivité » ; et ce, peu importe le modèle/la technologie de production qui a été adopté(e) par l'unité de production (l'institution de microfinance), dite DMU (Decision Making Unit). En clair, la méthode DEA permet de mesurer le coefficient d'efficacité technique qui est le ratio entre les outputs et les inputs, eux-mêmes pondérés par des coefficients. L'individu ou DMU le plus efficient est celui qui maximise ledit ratio (Farrell, 1957; Charnes, Cooper et Rhodes, 1978; Coelli et al., 2005).

Comme nous l'avons vu dans la première section de ce chapitre, il y'a un certain compromis ou arbitrage entre la rentabilité financière des IMF et la portée/profondeur sociale de leur intermédiation. A partir de différents modèles bâtis sur la méthodologie DEA, nous nous évertuons à tester cet arbitrage dans notre travail quantitatif aussi bien à l'échelle des groupes de pays qui seront constitués selon la proximité géographique, qu'en fonction d'une répartition typologique des institutions de microfinance. Notre intuition de départ est que d'une part, les ONG et les formes coopératives sont plus orientées vers l'*Outreach* (accessibilité et portée des services), que les institutions financières non bancaires et les banques spécialisées dans la microfinance qui seraient beaucoup focalisées sur la rentabilité financière et les marges de profit. D'autre part, les pays où la rentabilité financière est forte, tendraient à être moins efficaces dans l'*Outreach*.

Parmi les aspects innovants de notre approche quantitative, nous souhaitons faire une analyse plus large de l'efficacité des IMF de l'UEMOA, dans un échantillon international qui inclue d'autres pays africains et des pays d'Asie et d'Amérique latine. Au mieux de notre connaissance, il s'agirait de la première tentative du genre. Ensuite, l'analyse de l'impact de l'environnement exogène au secteur microfinancier est prévue dans notre approche pour renforcer l'interprétation des résultats des modèles DEA, à travers le choix de variables macroéconomiques, financières et institutionnelles à l'échelle nationale dans le but de tester le sens et la significativité de leurs corrélations avec l'efficacité technique moyenne des IMF par pays. Enfin, nous avons décomposé l'analyse de l'efficacité selon 3 critères que nous détaillons dans la sous-section suivante.

II-2- Approches Rentabilité, Intermédiation et *Outreach* de la méthode DEA

Trois types d’efficience ont été définies : efficience-rentabilité (financière), l’efficience-(capacité d’) intermédiation et l’efficience-*Outreach* (portée et profondeur sociales). Notre approche de l’efficience-*Outreach* est assez différente de celle de Kablan (2012), de S. Soulama (2008), de Gutiérrez-Nieto et al. (2007)²⁴⁸ et de S. Cornée (2007) dans la mesure où elle autorise des outputs, dont les propensions des prêts et dépôts pro-pauvres, qui combinent dans une même variable autant l’aspect quantitatif que qualitatif de l’accessibilité des services aux plus pauvres. En effet, l’aspect quantitatif se rapporte au nombre de déposants et d’emprunteurs que touche une IMF, tandis que l’aspect qualitatif s’intéresse au niveau moyen de dépôt et de crédit par client : proxy du niveau de pauvreté de ces derniers. En clair, selon ces mesures de l’*Outreach*, plus une IMF dessert les pauvres, plus les niveaux moyens de dépôts et de prêts sont faibles. S. Cornée (2007), s’inspirant de Lapenu et al. (2004), considère également le nombre de femmes emprunteuses comme un proxy des performances sociales.

II-2-a- l’efficience-rentabilité

Elle approxime la productivité financière des IMF, et dont les inputs sont : le Capital – les dépenses totales – les charges de personnel – coût moyen par prêt – les actifs non productifs; et comme outputs : le portefeuille brut de crédit – les revenus financiers

Tableau 3.6 : Les variables caractéristiques de l’efficience-rentabilité

EFFICIENCE RENTABILITE	
INPUTS	OUTPUTS
Capital	Portefeuille brut de crédit
Dépenses totales	Revenus Financiers
Coût par prêt	
Actifs Improductifs (non rémunérés)	

II-2-b- l’efficience-intermédiation

Elle mesure la capacité des IMF à distribuer le crédit, collecter des dépôts et attirer le maximum de clients selon leur dotation en inputs ; les inputs sont : le Capital – les dépenses totales – les charges de personnel

²⁴⁸ Ces auteurs considèrent séparément des variables comme le nombre de clients ou de prêts accordés, et le niveau moyen de dépôt et de crédit par emprunteur.

– le coût moyen par prêt – les actifs non productifs ; et comme outputs: le portefeuille brut de crédit – les dépôts – le nombre d’emprunteurs actifs – le ratio « prêts sur dépôts »

Tableau 3.7 : les variables –caractéristiques de l’efficience-intermédiation

EFFICIENCE INTERMEDIATION	
INPUTS	OUTPUTS
Capital	Emprunteurs Actifs
Dépenses Totales	Portefeuille brut de crédit
Coût par prêt	Les dépôts
Actifs improductifs	Coefficient d’engagement (prêts/dépôts)

II-2-c- l’efficience- Outreach

C’est une mesure de l’efficacité sociale de l’IMF dans la fourniture de services, selon les critères du nombre de clientes (aspect quantitatif) et les dépôts et crédit moyen par client (aspects qualitatifs). Les inputs sont : le Capital – les actifs totaux - les dépenses totales - les charges de personnel - coût moyen par prêt - les actifs non productifs ; les outputs : la proportion féminine d’emprunteurs – la propension des prêts à orientation pro-pauvres (**PPP**) – la propension des dépôts à orientation pro-pauvres (**PDP**). Nous rappelons ci-dessous comment les propensions des prêts et dépôts pro-pauvres ont été calculés :

PPP = (1 / crédit moyen par emprunteur rapporté au revenu par habitant²⁴⁹) * Nombre d’emprunteurs

PDP= (1 / dépôt moyen par emprunteur rapporté au revenu par habitant) * Nombre d’emprunteurs

Tableau 3.8 : les variables –caractéristiques de l’efficience-Outreach

EFFICIENCE OUTREACH	
INPUTS	OUTPUTS
Capital	Femmes emprunteuses
Dépenses Totales	Propension Prêts pro-Pauvres
Coût par prêt	Propension Dépôts pro-Pauvres
Actifs improductifs	

Ces 3 types d’efficience sont calculés à l’échelle nationale, régionale puis selon la typologie des IMF.

²⁴⁹ Cette variable est disponible telle quelle dans la base de données du MIX : average loan balance per borrower / GNI per capita ; idem pour la variable relative au dépôt moyen par emprunteur : average deposit balance per borrower / GNI per capita.

II-3-Les différentes parties de l’analyse d’efficience technique

II-3-1- Analyse selon les critères « pays et régions »

Les efficacités techniques sont d’abord calculées pour chacune des IMF de notre base de données, ensuite des moyennes pondérées sont déterminées pour chaque pays retenu dans notre échantillon, et pour chaque groupe régional : UEMOA – autres africains – pays asiatiques et pays latino-américains. Pour ce faire, nous avons compacté les données individuelles (par IMF) de chaque pays en excluant celles dont de nombreuses variables d’intérêt manquaient. **L’efficience technique d’un pays est donc la moyenne pondérée (par les actifs totaux) de l’efficience de chaque IMF considéré dans ce pays.** A titre illustratif, s’il y’a 10 IMF en Côte d’Ivoire, alors l’efficience technique de la Côte d’Ivoire correspond à la moyenne pondérée des efficacités des IMF exerçant en CI.

Ensuite, nous avons calculé les efficacités techniques par régions (UEMOA - Afrique –Amérique Latine – Asie), en pondérant l’efficience-pays par le volume d’actifs totaux dans ledit pays.

II-3-2- Analyse selon le critère typologique

Dans cette partie, l’ensemble des IMF a été compilé selon la typologie organisationnelle: ONG (Organisations Non Gouvernementales) – Les Banques rurales (au Ghana et en Asie) – Les banques commerciales spécialisées dans la microfinance – Les mutuelles et coopératives de crédit – Les institutions financières non bancaires (NBFi).

Par ailleurs, les trois types d’efficience technique mentionnées plus haut (Efficience Rentabilité – Efficience Intermédiation – Efficience *Outreach*) ont été également calculés pour chacun des 5 types d’IMF de notre échantillon global, par le même principe de la moyenne pondérée par les actifs totaux de chaque IMF.

II-4- Les analyses en composantes principales : l’impact de l’environnement macroéconomique et institutionnel sur les institutions de microfinance dans les pays en voie de développement

Dans le souci de renforcer l’interprétation des résultats, et après avoir calculé les efficacités techniques par pays - régions et selon la typologie, nous procédons à une analyse en composantes principales²⁵⁰ afin, d’une part, d’observer les corrélations qui existent entre les variables financières et « sociales » qui sont spécifiques à l’efficience des IMF, et celles plus macroéconomiques et institutionnelles qui sont des proxy de l’approfondissement financier des pays et du niveau de développement économique des pays de l’échantillon; et d’autre part, de connaître le positionnement de chaque pays selon les 2

²⁵⁰ Pour obtenir plus de détails méthodologiques sur les ACP, voir le chapitre 2 relatif au secteur bancaire de l’UEMOA.

« composantes principales » qui expliquent la majeure partie de la variabilité totale de l’information disponible dans l’analyse. Les tableaux ci-dessous présentent les différentes variables retenues dans les ACP.

Les variables macroéconomiques, financières et institutionnelles que nous avons conservées - a posteriori - dans l’ACP sont celles qui sont bien représentées sur les axes factoriels (composantes principales) retenu(e)s. les autres ont été éliminées d’office dans la présentation des résultats.

Tableau 3.9: Variables retenues dans l’ACP - Pays

Variables DEA – Institutions de Microfinance	Variables Macro & institutionnelles
Efficiencia Rentabilidad (EFFRENTA)	Crédit intérieur rapporté au PIB (CIPIB)
Efficiencia Intermediación (EFFINTER)	Guichets automatiques bancaires (GAB)
Efficiencia Outreach (EFFOUT)	Aide Publique au Développement (APD)
Charges de Personnel (PERSONNEL)	Taux d’alphabétisation (ALPHAB)
Dépenses totales (TOTEXP)	Espérance de vie à la naissance (ESPVIE)
Revenus Financiers (FINREV)	
Gross Loan Portfolio (GLP)	
Actifs non productifs (NONEARNING)	

II-5- Les données et l’échantillonnage

Les données microfinancières sont issues de la base de données la plus fournie et la plus complète qui existe dans le secteur de la microfinance. Il s’agit de la base Mixmarket²⁵¹, qui collecte les données financières et de performances sociales des institutions de microfinance dans le monde. Cette base de données n’est pas exhaustive, mais elle est assez représentative des institutions les mieux structurées, les plus actives et celles qui sont légalement établies dans leur environnement institutionnel. Selon les propres termes de la plateforme numérique du MIX (Microfinance Information Exchange) : « *MIX Market is a data hub where microfinance institutions (MFIs) and supporting organizations share institutional data to broaden transparency and market insight. This exchange enables users to establish reporting standards, alleviate reporting burden, and promote responsible investment. Supported by validated social and financial performance data, MIX Market provides analysis on risks and opportunities in the markets where MFIs operate.* ». 28 pays ont été retenus, dont premièrement les 7 pays de l’UEMOA²⁵², et ensuite d’autres pays en développement servant de benchmark : des pays africains, asiatiques et latino-américains où les actifs de microfinance sont les plus importants, selon les statistiques du Mix Market. La période d’observation dans

²⁵¹ www.mixmarket.org (vu en décembre 2015)

²⁵² La Guinée- Bissau a été exclue de l’échantillon du fait d’un manque de données.

notre analyse s’étend de 2009 à 2012, du moment où ce sont essentiellement les dernières années de collecte de données disponibles sur la plateforme du Mix Market. Nous avons collecté les données par année et avons donc obtenu 4 bases de données regroupant toutes les IMF des 28 pays sélectionnés : les bases de 2009 – 2010 – 2011 – 2012. Au total, on recense pour notre étude sur la base de données du MIX : 815 IMF en 2009, 703 en 2010, 792 en 2011 et 637 IMF en 2012 ; soit 2947 lignes de données d’IMF dans nos tableurs Excel.

Les données macroéconomiques et institutionnelles sont issues du *World Development Indicators (WDI)*, base de données de la banque mondiale. Les calculs ont été faits à partir des logiciels DEAP 2.1²⁵³ pour les modèles DEA, et XLSTAT pour les ACP.

Tableau 3.10 : Listes des pays et groupes de l’échantillon

UEMOA	Autres Africains	Amérique Latine	Asie
Côte d’Ivoire	Ghana	Mexique	Inde
Burkina Faso	Nigeria	Bolivie	Chine
Sénégal	Cameroun	Colombie	Philippines
Bénin	Maroc	Pérou	Indonésie
Togo	Kenya	Brésil	Vietnam
Mali	Ethiopie	Equateur	
Niger	Afrique du Sud		
	Congo Kinshasa		
	Ouganda		
	Tanzanie		

III - Résultats et Interprétations des DEA et ACP

III-1- Résultats des analyses DEA selon les critères « pays et régions »

Les différents résultats sont présentés dans les tableaux et graphiques suivants. Ceux-ci sont commentés au fur et à mesure selon qu’ils concernent les pays de l’UEMOA, ou l’échantillon-témoin (autres pays africains – asiatiques et latino-américains).

²⁵³ Voir T. Coelli (2008)

Tableau 3.11 : Résultats de l’efficacité technique par pays

Pays	Efficiences rentabilité	Efficiences Intermédiation	Efficiences Outreach	Régions
Côte d'Ivoire	0,48	0,62	0,01	UEMOA
Burkina-Faso	0,54	0,49	0,04	
Sénégal	0,58	0,55	0,03	
Benin	0,61	0,57	0,06	
Togo	0,57	0,61	0,03	
Mali	0,42	0,33	0,07	
Niger	0,41	0,24	0,07	
Ghana	0,52	0,24	0,05	AUTRES PAYS AFRICAINS
Nigeria	0,62	0,31	0,13	
Cameroun	0,62	0,72	0,02	
Maroc	0,66	0,63	0,18	
Kenya	0,86	0,64	0,06	
Ethiopie	0,62	0,51	0,26	
Afrique du Sud	1,00	0,72	0,22	
Congo - Kinshasa	0,58	0,43	0,01	
Ouganda	0,65	0,43	0,03	
Tanzanie	0,73	0,68	0,04	
Mexique	0,88	0,67	0,53	AMERIQUE LATINE
Bolivie	0,78	0,77	0,02	
Colombie	0,92	0,88	0,08	
Pérou	0,86	0,75	0,09	
Brésil	0,91	0,85	0,28	
Equateur	0,72	0,70	0,02	
Inde	0,79	0,87	0,76	ASIE
Chine	0,86	0,88	0,21	
Philippines	0,66	0,44	0,30	
Indonésie	0,67	0,48	0,30	
Vietnam	0,85	0,86	0,75	

- **Pour les pays de l’UEMOA, l’efficacité technique s’avère plutôt faible ; que ce soit en termes de rentabilité, de capacité d’intermédiation et surtout de portée sociale** des services des institutions de microfinance. Et cela est de nature à y limiter les capacités de développement du secteur de la microfinance, dans la mesure où les intrants utilisés dans le processus de production des IMF ne permettent pas d’obtenir des niveaux satisfaisants d’outputs : le niveau moyen ²⁵⁴ d’efficacité-rentabilité et d’efficacité-intermédiation dans l’UEMOA oscillent respectivement autour de 55 et de 54 %, tandis que l’efficacité-Outreach moyenne reste la plus faible de notre échantillon globale : moins de 5 %. Ces niveaux plutôt timides dans l’UEMOA, en termes d’efficacité technique et de productivité, sont fonction des capacités

²⁵⁴ Pondéré par le total des actifs au niveau national

d’efficience des IMF les plus actives dans d’autres pays du monde en développement. En effet, une observation plus minutieuse de l’échantillon et le mode de calcul de l’efficience-pays (moyenne pondérée par les actifs), font dépendre les valeurs d’efficience à l’échelle nationale des performances des institutions de plus grosse taille. **Dans l’UEMOA, il apparait que les institutions de plus grosse taille ont des performances moyennes voire limitées en termes de rentabilité et de d’intermédiation**, ; elles bénéficient aussi d’une clientèle moins nombreuse relativement à leurs actifs et à l’échantillon témoin (autres pays africains – Amérique Latine et Asie), et plutôt aisée par rapport au niveau de vie national (voir les niveaux élevés de prêts et de dépôts moyens par emprunteur, autant pour les mutuelles de crédit et les institutions financières non bancaires qui ont les portefeuilles les plus importants de l’UEMOA) : ce qui explique les niveaux très faibles d’efficience-*Outreach*²⁵⁵ (portée sociale).

Le Bénin, le Togo et le Sénégal semblent avoir les plus grosses performances dans l’UEMOA, en termes de rentabilité et de capacité d’intermédiation. La Côte d’Ivoire a la performance en termes d’intermédiation la plus élevée (crédits – dépôts – nombre d’emprunteurs – ratio crédits/dépôts), cependant la rentabilité est assez faible et l’efficience-*Outreach* est la plus faible de la zone UEMOA : nous avons effectivement vu dans la présentation chiffrée du secteur microfinancier de l’UEMOA²⁵⁶, à travers le ratio du crédit moyen par emprunteur, que les IMF en CI s’adressaient à une clientèle relativement riche par rapport à la moyenne sous-régionale en termes d’offre de crédit. Par ailleurs, 2 pistes explicatives pourraient éclairer la capacité d’intermédiation et la rentabilité du secteur microfinancier en CI : l’acteur le plus important et le plus ancien de la Côte d’Ivoire, à savoir l’UNACOOPEC, collecte beaucoup de dépôts sans forcément transformer cet avantage en termes de crédits et donc de revenus financiers (rapportés au volume d’actifs) ; d’autre part, des acteurs internationaux comme Microcred et Advans ont fait leur entrée sur le marché ivoirien de la microfinance dans cette période d’observation (2009-2012), avec une politique active/agressive de crédits qui ne se concrétise pas encore en d’importants revenus financiers, du fait de l’activité naissante et en pleine croissance.

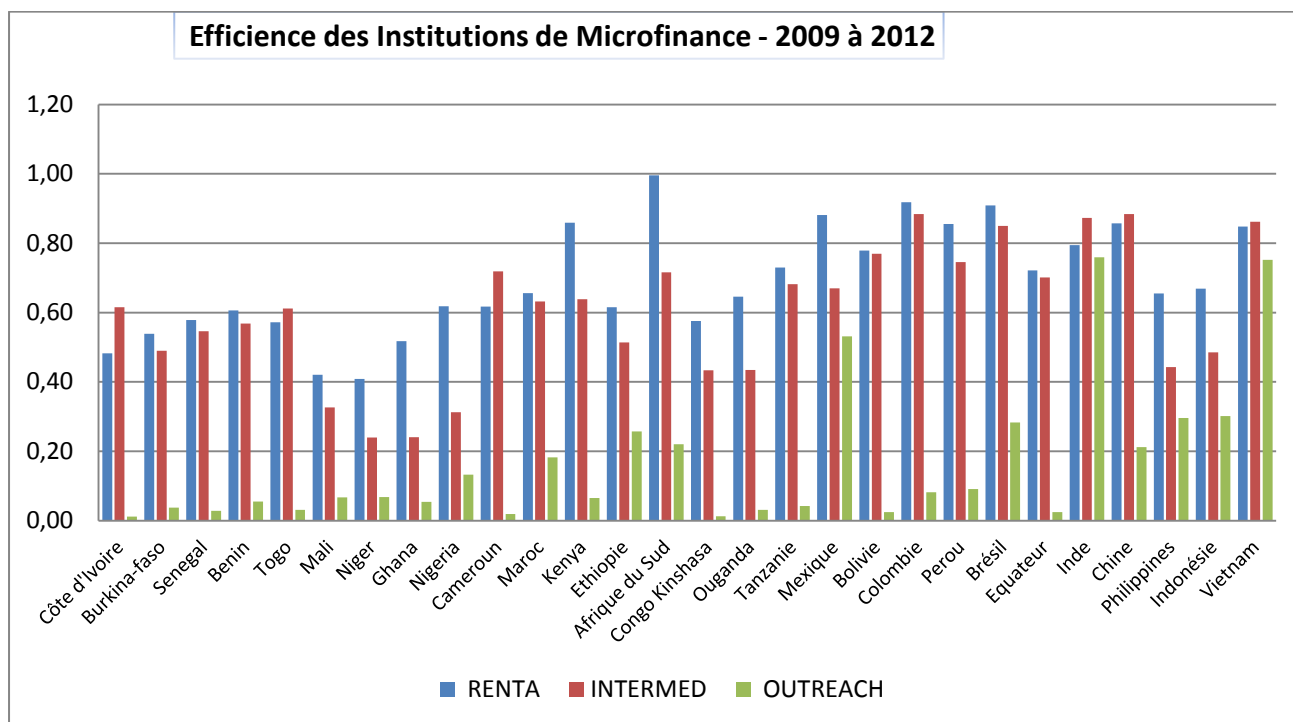
Enfin, **on constate que le Mali et le Niger ont les efficacités-*Outreach* les plus élevées de l’UEMOA, durant la période d’observation, paradoxalement les secteurs microfinanciers de ces pays sont les moins performants en termes de rentabilité et de capacité d’intermédiation** : ce résultat constitue une validation empirique du compromis/ arbitrage entre performances sociales et financières, dans la zone UEMOA exclusivement. En clair, dans l’UEMOA, les IMF qui tendent à s’orienter vers l’accessibilité de leurs services au plus grand nombre de pauvres, tendent à avoir des niveaux de rentabilité et de clients relativement plus

²⁵⁵ Rappelons que l’efficience-*Outreach* est fondée sur des outputs (propension de prêts pro-pauvres et propension dépôts pro-pauvres), qui sont eux-mêmes dépendants du nombre de clients et de la pauvreté relative des emprunteurs ; voir les variables « prêt moyen par emprunteur », « dépôt moyen par emprunteur » dont les inverses servent à calculer ces propensions.

²⁵⁶ Troisième sous-section de la Section 1 de ce chapitre.

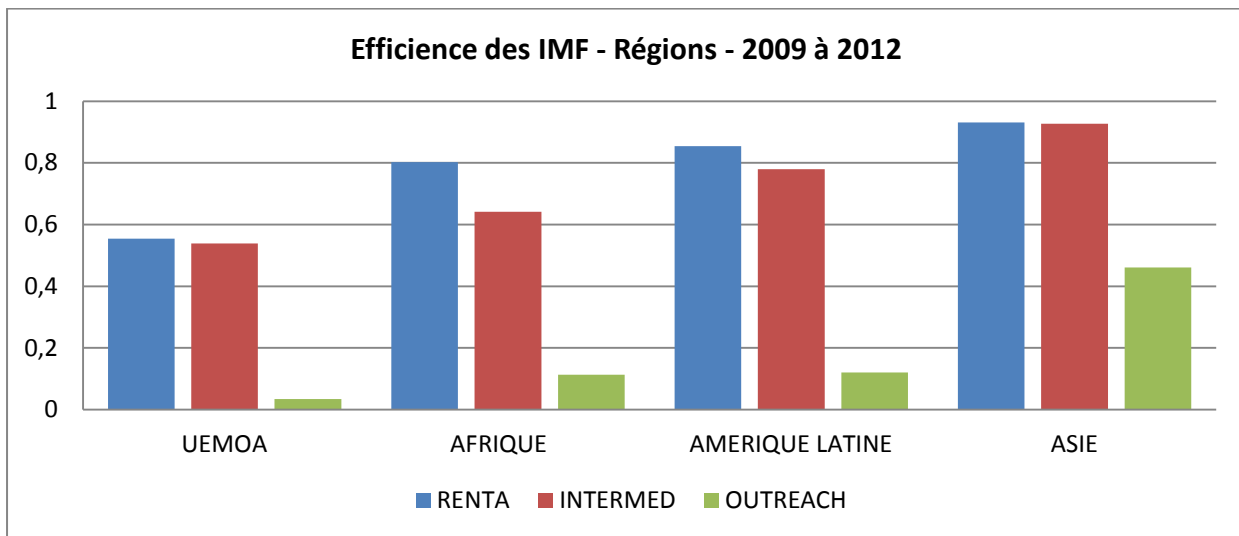
faibles que les autres. Les secteurs microfinanciers malien et nigérien ont une efficacité – *Outreach* de 7 % dans l’échantillon global, mais des efficacités liées à la rentabilité et l’intermédiation en dessous de 50 %. Il est évident que pour assurer leur pérennité, ces secteurs seront contraints à l’avenir de migrer vers une clientèle moins pauvre si les subventions et refinancements (à taux amoindris) n’augmentent pas. Ce résultat conforme à l’arbitrage théorique entre rentabilité et *Outreach*, apparait mieux dans le graphique ci-dessous résumant les efficacités-pays.

Graphique 3.1 : Efficacité technique des IMF dans les pays de notre échantillon



- **Pour l’échantillon-témoin (Autres pays africains – Amérique Latine et Asie)**, les efficacités-rentabilités et intermédiation moyennes sont plutôt élevées : respectivement entre 80 % et 94%, et entre 67 % et 92 %. La région asiatique enregistre les plus grosses performances aussi bien en termes de rentabilité financière, de capacité d’intermédiation et de portée sociale. Les autres pays africains ont – en moyenne – les performances les plus faibles de l’échantillon-témoin, tandis que l’Amérique latine se trouve dans une position intermédiaire dans cet échantillon témoin.

Graphique 3.2 : Efficience technique régionale des IMF de notre échantillon



Dans notre échantillon africain voire global, l’Afrique du sud a l’efficience-rentabilité la plus forte de notre échantillon, et ce grâce au leader du marché microfinancier sud-africain qu’est la banque spécialisée Capitec SA, dont le portefeuille d’actifs représente plus de 90 % du secteur national. Même si cette banque est clairement « *profit-oriented* », elle fait de l’Afrique du Sud le pays dont le secteur de la microfinance a l’efficience-*Outreach* la plus élevée dans notre échantillon de pays africains, y compris les pays de l’UEMOA. En effet, **une banque spécialisée en microfinance comme Capitec SA, avec une capitalisation relativement élevée, bénéficiant de l’accès facilité au marché financier local et à la création monétaire, et doté de moyens conséquents pour disposer des ressources humaines et technologiques appropriées, peut facilement booster l’efficience** du secteur microfinancier selon les 3 critères définis dans notre étude, comparativement aux autres pays africains dans lesquels les IMF non bancaires sont dominantes dans le paysage local de la microfinance : les formes légales mutualistes, les institutions financières non-bancaires et les ONG.

En clair, l’accès privilégié aux marchés de capitaux et aux avantages bancaires - dont la création monétaire - sont des atouts déterminants pour booster l’efficience de la microfinance dans le contexte africain, selon les critères de la rentabilité, de la capacité d’intermédiation et de l’accessibilité des services financiers au maximum de pauvres (*Outreach*).

Aussi, remarque-t-on que dans le contexte africain, les pays qui ont les efficaciences-*Outreach* les plus élevées ne sont pas forcément ceux dont les efficaciences-rentabilité et efficaciences-intermédiation sont les plus faibles : l’arbitrage entre performances financières et sociales n’est pas vérifié à l’échelle des pays africains de notre échantillon. Il s’agit du Maroc, de l’Ethiopie et de l’Afrique du Sud, comme susmentionnée. Relativement au marché microfinancier marocain par exemple, la forme typologique dominante est associative (Lhériaux, 2009) avec des avantages financiers comme des exonérations fiscales sur les 5

premières années d’exercice, des subventions publiques, les amendements juridiques pour l’émission obligataire des IMF au Maroc, et le déplafonnement des taux d’intérêt débiteurs. De plus, l’un des leaders du marché marocain (FBPMC²⁵⁷) est directement promu par la deuxième banque du pays, d’où l’accès privilégié aux capitaux de cette dernière et l’intérêt du processus de « *Downgrading* » : la spécialisation des banques en microfinance. Toutes ces incitations financières des pouvoirs publics concourent donc à l’amélioration relative de l’efficacité des IMF au Maroc, et pourraient servir aux pays de l’UEMOA.

A l’échelle internationale, avec inclusion des pays asiatiques et latino-américains, **l’arbitrage entre performances sociales et financière dans les IMF – mentionné plus haut certains auteurs - n’est pas non plus vérifié.** Certains pays comme le Brésil, l’Inde, la Chine, le Mexique et le Vietnam cumulent aussi bien des performances financières et commerciales, qu’une portée sociale élevée. Cela s’explique éventuellement par la typologie des IMF qui dominent les marchés de ces pays respectifs, et aussi par le niveau de développement du secteur bancaire/financier dans ces pays qui intégrerait facilement la classe moyenne tout en laissant le segment des clients les moins nantis aux IMF, contrairement aux pays aux secteurs financiers peu développés comme ceux de l’UEMOA où une large part de la classe moyenne et les agents économiques les plus pauvres sont systématiquement exclus de l’accès aux services bancaires : ce qui mettrait à disposition des IMF une clientèle sensiblement plus « riche » que la moyenne nationale. Une meilleure analyse des données selon les critères typologique, institutionnel et macroéconomique pourrait confirmer cette interprétation.

Cependant, il convient que nous nous appesantissions sur les cas bolivien et péruvien, largement traités dans la littérature académique sur la microfinance. En Amérique latine, les secteurs microfinanciers de ces 2 pays s’avèrent moins efficaces que le Mexique et le Brésil, relativement aux critères de la rentabilité, de la capacité d’intermédiation et surtout de l’*Outreach* où l’écart observé est le plus grand. Le secteur microfinancier en Bolivie connaît sur la période 2009-2012 l’efficacité-*Outreach* la plus faible de la région latino-américaine, et la seconde plus faible efficacité-rentabilité devant l’équateur : le fait de desservir une clientèle relativement plus riche n’en fait pas le secteur microfinancier le plus rentable de l’Amérique latine. Il conviendra dans la suite de cette thèse, dans le quatrième chapitre, d’analyser les aspects réglementaires, typologiques et organisationnels de ce secteur bolivien dans une étude de cas afin d’en isoler les raisons de la faiblesse relative de l’efficacité technique moyenne.

Dans la région asiatique, Le Vietnam et l’Inde se présentent globalement comme les pays les plus efficaces. Cette région est la plus efficace de notre échantillon global (UEMOA et groupe-témoin) selon les trois critères prédéfinis. Le secteur microfinancier vietnamien est plus rentable que celui de l’Inde, mais l’*Outreach* et la capacité d’intermédiation en Inde sont sensiblement plus élevés. La Chine enregistre des

²⁵⁷ La fondation banque populaire pour le microcrédit

performances semblables d’efficience mais avec une efficience-*Outreach* (21 %) largement en dessous de celles du Vietnam (75 %) et de l’Inde (76 %).

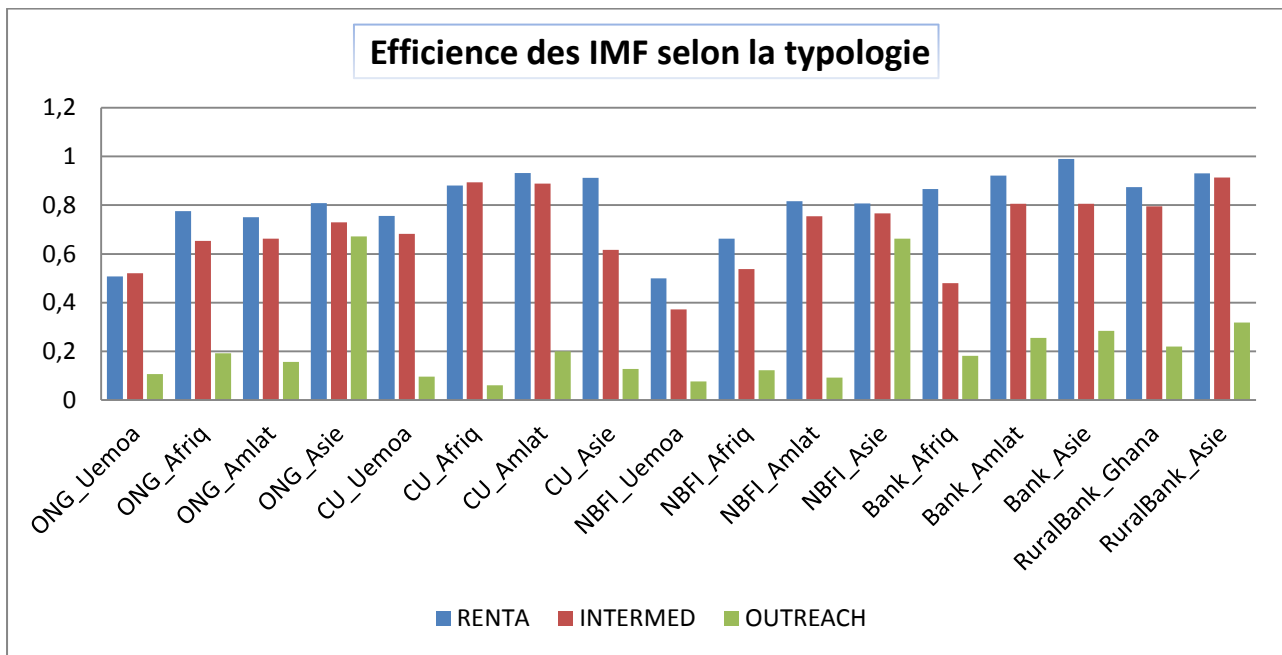
III-2- Résultats des modèles DEA selon le critère typologique

Nous avons retenu 5 typologies dans notre étude quantitative : les ONG – les mutuelles et coopératives – les banques rurales – les Institutions Financières Non bancaires (NBFi) et les banques (spécialisées en microfinance). On constate **dans l’UEMOA²⁵⁸, que la typologie la plus rentable et la plus efficace dans l’intermédiation microfinancière est celle des mutuelles et coopératives d’épargne (CU_Uemoa)**; cela s’explique par le fait que le cadre réglementaire dans l’UEMOA²⁵⁹ a promu en premier lieu – et depuis au moins 2 décennies - les formes mutualisées et coopératives dans ce secteur ; d’où le nombre prépondérant d’IMF ayant cette organisation typologique. Les mutuelles et coopératives ont également les actifs les plus importants dans l’Union. Toutefois, comparativement à notre échantillon international d’institutions mutualistes (Afrique – Asie et Amérique latine), **les mutuelles et coopératives de crédit de l’UEMOA sont les moins performantes en termes de rentabilité, de capacité d’intermédiation et d’impact social**. Les mutuelles latino-américaines sont les plus efficaces de cette catégorie typologique selon les 3 critères prédéfinis.

²⁵⁸ Voir les graphiques ci-dessous.

²⁵⁹ Il s’agit principalement du PARMEC (Programme d’Appui à la Réglementation des Mutuelles d’Epargne et de Crédit) qui a été introduit dans les années 90 afin de mieux réglementer les institutions de microfinance organisées sous forme de mutuelle et de coopérative de crédit. Bien que le PRAFIDE (Programme régional d’Appui à la Finance Décentralisée) ait été introduit entre 2005 et 2009, celui-ci n’a pas adapté le cadre réglementaire du secteur aux innovations institutionnelles et réglementaires qui ont eu cours dans des pays aux secteurs microfinanciers plus avancés, comme en Inde (SHG Linkage-banking program) ou en Amérique Latine, où la « bancarisation » des IMF a été promue dans la réglementation.

Graphique 3.3 : Efficience des IMF à l’échelle internationale selon le critère typologique



Par ailleurs, l’efficience-*Outreach* des ONG de l’UEMOA est plus élevée que celle des mutuelles de crédit et des institutions financières non-bancaires de la même zone: ce qui montre que les ONG – à but non lucratif - dans l’Union s’intéressent à une clientèle moins nantie que leurs concurrentes directes, dont la focalisation commerciale est plus orientée vers la classe moyenne des pays de l’UEMOA ; cependant ces ONG sont limitées par la faiblesse de leurs niveaux de capitalisation et capacités financières. On remarque aussi qu’il n’y a pas de banques (rurales) actives dans la microfinance dans l’UEMOA, ce qui représente un coût d’opportunité élevé pour les perspectives de développement de ces pays en raison des performances élevées de ces structures typologiques dans d’autres pays et régions de notre échantillon, en termes de rentabilité, d’intermédiation et surtout d’impact social.

En effet, à l’échelle internationale, les banques asiatiques spécialisées en microfinance sont les plus efficaces dans la rentabilité financière, suivies par les banques latino-américaines et par les banques rurales de l’Asie. Les banques rurales du Ghana ont une efficience globale (rentabilité, capacité d’intermédiation et *Outreach*) plus forte que les autres formes typologiques qui sont actives et présentes dans l’UEMOA. Les pays de cette sous-région ouest-africaine gagneraient à expérimenter cette forme typologique qui montre son efficience technique globalement supérieure sur le continent africain, notamment en termes d’*Outreach*. Kafo Jiginew, le leader microfinancier au Mali qui se spécialise dans la clientèle rurale, pourrait dans un processus d’*Upgrading* (modernisation des activités microfinancières) acquérir le statut bancaire afin de bénéficier des avantages en termes d’accès facilité aux marchés de capitaux et à l’épargne. Enfin, les ONG et les institutions financières non bancaires de l’Asie ont les

efficacités-*Outreach* les plus élevées. Cette région est à titre de rappel la plus efficiente selon les 3 critères prédéfinis.

En définitive, aux niveaux des critères nationaux et régionaux, il semble que l’arbitrage entre performances financières et sociales se vérifie spécifiquement dans l’UEMOA où l’efficacité moyenne régionale est la plus faible, tandis que dans les autres régions plus efficaces, le compromis entre rentabilité et impact social n’est pas empiriquement vérifié. Quant à la typologie, les banques (rurales) asiatiques et latino-américaines sont les plus rentables de notre échantillon, suivies de près par les institutions mutualistes des mêmes régions. Ensuite, les plus efficaces dans l’intermédiation sont les banques rurales asiatiques en premier lieu, puis les institutions mutualistes africaines et latino-américaines. L’efficacité-*Outreach* est largement dominée par les ONG, puis les IFNB, les banques rurales et au dernier rang les banques spécialisées de la région asiatique. Encore une fois, le critère typologique place ces différentes formes légales d’institutions de la microfinance asiatique dans le peloton de tête des IMF les plus efficaces²⁶⁰.

Après avoir analysé et discuté les résultats d’efficacité technique obtenus par les modèles DEA selon les échelles nationale, régionale et typologique, il convient de déterminer les influences macroéconomiques et institutionnelles de l’efficacité technique des IMF.

III-3- Résultats et discussion de l’analyse en composantes principales (ACP)

III-3-1- Bref rappel du modèle ACP

Dans le souci de renforcer l’interprétation des résultats de l’étude comparative d’efficacité par la méthode DEA, nous avons procédé à une analyse en composantes principales – pour les 28 pays de notre échantillon - afin d’une part d’observer les corrélations qui existent entre les variables financières caractéristiques des IMF, y compris des variables macroéconomiques et institutionnelles: proxy de l’approfondissement financier des pays et de leur niveau de pauvreté; et d’autre part, connaître le positionnement de chaque pays selon les 2 « composantes principales » qui expliquent la majeure partie de la variabilité totale de l’information disponible dans l’analyse.

Le choix et la description de la méthodologie relative à l’ACP ont été déjà explicités dans la partie économétrique (section 3) du chapitre 2 de ce travail ; les variables macroéconomiques, financières et institutionnelles y ont été aussi présentés, cependant nous en avons conservé quelques-unes – a posteriori – dans cette étude, en raison de leur significativité sur les 2 axes factoriels retenus et de la qualité de l’estimation économétrique qui en résulte. Quelques variables spécifiques à l’efficacité technique des IMF ont été jointes à notre sélection de données.

²⁶⁰ Voir l’annexe 1.

III-3-2- La matrice de corrélation des variables de l’ACP et les plans factoriels

Le tableau ci-après présente les différentes corrélations entre les variables de notre étude. Les corrélations en gras sont celles qui sont significatives. Les détails sur la qualité statistique de l’estimation sont disponibles dans l’annexe 2.

Tableau 3.12 : Corrélations des variables de l’ACP – pays

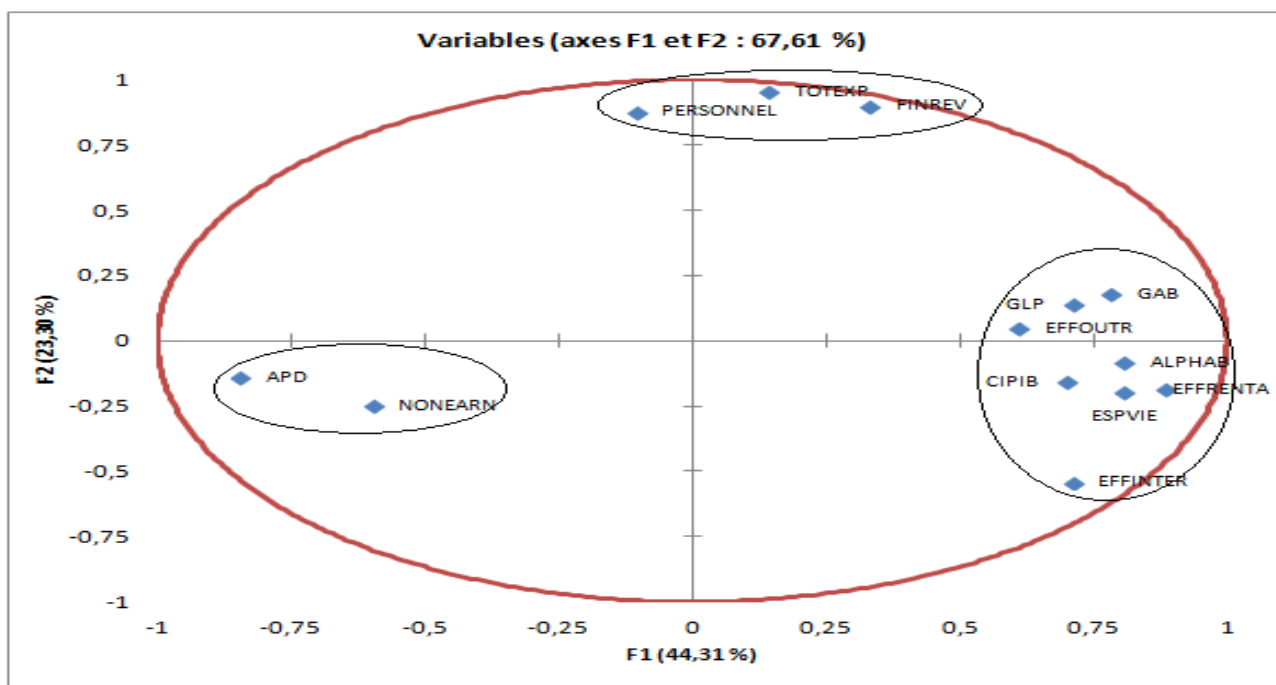
Variables	PERSONNEL	NONEARNING	FINREV	EFFRENTA	EFFINTER	EFFOUTREACH	CIPIB	ESPVIE	GAB	ALPHAB	APD	TOTEXP	GLP
PERSONNEL	1												
NONEARNING	-0,05	1											
FINREV	0,69	-0,39	1										
EFFRENTA	-0,27	-0,41	0,21	1									
EFFINTER	-0,45	-0,20	-0,24	0,79	1								
EFFOUTREACH	-0,01	-0,12	0,23	0,44	0,39	1							
CIPIB	-0,26	-0,20	0,13	0,66	0,56	0,49	1						
ESPVIE	-0,19	-0,57	0,00	0,62	0,57	0,50	0,41	1					
GAB	0,09	-0,56	0,42	0,67	0,49	0,26	0,56	0,53	1				
ALPHAB	-0,11	-0,39	0,20	0,79	0,58	0,33	0,48	0,67	0,57	1			
APD	-0,08	0,51	-0,36	-0,69	-0,52	-0,45	-0,53	-0,68	-0,58	-0,73	1		
TOTEXP	0,79	-0,22	0,94	-0,02	-0,39	0,17	0,04	-0,13	0,25	0,05	-0,2	1	
GLP	-0,04	-0,50	0,33	0,47	0,38	0,63	0,34	0,60	0,49	0,38	-0,5	0,2	1

Le tableau des corrélations met sommairement en évidence d’une part, les fortes corrélations positives entre les efficacités – rentabilité, intermédiation et Downgrading (portée sociale) avec les variables macroéconomiques proxy de l’approfondissement financier (crédit intérieur rapporté au PIB – Les Guichets automatiques bancaires pour une certaine proportion de la population), et celles relatives au niveau élevé de vie des populations (l’espérance de vie à la naissance – le taux d’alphabétisation). Ainsi, **les performances des IMF sont positivement corrélées au niveau de développement financier et économique du pays en question** ; contrairement à l’intuition qui insinuerait que la microfinance est beaucoup plus développée dans les pays les plus pauvres. Il existe donc certains prérequis institutionnels et financiers à la performance des IMF dans les pays en développement.

Ensuite, on remarque que les revenus financiers des IMF sont positivement corrélés aux dépenses totales, aux charges de personnel et au portefeuille brut de crédit ; alors que ces revenus financiers sont négativement liés aux actifs improductifs des IMF, et l’aide publique nette au développement (en % du PIB).

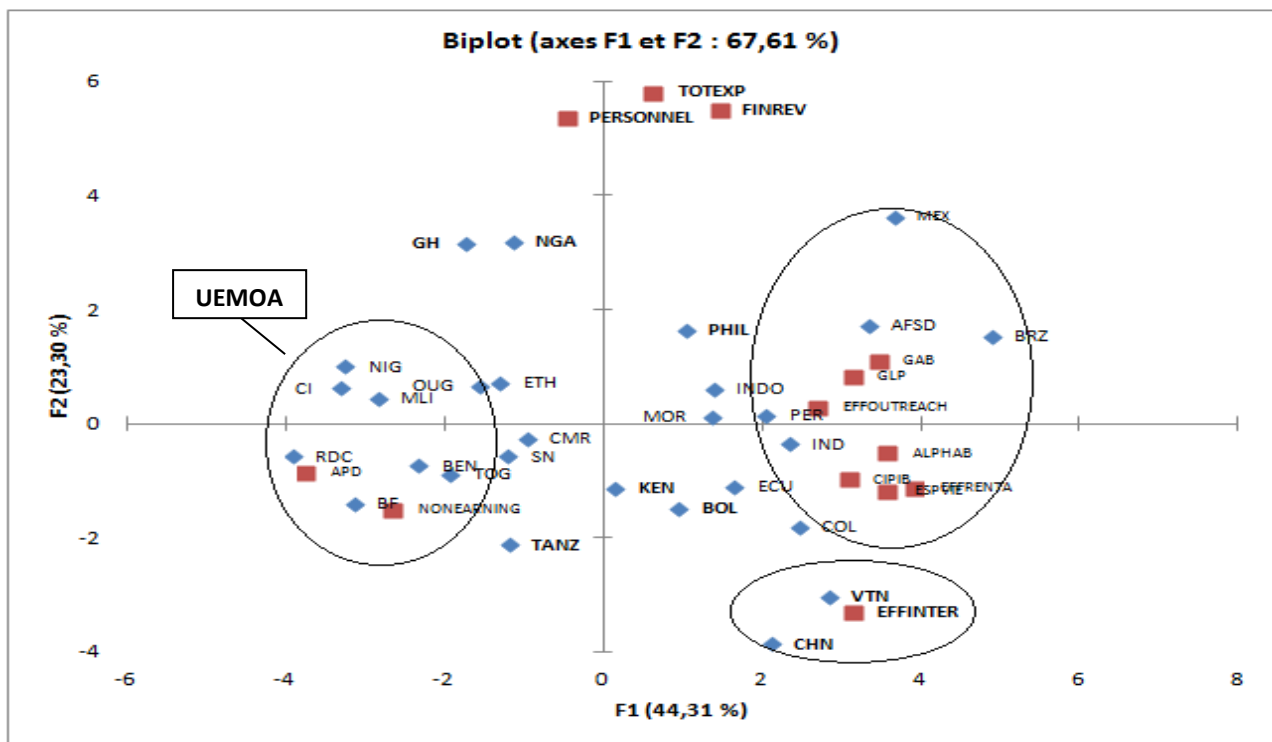
Enfin, note-t-on que les **efficacités rentabilité – intermédiation et Outreach (porté sociale) sont négativement liés aux actifs improductifs des IMF et à l’aide publique au développement**. Les plans factoriels ci-dessous confirment la position des pays de l’UEMOA dans le groupe régional recevant le plus d’aide au développement (secteurs financiers locaux peu développés), et ayant les niveaux les plus importants d’actifs improductifs en microfinance. A contrario, les pays asiatiques et latino-américains se trouvent en majorité à l’opposé ; ils bénéficient d’un niveau élevé de développement économique et d’approfondissement financier, ainsi que des meilleures performances en termes de rentabilité, d’intermédiation et d’impact social de la microfinance. Les autres pays africains se trouvent en moyenne dans une position intermédiaire, par rapport aux pays de l’UEMOA d’un côté, et les régions asiatique et latino-américaine de l’autre.

Figure 3.1 : Cercle de corrélation des variables – ACP microfinance



Aussi, note-t-on que les variables et pays en gras sur la figure ci-dessous sont ceux qui sont mieux représentés sur **l’axe 2 vertical : celui de l’orientation au profit financier**. En effet, le cercle de corrélation des variables montre que plus une IMF investit dans les ressources humaines (PERSONNEL) et ses dépenses totales (TOTEXP), plus elle est susceptible d’engranger des revenus financiers (FINREV) élevés. Ainsi, les secteurs microfinanciers des pays qui sont dans le bas du graphique sont moins orientés vers les profits financiers que ceux qui se trouvent dans la partie supérieure. Par contre, les pays qui sont bien représentés dans la partie droite de **l’axe 1 horizontal sont ceux qui ont une meilleure productivité globale de leurs secteurs financiers (microfinance y compris) et économiques**.

Figure 3.2 : représentation des pays et des variables dans le plan factoriel



En résumé, dans les pays de l’UEMOA, le secteur microfinancier n’est pas explicitement orienté vers le profit financier en investissant significativement dans les ressources humaines et les dépenses totales de production. Au contraire, les performances financières et sociales de la microfinance y sont faibles bien que ces IMF disposent d’importantes liquidités dont la majeure partie reste improductive. L’UEMOA est aussi caractérisée par des niveaux faibles de développement économique et d’approfondissement financier qui agissent négativement sur les performances du secteur de la microfinance. Il y’a en effet une corrélation positive entre développement économique, institutionnel, financier et efficacité de la microfinance.

IV- Conclusions de l’analyse quantitative et propositions dans une perspective de développement économique

IV-1- Conclusions de l’analyse quantitative : modèles DEA et ACP

Les résultats des modèles DEA ont mis en évidence la validation empirique de l’arbitrage entre rentabilité financière et performances sociales dans les pays de l’UEMOA uniquement, tandis que dans l’échantillon-témoin (autres pays africains – asiatiques et latino-américains), cet arbitrage fortement discuté dans la littérature a été infirmé. Aussi, avons-nous constaté que les pays de l’UEMOA avaient l’efficience technique moyenne la plus faible de notre échantillon selon les trois critères de la rentabilité, de la capacité d’intermédiation et de l’*Outreach* (impact social).

Par ailleurs, la forme mutualiste qui y est dominante n’est pas en mesure d’assurer les meilleures perspectives d’efficacité du secteur de la microfinance dans ces pays, eu égard aux performances des banques spécialisées en microfinance, des banques rurales et des ONG dans les autres pays de notre échantillon. Les institutions mutualistes dans l’UEMOA et en Afrique sont celles qui conservent les volumes les plus importants d’actifs improductifs notre échantillon²⁶¹. Les ONG de l’UEMOA sont d’ailleurs plus efficaces que les mutuelles dans l’accessibilité des services microfinanciers au plus grand nombre de pauvres (*Outreach*). Les banques rurales du Ghana, pays voisin de l’UEMOA et donc aux contextes économiques et institutionnel plutôt proches, sont plus rentables, plus efficaces dans l’intermédiation et dans l’*Outreach* que toutes les formes typologiques d’IMF dans l’UEMOA ; or il apparaît que les contraintes de la nouvelle législation sectorielle de 2007 ont causé la réduction du nombre d’IMF intervenant en zones rurales : il s’agit donc d’un effet paradoxal des améliorations réglementaires sur la portée sociale de la microfinance dans l’UEMOA. Au Vietnam par exemple, le pays le plus performant de notre échantillon global²⁶², une seule banque publique (Vietnam Bank for Social Policies) détient 87 % des actifs du secteur de la microfinance en 2012 et elle tire vers le haut les performances du secteur microfinancier dans la mesure où ses performances de rentabilité, d’intermédiation et d’*Outreach* sont supérieures à celles de ses concurrentes durant nos années d’observation : 2009 à 2012. En Afrique du Sud, idem avec l’exemple de la banque privée et spécialisée en microfinance : Capitec SA. En Inde, compte tenu du dynamisme des pratiques financières informelles comme les tontines (SHG dans le contexte local), une banque publique spécialisée dans le développement rural (NABARD) a été mandatée afin d’assurer une meilleure connexion institutionnelle entre ces structures informelles et le secteur bancaire indien, et ce selon des dispositions coercitives de la réglementation financière indienne : il s’agit du programme « *SHG Bank- Linkage* ».

Ces divers modèles d’intervention requièrent une analyse plus minutieuse de notre part afin d’en tirer des enseignements adaptés au contexte de l’UEMOA. En effet dans cette étude, la situation de l’UEMOA en matière d’(in)efficacité du secteur microfinancier et de domination inopportune des institutions mutualistes ouvre indiscutablement la piste d’une intervention d’autorité afin de réformer le secteur et d’assurer – dans un délai moins long²⁶³ – un meilleur financement du développement économique.

²⁶¹ Voir annexe 2

²⁶² Il est presque ex aequo avec l’Inde.

²⁶³ L’entrée sur le marché de l’UEMOA de multinationales de la microfinance comme Microcred (du groupe Planet Finance) et Advans pourrait créer un mouvement « autonome » de modernisation des institutions mutualistes dominantes, une éjection progressive du marché des IMF les moins performantes en vue d’une meilleure efficacité du secteur, mais cela se fera dans des délais longs comparativement à une intervention publique bien coordonnée ; sans oublier les inconvénients liés à la portée sociale (*Outreach*): les institutions privées préfèrent garantir prioritairement leur propre rentabilité, les intérêts des actionnaires et promoteurs de l’institution, au détriment de l’extension de réseaux vers des zones géographiques éloignées comme les zones rurales et périurbaines, ainsi que des risques qui lui sont inhérents : coûts de production haussiers – risques élevés de défauts et de pertes commerciales.

Quant aux résultats et interprétations des ACP, des informations importantes viennent compléter celles fournies par les modèles DEA. En effet, les performances financières et sociales des IMF sont positivement liées au niveau de développement économique des pays-hôtes et à l’approfondissement de leurs secteurs financiers, comme en témoignent les corrélations positives et significatives entre les variables macroéconomiques et institutionnelles, et les trois types d’efficacités retenus dans notre modèle. Des prérequis institutionnels et économiques impactent positivement les performances des IMF : un résultat qui s’inscrit dans la lignée des résultats des travaux d’Ahlin et al. (2010).

Le second résultat intéressant des ACP se rapporte au fait que les pays aux secteurs microfinanciers les moins efficaces, les moins performants – dont particulièrement ceux de l’UEMOA – sont caractérisés par des niveaux importants d’actifs improductifs (NONEARNING) et par une dépendance nuisible à l’aide publique au développement (APD). D’une part, l’aide au développement et les recommandations des IFI empêchent vraisemblablement l’essor des dynamiques internes et endogènes de développement de ces pays, plus particulièrement leurs secteurs financier et industriel. D’autre part, cette surliquidité microfinancière²⁶⁴ dans l’UEMOA et dans certains pays africains est symptomatique de l’inefficacité des institutions mutualistes qui dominent historiquement la majeure partie des marchés microfinanciers africains. Elles gèrent des volumes importants d’épargne, qu’elles rétrocèdent en dépôts aux banques au lieu de les transformer de manière efficace en crédits. Le chapitre 2 a montré que le secteur bancaire de l’UEMOA s’avère lui aussi surliquide, il adopte une politique restrictive de crédit²⁶⁵ tout en dégagant les marges de profit les plus élevées d’un échantillon international de pays incluant les BRICs et quelques économies postindustrielles de l’OCDE. Ce qui sous-entend que l’autonomisation d’une connexion institutionnelle active entre banques et IMF est hypothétique : les risques s’avérant de prime abord élevés pour les banques commerciales déjà rentables, et dont l’exposition aux risques de crédit reste relativement faible.

Encore une fois, l’intervention publique s’impose dans une telle situation de rigidité entre banques commerciales et IMF surliquides afin de pousser aux arrangements institutionnels optimaux qui permettent un meilleur financement de l’économie sous-régionale (UEMOA). Les surliquidités bancaire et microfinancière dans l’UEMOA, respectivement établies au chapitre 2 et dans celui-ci (chapitre 3), attestent d’une épargne intérieure déjà importante mais jusque-là essentiellement improductive aussi bien d’un point de vue des bilans comptables de ces institutions qu’au regard du financement du développement économique dans l’UEMOA, selon les logiques macroéconomiques d’industrialisation progressive et celles micro-

²⁶⁴ Voir le niveau important d’actifs improductifs.

²⁶⁵ Selon le critère du ratio « crédit bancaire rapporté au PIB » qui est au moins au-dessus de 50 % dans la plupart des pays émergents dont les Pays à Revenu Intermédiaire du continent africain. Dans l’UEMOA, ce ratio n’atteint pas en moyenne les 30 %.

économiques de résorption de l’économie informelle particulièrement dominante dans les PVD de l’UEMOA.

De ce fait, comment peut-on organiser cette intervention publique dans le secteur financier de l’UEMOA et quels sont les arrangements institutionnels les mieux adaptés au financement du développement ?

IV-2- Pistes d’arrangement institutionnel pour un meilleur financement du développement dans l’UEMOA

IV-2-a- L’amélioration du cadre réglementaire : incitations et mesures coercitives

Contrairement aux conclusions économétriques des auteurs comme Hartarska et Nadolnyah (2007) ou Cull et al.(2009), la réglementation revêt un certain intérêt pour les performance sociales et financières des IMF. A notre sens, les pouvoirs publics devraient s’intéresser à tous les modes de gouvernance d’IMF et non en prioriser un seul ; ils devraient encourager l’offre de crédit par des incitations financières et des coercitions réglementaires le cas échéant, afin d’assurer une meilleure adaptation des IMF aux besoins locaux de financement et à la stratégie nationale de développement. Ces mesures pourraient s’apparenter à des innovations des autorités monétaires dans le refinancement des IMF, des allègements contextuels ou des durcissements progressifs des exigences réglementaires, voire des incitations fiscales périodiques pour toutes les IMF, et non seulement pour les institutions mutualistes comme c’est le cas dans l’UEMOA. En fonction de ces réformes réglementaires, l’offre microfinancière serait logiquement mieux allouée aux zones géographiques et aux niches socioprofessionnelles les plus touchées par l’exclusion sociale et économique.

D’un premier point de vue, le cadre réglementaire se présente donc comme un chantier d’arrangement institutionnel optimal pour le financement du développement.

IV-2-b- L’intervention publique directe dans le secteur microfinancier et les arrangements institutionnels subséquents

L’optimalité de ces potentiels arrangements institutionnels dans le secteur financier des PVD dépend aussi de la satisfaction des 3 critères que nous avons évoqués dans notre étude quantitative. En effet, la rentabilité financière uniquement signifie que l’institution (micro) financière engrange des bénéfices et garantit les intérêts des actionnaires, des managers et dans une moindre mesure des salariés sans que ne soit évoquée une meilleure accessibilité des services d’intermédiation et surtout du crédit au maximum de clients (capacité d’intermédiation), voire à aux clients les moins aisés (impact social). Tel que le suggère le compromis théorique entre rentabilité et *Outreach*, une institution (micro)financière peut-être rentable, sans pourtant être efficace dans la portée sociale de son intermédiation. Or, l’étude quantitative nous a

permis de nuancer cette assertion. En effet, dans les marchés les moins développés, il y’a arbitrage entre rentabilité et impact social ; le contraire dans les économies qui sont relativement mieux développées. La typologie des institutions et l’aspect régional influencent également certains aspects de l’efficacité, comme l’*Outreach* ou impact social. En effet, l’Asie s’est particulièrement distinguée comme le continent le plus efficace dans l’impact social de la microfinance.

Tel que nous l’avons observée avec les expériences indienne et vietnamienne où l’efficacité technique est la meilleure, l’intervention publique dans le secteur de la microfinance y est pour beaucoup. Dans la suite de cette thèse, nous souhaitons décortiquer les formes les plus efficaces d’intervention publique dans la transformation institutionnelle du secteur de la microfinance. Nous ferons donc des études de cas essentiellement basées sur les résultats positifs (Inde – Vietnam) et mitigés (dont la Bolivie) de notre échantillon-témoin. En Inde, le programme « *SHG-linkage banking program* » et ses fondements réglementaires seront analysés en détails afin d’en tirer les points forts et les limites actuelles : il s’agit d’un partenariat « réglementé » entre banques commerciales, IMF et institutions financières informelles. Dans le cas vietnamien, l’accent sera mis sur l’expérience de *Downgrading dans le secteur bancaire* : la spécialisation de la banque publique VBSP dans la microfinance. Enfin, diverses formes de « *linkage banking* » mettant en exergue des institutions financières privées seront analysées afin de mieux expliquer les résultats défavorables du secteur microfinancier bolivien plus précisément en termes d’impact social, dans le contexte spécifique à l’Amérique Latine. Ainsi, ces études de cas constituent une opportunité d’analyse empirique des diverses formes d’arrangement institutionnel entre les banques et les IMF, et ce selon une intervention directe du secteur public ou une intervention indirecte par la réglementation.

En résumé, ces deux pistes d’arrangement institutionnel mènent vers une nouvelle problématique relative à la complémentarité entre institutions bancaires, microfinancières et publiques, et que nous explorerons dans le quatrième et dernier chapitre de ce travail de recherche. En effet, quels ajustements coercitifs et instruments incitatifs au niveau de la régulation permettent-ils de booster l’efficacité du secteur financier des PVD ? Quelles leçons et adaptations possibles à l’UEMOA peut-on tirer des résultats d’efficacité à l’échelle nationale et selon le critère typologique dans notre étude ? Quelles pourraient être les caractéristiques de l’intervention du planificateur public dans le cadre de la réforme du secteur (micro) financier dans les pays de l’UEMOA ?

Conclusion – Chapitre 3

Au terme de ce chapitre, il convient de situer l’apport de la microfinance au développement économique dans une perspective réaliste qui tient compte de la récente conjoncture des crises de surendettement et des révoltes populaires de non-remboursement dans certains PVD. Contrairement à l’euphorie médiatique qui l’a caractérisé il y’a quelques années, le secteur microfinancier mondial est sujet à certaines limites d’ordres (infra) structurel, managérial, éthique, réglementaire, économique et politique (dont le lobbying international en faveur de l’autonomisation financière) qui doivent être traitées dans le cadre d’une coordination nationale stratégique, faisant intervenir les instruments coercitifs et incitatifs des pouvoirs publics vis-à-vis des acteurs sectoriels privés. Et ce, dans le but de contribuer plus efficacement à l’inclusion financière, à la résorption de l’économie informelle et au développement de ces pays.

Relativement aux pays de l’UEMOA sur lesquels nous avons focalisé nos analyses quantitative et qualitative, il ressort que le secteur de la microfinance a connu une forte progression en termes de dépôts, de crédits, de clients et de points de service dans les années 90, cependant ce mouvement haussier s’est tassé vers la fin des années 2000, avec l’entrée en vigueur de la nouvelle réglementation sectorielle : la loi de 2007. La lecture critique du cadre légal (régulation et supervision) de la microfinance dans cette zone géographique a mis en évidence les tares du secteur, telles que la domination des institutions mutualistes dont le potentiel de crédit est relativement faible, la sévérité de certains ratios prudentiels et conditions d’agrément qui renchérissent les coûts de production des IMF, la non prise en compte de la spécificité rurale dans la nouvelle réglementation, ou encore la définition d’un taux d’usure inadapté à la taille et à la spécialisation de certaines IMF. Par ailleurs, les études quantitatives et économétriques ont permis de mieux jauger le niveau de développement du secteur microfinancier de l’UEMOA dans son contexte international. En effet, les pays de l’UEMOA ont l’efficacité technique moyenne la plus faible de notre échantillon selon les trois critères de la rentabilité, de la capacité d’intermédiation et de l’*Outreach* (impact social). L’arbitrage théorique entre rentabilité financière et impact social (*Outreach*) y est empiriquement vérifié, le contraire pour la quasi-totalité des pays de notre échantillon-témoin où le niveau moyen d’efficacité technique est plus élevé ; particulièrement en Asie et en Amérique Latine.

Les ACP ont aussi montré que les performances financières et sociales des IMF sont positivement liées aux niveaux d’approfondissement financier et de développement économique dans les pays où elles exercent, et que les pays où les secteurs microfinanciers sont les moins efficaces – dont les institutions mutualistes dominantes dans l’UEMOA et en Afrique – sont caractérisés par des niveaux importants d’actifs microfinanciers improductifs et par une plus forte dépendance à l’aide publique au développement (APD). La surliquidité microfinancière vient donc confirmer l’aspect paradoxal de la surliquidité bancaire dans l’UEMOA, telle qu’elle a été étudiée dans le chapitre 2 et vis-à-vis des importants besoins de financement

dans ces contextes sous-développés. Ajointés à l’importance de l’APD dans ces pays, il est compréhensible que l’essor des dynamiques endogènes de développement économique y soit inhibé d’un point de vue structurel.

Pour remédier à cela, des pistes d’arrangement institutionnel et organisationnel des secteurs financiers des PVD ont été évoquées en fonction des modèles nationaux et typologiques les plus efficaces de notre analyse quantitative (DEA et ACP). Cette transformation institutionnelle se caractérise d’ailleurs par une certaine diversité, dont la spécialisation d’une banque commerciale dans l’offre de services microfinanciers (processus de *Downgrading*) ; la modernisation opérationnelle, financière et technologique d’une IMF en raison d’amendements réglementaires ou de succès commerciaux (processus d’*Upgrading*), ou encore les nombreux partenariats innovants et structurés entre banques commerciales, IMF ou structures de finance informelle : exemples du programme « *SHG Bank Linkage* » en Inde et des lignes de financement entre l’IMF Kafo Jiginew au Mali et la banque publique BNDA. Il s’agit donc d’une nouvelle problématique inhérente à la complémentarité entre banques et institutions de microfinance, sous la coordination des pouvoirs publics à travers son pouvoir réglementaire et/ou la création d’institutions publiques ad hoc. Celle-ci sera largement traitée dans le quatrième et dernier chapitre de ce travail de recherche.

**CHAPITRE 4 : Analyse de complémentarité
entre banques et Institutions de
Microfinance (IMF) dans les PVD : études de
cas et applicabilité à l’UEMOA**

Introduction

L'évanescence potentielle du « *trickle-down effect* » altère la qualité des politiques sociales de redistribution telles qu'elles sont conduites par les gouvernements, aussi bien dans les pays financiarisés de l'OCDE que dans les économies en transition et les pays les moins développés. Dans les pays riches, la financiarisation a dilué l'efficacité de la répartition des revenus tout en favorisant les détenteurs de capitaux (actionnaires privés) et « l'élite bureaucratique²⁶⁶ » dans une moindre mesure, au détriment de la classe des salariés (potentiels). Dans les pays émergents, la courbe de Kuznets est encore plus ou moins dans ses phases les plus inégalitaires, qu'elles soient ascendantes ou descendantes. Dans les pays sous-développés, des facteurs rendent insuffisant voire hypothétique cet effet de ruissellement de la croissance relativement forte sur les populations en majorité pauvres. Il s'agit entre autres des dualismes économique et financier, de la spécialisation primaire de ces économies et de la captation publique/fiscale qui s'en suit, de la croissance peu intensive en facteur travail et de la forte pression démographique.

Cette disparition progressive de l'effet de ruissellement favorise une certaine reconsidération de la dynamique « *Top-Down* » du développement. Celle-ci ne saurait être le seul canal de redistribution de la croissance vers les couches sociales les moins actives dans cette orientation macroéconomique de la politique de développement. La focalisation macroéconomique du développement, dite du haut vers le bas (top-down), priorise l'industrialisation partielle ou totale de l'économie, l'amélioration structurelle des agrégats macroéconomiques et sous-entend que l'effet de ruissellement des embellies macroéconomiques est efficace au niveau microéconomique par la résorption de la pauvreté, de l'économie informelle et des inégalités. Dans les PVD, le financement de ce canal « macro » est censé être assuré par le secteur bancaire local, voire les flux extérieurs et entrants de capitaux dans une certaine mesure ; et ce, à partir des premiers succès de la stratégie structurelle de développement. Or, ce canal « Top-Down » s'avère inefficace comme susmentionné, d'où la nécessité d'institutionnaliser un canal alternatif de transmission de la croissance dit « *Bottom-Up* », du bas vers le haut, qui va renforcer la dynamique « Top-Down » en s'intéressant au financement direct des niches sectorielles habituellement délaissées par le secteur bancaire « *mainstream* » : l'informel, les zones rurales et périurbaines. Vis-à-vis de ces secteurs, la marginalisation de la dynamique macroéconomique du développement renforce et perpétue les inégalités à l'intérieur des PVD spécifiquement. Ainsi, la complémentarité conceptuelle entre approches « *Top-Down* » et « *Bottom-Up* » du développement précède celle des institutions (financières) qui sont les mieux habilitées pour assurer respectivement la réussite de ces 2 approches indissociables du développement économique.

²⁶⁶ Les managers et les haut-cadres.

A ce propos, quels pourraient être les acteurs institutionnels à l'origine de la dynamisation de ce canal «*Bottom-Up*», dans le prisme du financement du développement ? Les banques commerciales de l'UEMOA sont-elles en mesure d'organiser ce canal alternatif du financement du développement, en intégrant dans leur management des procédures du marché microfinancier ou en absorbant certains acteurs ? Le niveau d'approfondissement du secteur bancaire dans les pays de l'UEMOA permet-il de telles perspectives concurrentielles et innovantes ? A contrario, les IMF sont-elles mieux placées pour favoriser de manière autonome la dynamique de financement de l'informel, à travers la modernisation progressive et interne de leurs procédures opérationnelles, managériales, financières et technologiques ?

Du point de vue du fonctionnement des systèmes financiers dans les PVD, il existe une complémentarité «*de facto*» entre deux (2) types d'institutions: d'une part, les banques sur qui repose l'essentiel du financement endogène de ces pays; et d'autre part, les institutions de microfinance (IMF) qui occupent le marché alternatif à fort potentiel de croissance qu'est celui du financement des activités économiques informelles et des demandeurs de crédits systématiquement exclus par le système bancaire. Néanmoins, cette complémentarité qu'on peut qualifier de fonctionnelle est résolument sous-optimale en raison des rigidités qui maintiennent un schéma d'organisation plutôt dualiste entre secteurs bancaire et microfinancier de l'UEMOA. Cet «*équilibre*» sous-optimal implique donc – dans une perspective structurelle de développement économique et d'efficacité financière – des innovations institutionnelles qui mèneraient à des interactions plus poussées que la structure de marché relativement concurrentielle qui caractérise actuellement ces deux (2) compartiments du secteur financier dans les PVD.

En effet, dans le contexte spécifique aux pays de l'UEMOA, les secteurs bancaires et microfinanciers sont marqués par des dysfonctionnements importants. Il apparaît que le système bancaire est surliquide, fortement rentable comparativement à un échantillon international et diversifié de pays, et il adopte une politique restrictive de crédits en vue d'une minimisation des risques et des coûts de transaction. Cette politique restrictive du crédit débouche paradoxalement sur une rentabilité élevée, en raison de la majoration du différentiel de taux d'intérêt (*mark-up*) et des commissions bancaires dans cet environnement géographique. Elle confine par conséquent ces pays dans une situation de faible approfondissement financier dont les variables suivantes sont des proxies : les ratios du crédit bancaire et de la masse monétaire rapportés au PIB, les indices de solidité des garanties juridiques, de facilitation des affaires et de profondeur de l'information liée au crédit ; sans oublier le poids de l'aide publique au développement (rapporté au PIB) et le volume des actifs financiers improductifs (la surliquidité) dans les bilans des établissements bancaires et microfinanciers. Par ailleurs, durant ces 2 dernières décennies (1995-2015), il n'existe aucune causalité significative entre le crédit bancaire, l'inflation et la croissance économique dans les pays de l'UEMOA ; ce qui dénote de l'ampleur des dysfonctionnements du secteur bancaire de l'UEMOA, relativement à son

incapacité à stimuler l’économie réelle et à répondre efficacement aux impulsions conjoncturelles et aux objectifs de la politique monétaire de la BCEAO²⁶⁷. Ainsi, du point de vue du secteur bancaire, le niveau relativement important de rentabilité en situation de minimisation des risques (et de rationnement du crédit) confirme la conjecture selon laquelle, un tel secteur bancaire ne peut impulser les dynamiques institutionnelles qui visent à investir et prospérer sur le marché à fort potentiel de la microfinance : la bancarisation de l’économie informelle et des zones périurbaines et rurales. Les banques de l’UEMOA n’ont donc pas d’incitations particulières à mobiliser leurs capacités (techniques - financières et humaines) en vue de l’organisation de la complémentarité Banque / Microfinance (**CBM**), en l’état actuel du fonctionnement du secteur.

Relativement au secteur microfinancier de l’UEMOA, on remarque également que les IMF sont inefficaces comparativement à un échantillon international de PVD. Selon, les critères de la rentabilité financière, de la capacité d’intermédiation et de l’*Outreach* (impact social), les IMF de l’UEMOA sont en moyenne les moins efficaces. Aussi, note-t-on que l’arbitrage théorique entre performances financières et sociales des IMF y est vérifié alors que ce n’est pas le cas pour l’échantillon-témoin composé d’autres pays africains, latino-américains et asiatiques. En clair, les IMF de l’UEMOA qui définissent clairement des objectifs d’accessibilité de leurs services financiers vis-à-vis des plus pauvres, en pâtissent systématiquement quant à leur rentabilité financière. Pour preuve, le Mali et le Niger qui présentent les efficacités «rentabilité et intermédiation» les plus faibles de l’échantillon global, ont également les efficacités « *Outreach* » les plus élevées de l’UEMOA exclusivement. A l’échelle internationale, les banques spécialisées en microfinance sont en moyenne les plus rentables tandis que les ONG sont plus efficaces en termes d’*Outreach* ; or ces formes typologiques sont soit inexistantes soit faiblement développées dans l’UEMOA où la structure mutualiste est prédominante. Ainsi, l’inadéquation du cadre réglementaire, la faiblesse des avancées institutionnelles et du niveau d’approfondissement financier sont des facteurs qui contribuent effectivement aux mauvaises performances du secteur microfinancier de l’UEMOA ; sans oublier l’absence de banques spécialisées en microfinance et d’institutions publiques spécialisées comme dans les pays de notre échantillon qui jouissent des meilleures performances microfinancières, selon les 3 critères que sont la rentabilité, la capacité d’intermédiation et l’impact social (*Outreach*).

En somme, et au regard des justifications empiriques susmentionnées, ces 2 secteurs ne sont pas en mesure d’organiser eux-mêmes cette complémentarité institutionnelle dans une perspective développementaliste. Les banques sont dans une situation de sous-optimalité dont elles profitent en termes de rentabilité ; tandis que, les IMF de l’UEMOA sont incapables de se moderniser toutes seules et d’allouer efficacement les liquidités dont elles disposent sous forme de (micro)crédits aux populations qui en ont le plus besoin, et ce

²⁶⁷ Officiellement, la lutte contre l’inflation a priori d’origine monétariste.

comparativement à notre échantillon-témoin composé de pays africains, latino-américains et asiatiques. Il faut donc une intervention exogène aux deux secteurs pour coordonner ce processus de complémentarité institutionnelle ; la puissance publique reste la mieux indiquée comme agent de coordination structurelle de ces arrangements institutionnels qui visent un meilleur financement du processus de développement dans les PVD à fort secteur informel, comme ceux de l’UEMOA. En effet, dans notre approche Gerschenkronienne du financement du développement, il est apparu que les banques ont été au centre du processus de développement de bon nombre de pays appartenant aujourd'hui à l'OCDE, dont ces économies dites post-industrielles. Ce rôle stratégique et structurel des banques est confirmé dans les approches d'inspiration Gerschenkronienne de JS. Shin (2002) et de M. Da Rin et T. Hellmann (2002), cependant la capacité de coordination de la puissance publique est toujours posée par ces derniers comme condition préalable à l'efficacité de l'intermédiation bancaire dans le financement des secteurs stratégiques du développement.

L’originalité de notre approche de la complémentarité « Banque / Microfinance » (CBM) se situe à 2 niveaux. Primo, elle définit deux (2) canaux indissociables et complémentaires du développement économique : «*Top-Down*» et «*Bottom-Up*» ; d’un point de vue conceptuel, elle met en avant le caractère impératif de l’orientation macroéconomique du développement et de son financement endogène par un secteur bancaire exerçant selon une politique de modération financière²⁶⁸ (sous contrainte publique). Ensuite, elle évoque de manière détaillée l’intérêt d’une approche alternative qui vise la complémentarité entre les banques et les institutions de financement spécialisées dans l’économie informelle; dont essentiellement les IMF mais aussi les agents financiers typiquement informels, les acteurs du « mobile banking » et des organismes-tiers²⁶⁹. Les justifications théoriques et empiriques de cette complémentarité institutionnelle sont explicitées respectivement à partir du prolongement du cadre théorique Gerschenkronien (chapitre 2) et par des études économétriques relatives aux secteurs bancaires et microfinanciers de l’UEMOA (chapitres 1 et 3). Enfin, c’est cette approche alternative de financement du développement, dite « Bottom-Up », dont les modalités et conditions de mise en oeuvre sont traitées dans ce chapitre. Celles-ci s’inspirent autant du cadre théorique Gerschenkronien adapté à l’informel que des résultats des analyses empiriques, dont notamment ceux qui portent sur les critères typologiques²⁷⁰, actionnariaux (public/privé) et concurrentiels de l’efficacité du secteur de la microfinance.

Secundo, c’est la première étude de complémentarité entre banques et IMF dans l’UEMOA qui se base sur une justification empirique des incapacités et rigidités des secteurs bancaires et microfinanciers, avant d’énoncer un cadre d’arrangements institutionnels et organisationnels reposant essentiellement sur le vecteur bancaire. Cette position centrale du secteur bancaire dans les 2 canaux de financement du

²⁶⁸ Voir Hellmann et al. (1997) et le chapitre 2 de ce travail.

²⁶⁹ ONG et les syndicats professionnels.

²⁷⁰ Le statut légal: ONG, banques, Institutions financières non bancaires, association, mutuelles et coopératives.

développement, et sous monitoring structurel des pouvoirs publics, s’inspire du cadre théorique Gerschenkronien qui a été prolongé et adapté au contexte institutionnel largement informel des PVD de l’UEMOA.

La suite de ce chapitre de synthèse se présente comme suit. Dans la première section, nous explorons la littérature existante sur la CBM ou « *linkage banking* » aussi bien dans les pays de l’UEMOA qu’à l’échelle internationale. La spécificité de notre approche est mise en exergue à travers les travaux existants relativement à cette problématique dans l’UEMOA. Les formes conventionnelles de « *linkage banking* » y sont également traitées tout en insistant sur les divers modes d’entrée des banques sur le marché microfinancier. Dans la seconde section du chapitre, nous analysons le cadre théorique institutionnaliste de l’hybridité de la firme dans le prisme du secteur bancaire. En effet, nous y exposons les caractéristiques (exigences – avantages – inconvénients) de l’arbitrage entre le choix d’une nouvelle structure hybride entre banques et IMF, et la gestion intégrée et interne du processus de spécialisation dans le financement de l’informel (*Downgrading* ou *Upgrading*). Des notions comme le degré de spécificité des actifs bancaires et microfinanciers, les choix hiérarchiques ou de marché²⁷¹, et l’autorité²⁷² sont également abordées. La troisième section est basée quant à elle sur des études synthétiques de certains secteurs microfinanciers nationaux, dont le choix a été fait en fonction des résultats obtenus dans le volet empirique relatif au secteur microfinancier. Ainsi, ces études de cas visent à mettre en relief l’importance de l’intervention publique stratégique dans les succès Indien et Vietnamien, où les meilleures performances d’efficacité technique sont obtenues. Aussi, y sont évoquées les conditions d’efficacité d’une politique sectorielle de libéralisation à partir de l’analyse des expériences sud-africaine et bolivienne en microfinance. Dans la seconde partie de cette troisième section, quelques expériences subsahariennes de CBM sont présentées, dont l’innovation microfinancière qu’est le « *mobile banking* » dans cet environnement géographique sous-développé. Enfin, la quatrième et dernière section de ce chapitre discute l’applicabilité des résultats théoriques et empiriques obtenus, relativement à la CBM dans l’UEMOA. Elle traite donc des éventuels arrangements institutionnels qui peuvent optimiser l’organisation séquentielle du processus de financement de l’informel dans les pays de l’UEMOA.

²⁷¹ Selon la logique de libre fixation des prix.

²⁷² Au sens de C. Menard (1997).

I- Les formes existantes de complémentarité entre banques et IMF (CBM) dans la littérature

Avant tout propos, il convient de préciser que dans le cadre de notre recherche, nous n’analysons pas les relations horizontales ou concurrentielles qu’entretiennent les banques et les IMF sur le marché commun du financement de l’Economie. Certains constats qui relèvent du paradoxe expliquent effectivement le maintien sous optimal d’une forme de concurrence et d’imperméabilité relative entre les banques et les IMF. Premièrement, la surliquidité des banques commerciales prend une allure tendancielle de 2000 à 2015, et elle coïncide avec un sous-financement patent de l’économie dans l’UEMOA (S. Doumbia, 2011 ; P. Hugon, 2007 ; JP Fouda Owoundi, 2009 ; M. Saxegaard, 2006). Deuxièmement, les banques sont fortement rentables sans que ce secteur bancaire sous-régional ne bénéficie réellement des avantages institutionnels de l’approfondissement financier et du renforcement de la concurrence. Dans notre perspective développementaliste, nous allons au-delà de ces relations horizontales ou minimalistes (échange de liquidités – dépôts et lignes éventuelles de crédit) entre ces 2 types d’institutions financières, pour insister sur leurs interactions verticales²⁷³ qui devraient s’intensifier voire être ancrées dans la réglementation et les pratiques du secteur financier de ces PVD.

Relativement à la littérature sur la CBM dans l’UEMOA, des pistes de réflexion ont été explorées à partir de cadres théoriques différents.

I-1- La littérature existante sur la CBM dans l’UEMOA

Au mieux de notre connaissance et de nos recherches bibliographiques relativement à la CBM dans l’UEMOA ou en Afrique subsaharienne, quelques approches théoriques émergent même si elles restent peu nombreuses.

I-1-a- Les travaux de A. Nsabimana (2004)

S’intéressant aux pays de l’Afrique subsaharienne, l’auteur analyse la problématique de l’articulation entre les activités bancaires et microfinancières selon la théorie de l’intermédiation financière. En effet, il explique l’entrée des banques dans la microfinance «*par le degré de développement et le dynamisme du système financier, le système de réglementation*» et la capacité d’innovation dans le secteur bancaire. Il rappelle aussi dans son article le lien positif qu’il y’aurait entre la taille des institutions de microfinance et leur efficacité dans le financement de l’économie²⁷⁴ ; ainsi, moins elles sont grandes moins les institutions financières

²⁷³ Les complémentarités fonctionnelles et institutionnelles

²⁷⁴ En termes d’efficacité technique, et dans l’UEMOA par exemple, ce résultat est fonction de la structure actionariale des dites banques. Voir N. A. Tanimoune (2009)

seraient efficaces en termes de crédit. Par ailleurs, l’auteur évoque assez succinctement une piste institutionnelle dans l’articulation entre les banques et IMF. Selon lui, du fait qu’il existe déjà des relations financières entre les banques classiques et les IMF qui y reversent en 2000 près de la moitié de leurs dépôts, un partenariat institutionnel est possible entre les 2 entités dans la mesure où « *les banques ouvrent des lignes de crédit aux institutions de microfinance grâce auxquelles elles atteignent une clientèle qu’elles ne peuvent atteindre seules à cause de leur organisation très centralisée et de l’inadéquation de leurs approches en matière de crédit* ». Cette articulation requiert « *un cadre incitatif et être organisée et soutenue par les autorités financières* ».

I-1-b- L’approche de la CBM par l’innovation (Couchoro, 2011)

Dans le contexte financier du Togo, l’auteur aborde la tendance à la commercialisation de la microfinance – au détriment de l’approche subventionnée – comme « *une étape du processus de diffusion de l’innovation sociale* » qu’est le microcrédit. Ainsi, cette préférence croissante pour la rentabilité financière et l’autonomie opérationnelle entraîne un effet renforcé de diffusion sur l’étendue du territoire national ; elle affecte aussi positivement la hausse des crédits et dépôts moyens par emprunteur dans les principales IMF togolaises ; ce que l’auteur ne considère pas comme une preuve de la dérive de mission sociale originelle (mission drift) mais plutôt comme des signes d’empowerment institutionnel dans le secteur de la microfinance. Son approche reste donc fortement discutable, quant aux conséquences négatives de la commercialisation des IMF.

Selon l’auteur, la commercialisation (priorisation du profit) constitue un facteur incitatif à l’innovation des IMF, à la diffusion des pratiques microfinancières sur le territoire national et elle favorise autant la complémentarité fonctionnelle qu’institutionnelle des banques et des IMF : la transformation des relations entre banques et IMF. En effet, le renforcement du système financier national est stimulé par les interdépendances fonctionnelles, à travers les flux accrus de refinancement bancaire et d’échanges de liquidités ; et par la concurrence intersectorielle entre les banques – qui baissent sensiblement leur échelle de prêts – et les IMF, en pleine modernisation.

I-1-c- Les travaux de FS. Fall

Dans sa thèse de doctorat, F. S. Fall (2010a) traite plus profondément cette problématique de la CBM en fondant essentiellement son cadre théorique sur deux concepts : l’analyse de la complémentarité selon les théories de l’intermédiation économique et financière²⁷⁵ et selon les apports théoriques de l’économie industrielle. En premier lieu, l’auteur situe le concept de complémentarité dans une approche dite

²⁷⁵ Coordinations économique et de la production – intermédiation du financement - asymétries d’information – imperfections de marchés et justifications théoriques de la microfinance dans les PVD.

«*qualitativiste*» qu’il explicite à travers l’analyse de la complémentarité entre firmes par leurs compétences : approche développée par G. B. Richardson²⁷⁶ ; et choisit donc de marginaliser les approches «*quantitativistes*» (par les prix – par la coordination intra-firme²⁷⁷) dans sa recherche. La seconde partie du cadre conceptuel de F.S. Fall (2010a) permet de discuter la nature de la relation entre les banques et les IMF : coopération et/ou concurrence ; d’identifier les barrières économiques, juridiques, techniques, actionnariales et culturelles qui minent la complémentarité de ces 2 types d’institutions de financement ; sans oublier la théorie du cycle de vie qui permet d’évoquer l’évolution et l’intensité de la complémentarité que la banque peut construire avec une ou plusieurs IMF. Finalement, l’auteur illustre sa recherche à partir d’une étude de cas relative aux marchés bancaire et microfinancier sénégalais.

I-1-d- l’approche « stock-flux » de la CBM par Sodokin

Les travaux de K. Sodokin (2006, 2007) abordent aussi cette thématique de la complémentarité entre les Banques et les IMF ; IMF que l’auteur qualifie dans ses travaux de «*microbanques*». Il atteste de la complémentarité essentiellement fonctionnelle entre les banques et les «*microbanques*», à travers un modèle postkeynésien Stock-Flux Cohérent (SFC). Partant donc de ce modèle qui décrit les étapes du circuit monétaire et financière, il définit la structure de financement des PVD selon deux paliers : le premier étant constitué par la banque centrale qui gère le fonctionnement de l’ensemble du système de paiement, et le second palier par la présence conjointe des banques et des microbanques qui jouissent d’une certaine complémentarité fonctionnelle dans la collecte de l’épargne (les dépôts) et la distribution de crédits. Toutefois, il faut noter qu’au niveau de la complémentarité institutionnelle, l’auteur préconise que chacune des composantes des structures de financement du second palier conserve ses spécificités : il opte donc pour des complémentarités plus ou moins passives. En clair, des modèles de CBM que nous verrons en détails plus tard, il est évident que ceux qui impliquent la création d’une entité hybride - nouvelle et commune - par les banques et les «*microbanques*» ne sont pas vraiment plébiscités par l’auteur. Enfin, dans son approche de la CBM, Sodokin semble faire une certaine abstraction des rigidités institutionnelles, réglementaires, sectorielles et des diversités stratégiques d’approche complémentaire entre les banques et les institutions de microfinance ; ce qui a tout de même l’avantage de lui permettre de se focaliser sur la description des «*flux et reflux*» d’actifs entre les banques, les «*microbanques*» et les autres agents économiques.

²⁷⁶ Selon F.S. Fall (2010b), « *Les travaux de Richardson mettent en évidence deux types de complémentarité dans les accords de coopération bancaire (...): la complémentarité de réseau et la complémentarité de savoir-faire. La première réside dans la fourniture de prestations de services réciproques entre les deux partenaires. (...) En revanche, la complémentarité de savoir-faire porte sur la mise en commun des compétences spécifiques de chaque partenaire.* »

²⁷⁷ Dans cette coordination intra-firme, Fall (2010a) cite les travaux d’auteurs qui développent un raisonnement de type marginaliste dans la coordination interne des activités d’une firme : « *Ils [ces auteurs] considèrent qu’il y a complémentarité, lorsque l’accroissement d’une activité augmente le rendement marginal des autres activités.* »

I-1-e- La spécificité de notre approche par rapport aux travaux existants dans l’UEMOA

Au terme de ces lectures théoriques de l’analyse de complémentarité entre les banques et les IMF, il ressort que l’approche SFC (Stock Flux Cohérent) de K. Sodokin est plutôt originale et pourrait s’enrichir d’une analyse des rigidités à l’intérieur des acteurs institutionnels dudit second palier (banques et IMF) et même à l’extérieur ; c’est-à-dire relativement aux secteurs bancaires et microfinanciers eux-mêmes, aux régulateurs et superviseurs, à la banque centrale et à la puissance publique planificatrice dans le contexte de développement. Ce à quoi répond notre approche du sujet. L’approche de F.S. Fall tend à être un approfondissement de la piste tracée par A. Nsabimana en termes de références théoriques financières, et surtout en raison des apports nouveaux sur l’analyse théorique de la complémentarité selon G.B. Richardson ; il fait appel à l’économie industrielle et donc à des références néoinstitutionnalistes. Quant à M. Couchoro (2011), son approche de la commercialisation des IMF qui incite à l’innovation omet la dérive de mission sociale et ne projette pas vraiment cette CBM dans une perspective développementaliste, dans la mesure où les crédits et dépôts moyens par emprunteur qui sont à la hausse dans son analyse circonscrite au contexte national du Togo constituent des variables - proxys de la marginalisation des populations les moins aisées par les IMF, et non des signes explicites de leurs performances financières ou commerciales ; d’où une certaine persistance de l’économie informelle vis-à-vis du processus de commercialisation en pleine expansion sur le marché microfinancier togolais.

Cependant, après la revue de ces études relatives à l’UEMOA, il apparaît qu’il est possible d’en faire une lecture théorique soit en prenant en compte ces 2 acteurs (banques et IMF) dans les théories de l’intermédiation financière ou de l’innovation, soit en partant des fondements théoriques de l’économie des organisations à savoir l’école (néo)institutionnaliste. En effet, le cadre conceptuel institutionnaliste tient compte des institutions historiques, informelles, des coûts de transaction et enfin d’institutions modernes dont l’influence peut être relativement récente dans l’histoire économique du pays concerné ; dans cette optique, l’institutionnalisme apparaît donc comme un cadre théorique judicieux pour analyser les questions de développement et de son financement. Et notre approche conceptuelle de la dynamique « *Bottom-Up* » s’en rapproche, même si elle n’en élucide pas de manière détaillée les fondements.

Dans la littérature internationale relative à la CBM, on retrouve essentiellement des études de cas²⁷⁸ relatives à des expériences isolées entre deux (2) ou quelques institutions exerçant séparément dans les secteurs bancaire et de la microfinance ; ou à des études empiriques relatives à un pays et son modèle de complémentarité Banque / Microfinance : exemple de la profusion d’études sur le « *SHG Bank Linkage program* » (SBLP) en Inde, dont la coordination sectorielle et nationale est assurée par la NABARD : une

²⁷⁸ Par exemple, celles menées par l’USAID

institution bancaire publique spécialisée dans l’agriculture et le développement rural ; ou encore les études se rapportant au modèle institutionnel fort médiatisé de la *Grameen Bank*.

Toutefois, à ce stade de l’analyse de la CBM, nous privilégions la présentation exclusive des diverses formes conventionnelles de CBM et des modes d’entrée des banques sur le marché microfinancier, tels qu’ils sont traités dans cette littérature internationale. Les études de cas se référant aux expériences indiennes, vietnamiennes, sud-africaines et boliviennes seront abordées par après, en raison des résultats économétriques se rapportant aux performances de ces marchés nationaux de microfinance.

I-2- Les principales formes de CBM

On distingue diverses formes de coopération institutionnelle et d’alliance stratégique dans la littérature sur la CBM. HD. Seibel (1997) établit dans son article une classification des différents ajustements possibles entre institutions de microfinance²⁷⁹ et les banques commerciales, tout en précisant les conditions de réussite de ces différents modèles de complémentarité institutionnelle.

I-2-a- «Downgrading» (l’adaptation) ou la spécialisation d’une banque en microfinance

C’est un processus qui consiste pour des institutions bancaires à s’adapter aux contextes ruraux, périurbains et aux circuits économiques informels afin de leur fournir des services financiers tels que la collecte des dépôts, l’offre de crédits, des produits d’assurance, le transfert d’argent et autres. La banque en question pourrait dès le départ se focaliser entièrement sur les activités microfinancières ou au fil des années développer un département interne dans son organigramme afin de mener de telles activités ; le processus de *Downgrading* dans ce cas serait partiel pour la banque. Cette adaptation de la banque aux activités microfinancières requiert certaines conditions pour qu’elle soit effective ; selon Seibel (1997), la banque doit être en mesure de changer sa gouvernance et sa culture d’entreprise avec un accent sur sa mission sociale sans perdre de vue la soutenabilité financière. Elle doit aussi modifier son fonctionnement et ses «procédures» internes²⁸⁰, simplifier sa relation-client et créer des produits adaptés à la clientèle de son département microfinancier.

Cette transformation institutionnelle ou processus de *Downgrading* bancaire implique donc des innovations en termes de fonctionnement interne et d’offre commerciale de produits à la clientèle potentielle. Elle nécessite par conséquent une période d’incubation et d’apprentissage qui s’avère d’autant plus longue et difficile que la banque en question ne s’allie pas à un partenaire déjà présent dans le secteur de la

²⁷⁹ Les IMF formelles, semi formelles et celles informelles (tontines et autres groupes d’épargne de proximité).

²⁸⁰ Exemples de la politique de recrutement et de formation continue des ressources humaines, des techniques de gestion et critères d’octroi des crédits, les systèmes d’information et de gestion des risques ...

microfinance, dans le but de créer une nouvelle entité commerciale réservée à la microfinance²⁸¹; ou si elle ne fait pas appel à l’expertise de conseil/consulting d’un acteur national ou international aguerri dans le secteur de la microfinance (ONG - IMF ou *Think Tank* spécialisé²⁸²).

Par ailleurs, si dans un souci de rentabilité financière, de diversification sous pression concurrentielle ou en raison d’une réglementation coercitive, les banques peuvent s’engager dans un processus de *Downgrading* afin d’offrir leurs services dans le secteur de la microfinance, le mouvement contraire est aussi possible à partir d’institutions spécialisées dans la microfinance qui acquièrent progressivement une expertise avancée jusqu’à l’adoption du statut légal des banques: il s’agit du processus d’ *Upgrading*.

I-2-b- «Upgrading» (la modernisation) ou le renforcement endogène des capacités d’une IMF

Cette transformation consiste en un renforcement institutionnel correspondant au développement interne ou une mutualisation de plusieurs IMF ayant des structures plus ou moins semblables; elle peut correspondre également à la soumission à un cadre juridique beaucoup plus réglementé que celui auquel l’IMF était exposée antérieurement, voire à une supervision accentuée et un statut légal se rapprochant voire se confondant (dans certains cas) avec celui de la banque commerciale.

Il peut aussi s’agir d’un groupe de tontines²⁸³ villageoises ou urbaines qui décident de se rassembler afin de donner naissance à une IMF beaucoup mieux organisée: on passe donc de structures microfinancières informelles à une structure microfinancière semi-formelle ou formelle. Il existe également le cas d’une IMF (ou quelques IMF), qui rencontrant des succès commerciaux réguliers et intensifs pendant plusieurs années d’exercice, se développe(nt) de telle sorte que son (leur) organisation effective se rapproche progressivement de celle d’une institution mutualiste, coopérative ou d’une banque commerciale; ce qui peut donc a posteriori²⁸⁴ la conduire à faire une demande formelle du statut bancaire à l’organisme compétent : le régulateur ou superviseur sectoriel. Et ce, afin de bénéficier des avantages inhérents à un tel statut légal notamment en termes de possibilités élargies de refinancement, d’endettement ou de création monétaire.

Le renforcement institutionnel inhérent au processus d’*Upgrading* présente évidemment quelques challenges, en plus de l’aspect typiquement financier se rapportant aux exigences de refinancement. En effet, il faut que l’IMF puisse capitaliser la bonne connaissance des conditions locales par une plus large couverture géographique et commerciale. Celle-ci implique des constructions sociales et culturelles

²⁸¹ Création de filiales, ou alliances stratégiques avec un partenaire microfinancier aguerri.

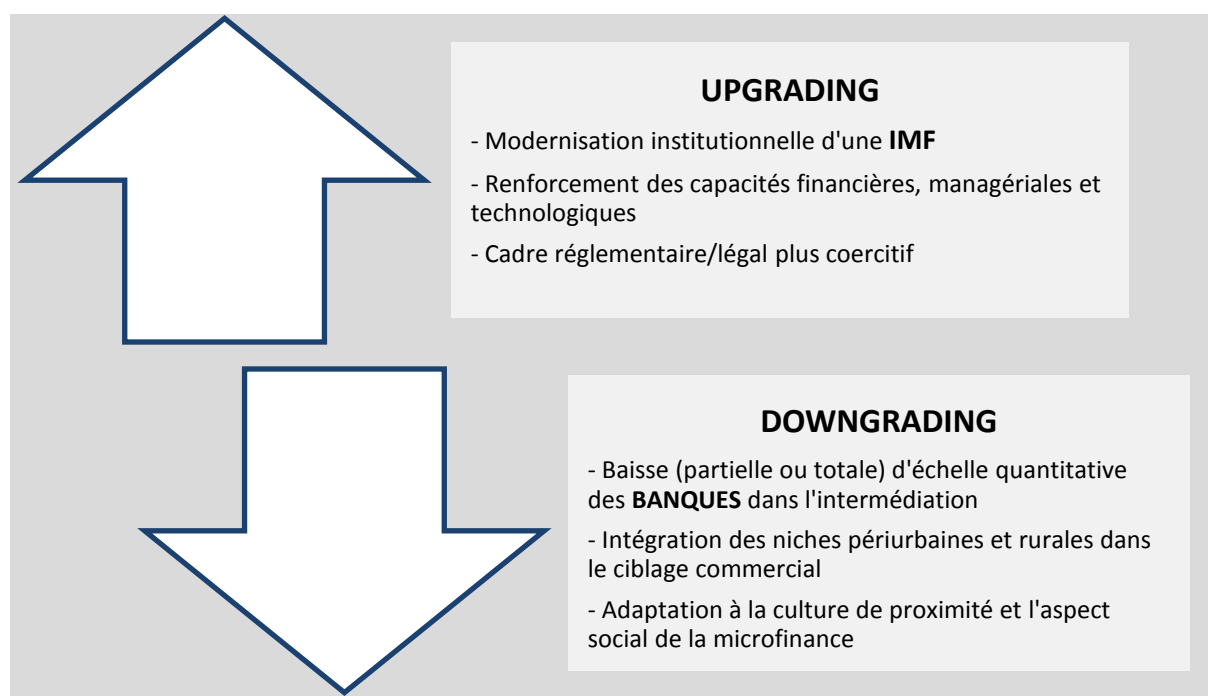
²⁸² Exemples du CGAP ou CERISE

²⁸³ Tontines en Afrique Subsaharienne, ROSCAS (Rotating Savings and Credit Associations) ou SHG (Self Help Group) en Inde.

²⁸⁴ A moyen et long terme.

éventuellement différentes, et une nécessité de nouvelles compétences techniques et managériales afin de faire face en interne aux défis organisationnels pressants du processus d’Upgrading. Il faudrait par ailleurs que le cadre juridique et réglementaire soit assez réactif et incitatif quant aux possibilités de reconnaissance formelle et d’encadrement des structures financières fortement informelles, présentant toutefois un potentiel de croissance et de restructuration non négligeable. Le schéma ci-dessus résume les principales caractéristiques des processus de transformation endogène dans le cadre de la CBM, ou «*linkage banking*» : *Downgrading* et *Upgrading*.

Schéma 4.1 : Transformation institutionnelle endogène des banques et des IMF



Source : Auteur

En clair, dans ces deux premières possibilités d’ajustement pour les Banques et les IMF – processus de *Downgrading* et *Upgrading* - l’analyse se fait d’un point de vue unidirectionnel ; soit à partir de l’institution bancaire qui adapte ses procédures internes et « simplifie » son offre de services envers des clients dépourvus a priori de garanties formelles et de traçabilité comptable²⁸⁵ (*Downgrading*), afin d’entrer dans la niche de la microfinance et de la finance informelle (urbaine et rurale); soit en fonction de l’IMF ou des institutions mutualisées de finance (semi)formelle qui, ayant élargi leurs portefeuilles de crédits/dépôts et leur réseaux commerciaux, décident de se conformer à une de réglementation plus exigeante voire à la loi

²⁸⁵ Cette traçabilité comptable et financière peut se construire au fil de la relation commerciale entre la « Downgrading » banque et ses clients ; ou s’établir en fonction d’un système d’épargne préalable avant l’octroi de crédit ou des informations recueillies dans une tontine ou épargne collective à crédit rotatif.

bancaire, en changeant de statut juridique et en faisant les réaménagements internes en termes de systèmes d’information, de gestion du refinancement, de technologies et de gestion des risques.

Ces ajustements institutionnels n’impliquent donc pas concomitamment des banques et des IMF, ou des acteurs privés ou publics qui leur soient externes. En effet, le processus de transformation est endogène aussi bien dans le cas du *Downgrading* – adaptation de la banque au financement informel – que dans le cas de l’*Upgrading*, où l’IMF se modernise en améliorant ses structures légale, organisationnelle, technologique et financière. De fortes pressions s’exercent donc dans ces deux cas sur la structure organisationnelle de l’institution financière aussi bien dans son fonctionnement quotidien que sur sa viabilité à moyen et long terme. A contrario, lorsque des acteurs privés ou publics tels que des ONG, des banques spécialisées ou régionales d’obédience publique, ou encore des groupes typiquement informels (tontines –SHG) se joignent à l’une ou l’autre de ces institutions de financement, ou plus simplement lorsqu’une banque établit un partenariat clairement défini avec une IMF : on parle beaucoup plus dans ce cas de «*linkage banking*».

I-2-c- « Linking », ou les partenariats multiformes entre Banques, agents financiers informels et IMF

I-2-c-1- Définition et évolution historique

C’est une forme de complémentarité institutionnelle qui implique explicitement différents types d’acteurs financiers et bancaires en vue de la création d’une institution nouvelle bénéficiant des caractéristiques desdits partenaires. On peut parler de «*linkage banking*» dans le cadre du renforcement institutionnel d’une entité de financement déjà existante en comblant ses failles par les avantages organisationnels et techniques d’une autre exerçant sur l’un des compartiments (formel – semi -formel et informel) du secteur financier des PVD. Seibel (1997, 1999, 2006) précise en gros qu’il s’agit d’une connexion entre la finance formelle et celle informelle, et entre les banques et les IMF (voire les SHG).

Procédant à une analyse historique de l’évolution du «*linkage banking*», il affirme que ce concept est à l’origine initié en Afrique subsaharienne mais n’a pas vraiment émergé en raison du fait que l’environnement politique n’a pas été propice à sa vulgarisation dans les structures microfinancières et bancaires du continent; mais c’est plutôt en Asie, dans les années 80 et 90, que différentes institutions nationales et supranationales, telles que l’APRACA²⁸⁶ ou la NABARD²⁸⁷ dans le cas spécifique de l’Inde, ont conjugué leurs efforts, leurs expériences et agi de manière active afin que le «*linkage banking*» soit une innovation institutionnelle significative dans le secteur bancaire de ces pays. En effet, les expériences de CBM en Inde et

²⁸⁶ APRACA: Asia Pacific Rural and Agricultural Credit Association. L’association est composée des banques centrales de la zone et diverses banques à structures actionnariales différentes, qui sont impliquées dans le développement rural et le crédit agricole.

²⁸⁷ NABARD: National Bank for Agriculture and Rural Development.

au Vietnam devraient faire l’objet d’une analyse beaucoup plus poussée dans le cadre de la troisième section de ce chapitre, afin de mettre en lumière les avantages et inconvénients de l’intervention publique directe dans la CBM comparativement aux pays où la structure de marché est complètement libéralisée.

I-2-c-2- Diversité et dynamique temporelle du « *linkage banking* »

S’agissant des diverses formes de « *linkage banking* », il en existe par ailleurs une large palette. Le processus de liaison entre les banques, les IMF et/ou les SHG dépend du contenu que les cocontractants lui donnent (aspects qualitatifs et quantitatifs) et de la capacité de chacun à remplir efficacement les tâches qui lui sont réservées dans ledit partenariat.

En effet, le partenariat peut être plutôt passif. Dans ce cas, les structures de types différents qui s’allient conservent leur autonomie et décide de partager quelques outils de travail ; A titre illustratif, une tontine villageoise ou urbaine qui décide de faire gérer les opérations de dépôt, de déboursement périodique et de gestion de trésorerie par l’expertise technique et les infrastructures d’une banque. Ce partenariat peut donc devenir par après moins passif, et plus intensif, si la banque décide d’accorder et de gérer l’octroi de crédits supplémentaires à la collecte rotative des dépôts. Ce qui peut à moyen terme inciter la banque à parrainer et encadrer de nombreuses tontines dans un cadre réglementaire a posteriori explicite, ou fonder une filiale spécialisée ou un département interne s’occupant de son volet microfinancier.

En réalité, au fil des années et de la relation complémentaire, ce type de connexion institutionnelle entre une banque et une institution de microfinance peut connaître une évolution, une intensification en termes quantitatifs (volumes de portefeuille cogérés) et qualitatifs (types de services et opérations sous contrat entre les partenaires du « *linkage banking* ») : la complémentarité peut donc passer d’un échange périodique d’informations à un partenariat contractualisé de dépôts (des SHG ou IMF vers la banque) et de crédits (de la banque vers l’IMF) ; ou à une relation d’agence où l’IMF accueille dans ses différents locaux des guichets d’une banque pour la collecte des dépôts et propose ses propres produits²⁸⁸ ou ceux de la banque exclusivement ; ou encore à un contrat plus approfondi qui impliquerait une entrée de l’un dans le capital de l’autre, une fusion ou une acquisition²⁸⁹.

Le « *linkage banking* » peut aussi être une étape stratégique à moyen et long terme de la banque et/ou de l’institution de microfinance, dans la mesure où le cadre temporel du « *linkage banking* » pourrait constituer une période d’apprentissage et d’initiation aux pratiques de l’un des sous-secteurs spécifiques

²⁸⁸ Exemple de l’alliance entre l’ONG Pro Mujer, spécialisée dans la microfinance à direction de la gent féminine, et une IMF réglementée et beaucoup plus structurée : FIE (Fomento a Iniciativas Economicas). Voir l’étude de cas de H. Miller-Wise et Berry (2005)

²⁸⁹ Nous verrons par la suite les différentes possibilités de « *linkage banking* » qui se présentent à une Banque, souhaitant investir le secteur de la microfinance.

afin d’y exercer pleinement, quelques années plus tard, de manière plus autonome, moins risquée et plus efficiente. Ainsi des SHG pourraient bénéficier de l’organisation interne des banques en termes comptables, administratifs et de gestion des risques ; et par la suite, procéder à la création d’une coopérative ou d’une fédération de SHG qui gagnerait en autonomie tout en modifiant ses relations avec les structures de refinancement : les banques ou les « institutions apex²⁹⁰ » en microfinance. Cependant, dans certains pays, il s’avère que la persistance de certaines rigidités est à l’origine de la rareté et de la passivité des relations de « *linkage banking* ». La forte aversion au risque, la prédisposition des actionnaires des banques et des IMF à privilégier la rentabilité au détriment de l’incidence sociale, l’inertie de la réglementation sont – entre autres – des facteurs qui inhibent cette complémentarité institutionnelle entre les banques commerciales et les IMF, dans un souci de financement à long terme du développement.

Pour donc venir à bout de ces rigidités dans la mise en place des processus de CBM, des acteurs supplémentaires ou nouveaux – hormis les 2 institutions a priori cocontractantes – peuvent être partie prenante afin d’assurer un rôle d’intermédiaire temporaire relativement aux besoins de formation, d’assistance technologique, financière et managériale, voire de planification sectorielle ou d’appoint permanent à la réussite desdits processus. Il s’agit précisément de ce que Seibel (1997) qualifie d’innovation infrastructurelle et stratégique, relativement au financement de l’économie.

I-2-d- « Innovating », l’innovation ou la création de structures innovantes de financement

I-2-d-1- L’innovation centrée sur les acteurs institutionnels

Aussi bien dans l’industrie que dans le social, des alliances et des complémentarités stratégiques naissent dans un souci de renforcement de compétitivité et d’efficacité. Proposer des services de qualité avec des coûts de production/transaction minimalistes: tel semble le leitmotiv des marchés les plus concurrentiels. Le domaine du financement (bancaire) de l’économie n’est pas en reste. Notamment dans les PVD, où les liaisons entre les banques commerciales et les institutions spécialisées dans la microfinance naissent souvent de façon autonome afin d’accroître les parts de marché: deux acteurs des différents secteurs décident délibérément de constituer une entité commune; ou sous l’impulsion de structures (para)publiques et éventuellement le soutien technique/financier d’opérateurs internationaux de l’aide au développement. C’est cette capacité de coordination publique et sectorielle de la CBM qui nous intéresse particulièrement dans ce chapitre. En effet, quelles sont les nouvelles constructions institutionnelles, organisationnelles et

²⁹⁰ Il s’agit des institutions de refinancement, souvent internationales, qui canalisent et orientent des fonds et de l’expertise technique vers des IMF.

réglementaires qu’il faut impulser dans le secteur bancaire de l’UEMOA afin que le développement se fasse aussi par le bas²⁹¹ ?

Ces innovations dans le « *linkage banking* » impliquent donc des acteurs nouveaux qui brisent les rigidités fonctionnelles existantes entre les banques et les IMF, et réorganisent la complémentarité institutionnelle de sorte que les parties cocontractantes puissent se renforcer, s’adapter à travailler l’une avec l’autre, et pérenniser le « *linkage banking* ». Ces institutions intermédiaires et innovantes peuvent avoir une existence temporaire ou permanente, en fonction des tâches leur étant confiées. Par exemple, une ONG ou une firme internationale aguerrie dans le « *linkage banking* » peut être mandatée par une structure parapublique, ou les partenaires directs, afin d’apporter une expertise technique et de consulting dans les phases initiales de la connexion institutionnelle. Son apport prendra fin quelques mois ou années plus tard. Or, il est aussi possible qu’une nouvelle institution publique soit créée ou transformée afin qu’elle coordonne et supervise de façon pérenne les processus isolés de CBM à l’échelle nationale. L’un des cas les mieux commentés dans la littérature empirique est celui du programme « *SHG Bank Linkage* » en Inde, qui fera dans notre travail l’objet d’une étude de cas : une analyse développementaliste et institutionnaliste, du point de vue des banques.

Eu égard aux différences de modèles - ne serait-ce qu’en Asie - entre celui de la *Grameen Bank* au Bangladesh, de la VBSB monopolistique au Vietnam et de la NABARD en Inde²⁹², il est évident que ces innovations institutionnelles et organisationnelles ne peuvent s’inscrire dans un cadre générique impliquant une parfaite capacité de réplication dans n’importe quel contexte géographique ou culturel. Dans l’UEMOA en l’occurrence, de telles innovations en termes de « *linkage banking* », prendraient une forme plus ou moins différente en raison des divergences socioculturelles et des structures bancaires et microfinancières assez incomparables.

I-2-d-2- L’innovation axée sur la technologie : « *branchless bank* »²⁹³

Le recours aux technologies mobiles ou informatiques contribue à la réduction des coûts de transaction liés à la construction de nouvelles agences (commerciales) ou au recrutement important de nouveaux salariés. En effet, à l’intérieur des banques ou des IMF, ces technologies impactent significativement et positivement l’efficience-coût d’une part. La gestion informatique des données et opérations bancaires est une avancée

²⁹¹ Développement par le bas : Résorption structurelle de l’économie informelle et intégration définitive des activités informelles et rurales dans le dynamisme du développement, généralement circonscrit à l’évolution des agrégats macroéconomiques.

²⁹² Voir M. Harper (2002) pour une étude des principales différences entre les SHG en Inde et les groupes formés par la *Grameen Bank* au Bangladesh.

²⁹³ Cette partie s’inspire de l’étude de Moorthi et al. (2011) en Inde, à partir de l’expérience de la Corp-Bank dans le « *branchless banking* ».

significative, comparativement aux traitements « sur papier » desdites transactions dont le volume quotidien est colossal. Sans oublier, le développement des guichets et distributeurs automatiques de billets de banque (GAB/DAB) qui assurent un service bancaire 24 heures/24, au-delà des heures officielles de fonctionnement des banques. D’autre part, ces avancées peuvent faciliter tout processus de CBM en canalisant les échanges entre partenaires financiers à travers ces technologies, ou vis-à-vis des clients (potentiels) des intermédiaires microfinanciers et bancaires liés par un partenariat.

Le « *mobile banking* » est une belle réussite en la matière dans les PVD, et ce même s’il y’a actuellement une sorte de réticence des acteurs bancaires et microfinanciers, et des régulateurs vis-à-vis de cette pratique innovante (L. Lhériaux, 2015²⁹⁴). Celle-ci concerne tous les services financiers, dont principalement les dépôts et les (micros) crédits, qui sont disponibles par le canal des téléphones mobiles et le moyen des SMS. Il peut s’étendre également à des services administratifs comme le paiement de factures ou de taxes, les transferts nationaux ou internationaux d’argent, et la consultation en ligne des soldes des comptes « mobiles ». Les études de cas relatives au développement du « *mobile banking* » dans les pays subsahariens reviendront largement sur cette pratique innovante à succès dans cette partie du continent.

Enfin, à l’intérieur des innovations du « *linkage banking* » ou CBM, on note le modèle des « *business correspondents* » qui consiste pour une IMF ou une banque à se faire représenter par un représentant commercial généralement non-financier, qui assure à titre contractuel une partie des services financiers de l’institution financière susmentionnée, dont les opérations de dépôts, de retraits ou de création de comptes. L’industrie africaine du « *mobile money* » s’enrichit progressivement de ces « *business correspondents* » qui sont souvent des agents informels de ventes de puces et de crédits téléphoniques –installés aux coins des rues des mégapoles africaines – voire des commerçants « formels ou informels » qui ouvrent à titre accessoire une petite agence de « *mobile money* ». Ces intermédiaires constituent un maillon essentiel du développement fulgurant du « *mobile banking* » essentiellement dans les zones rurales et périurbaines de certaines contrées subsahariennes.

Après avoir analysé les formes conventionnelles de CBM et leurs différentes caractéristiques dans la littérature internationale sur le sujet, il convient par la suite d’analyser plus en détails les modes d’entrée des banques dans le secteur microfinancier, du moment où c’est sur ce secteur qu’est censé reposer l’essentiel de la CBM selon notre cadre théorique Gerschenkronien.

I-3- La CBM ou « *linkage banking* » du point de vue des banques

En raisonnant essentiellement à partir des banques, la typologie se présente différemment. Les banques

²⁹⁴ Il s’agit d’une interview de ce chercheur spécialisé en droit bancaire dans les PVD, elle-même tirée de la revue « Passerelles » de l’ONG microfinancière et luxembourgeoise ADA.

commerciales peuvent être caractérisées par des motivations et des capacités différentes quant à entrer dans le secteur de la microfinance. En fonction de sa structure actionnariale, de ses antécédents en matière de ciblage des couches sociales les moins aisées et de sa niche de spécialisation, une banque peut être réfractaire ou sensible à l’incidence sociale de son intermédiation et par ricochet s’investir dans des opérations microfinancières. Le degré de professionnalisme des IMF et la traçabilité (comptable et administrative) de leurs opérations sont aussi à prendre en compte dans la réaction des banques vis-à-vis de la microfinance.

I-3-a- Les divers degrés du « *linkage banking* »

L’USAID, acteur international au développement, a financé et participé à des études²⁹⁵ sur l’entrée des banques commerciales dans la microfinance. Il revient grosso modo de cette littérature que les banques font face à des possibilités d’engagement graduel dans le secteur microfinancier. La complémentarité s’intensifiant au fil de la confiance et de l’évolution des intégrations interactives de l’une des institutions dans l’autre, et ce en termes de processus managériaux (réaménagés-adaptés) et de culture d’entreprise : *profit-driven* et/ou *social-driven*. Les banques font face également à des facteurs internes et externes²⁹⁶ qui régissent la forme de « *linkage banking* » qu’elles choisissent le cas échéant, et leurs stratégies de plus long terme en la matière. Au niveau interne, une banque peut être incitée à entrer sur le marché de la microfinance pour des raisons évidentes de profit, la diversification des risques, la mise en œuvre de la stratégie interne de développement, l’extension du marché pour certains produits et services existant déjà, ou tout simplement en vue d’entretenir ses relations publiques et son image (sociale).

Aussi note-t-on des pressions externes, telles que l’effet de mode ou d’imitation des banques concurrentes, les incitations financières et le support technique d’organismes internationaux et donateurs, le rétrécissement à l’échelle sectorielle des marges financières et de progression en termes de clientèle, une économie informelle prépondérante et enfin des contraintes légales, comme un réaménagement de la réglementation bancaire.

Cependant, la banque doit clairement établir une feuille de route et anticiper les besoins de recrutement, de formation (continue) des Ressources Humaines et de modification des processus internes de gestion et d’organisation afin de servir efficacement la clientèle de la niche microfinancière; sans cela, il est fort possible que des risques accentués et des pertes potentielles soient au rendez-vous pour la banque. Il est donc essentiel que la réglementation spécifique à la CBM pose les garde-fous et les incitations nécessaires pour faire correspondre l’effet social des services microfinanciers à la rentabilité que recherche toute firme

²⁹⁵ Young et Drake (2005) ; et Miller-Wise et Berry (2005)

²⁹⁶ Voir l’article de l’USAID, intitulée «Banking at the base of the pyramid : a microfinance primer for commercial banks», pour une explicitation plus détaillée de ces facteurs : R. Young et D. Drake (2005).

privée. Le schéma ci-après résume l’évolution possible du degré de « *linkage banking* » entre des intervenants des marchés bancaire et microfinancier.

Schéma 4.2 : Les divers degrés du « *linkage banking* »



Source : Miller-Wise et Berry (2005)

L’*outsourcing* est vu par ces auteurs comme la forme médiane de « *linkage banking* » entre deux institutions. Ce partenariat consiste pour l’une des institutions à externaliser certaines de ses opérations et services dans l’autre, et vice versa. En effet, la banque peut externaliser ses guichets destinés aux opérations courantes telles que les dépôts, prêts, la bancassurance et les transferts nationaux et internationaux de liquidités vers des structures financières spécialisées dans la microfinance mais non régies par la loi bancaire. Et l’IMF autant que la banque vont bénéficier d’un effet de levier infrastructurel, à travers d’une part le réseau commercial, les moyens financiers et les compétences techniques de la banque ; et d’autre part par l’expertise microfinancière des activités économiques informelles et « intraçables²⁹⁷ ».

En effet, l’*outsourcing* va très souvent de pair avec l’effet de levier infrastructurel, qui consiste pour chacun des partenaires à bénéficier d’une extension relative de ses infrastructures à travers le réseau commercial et de distribution de l’autre, avec des coûts financiers fortement réduits mais une perte relative d’autonomie sur ce nouveau marché commun pour les cocontractants. L’aspect « distribution/commercialisation » est central dans l’effet de levier infrastructurel. Ainsi, lorsque le partenaire microfinancier a procédé à des phases internes d’*Upgrading* qui ont permis un rapprochement de son mode de fonctionnement à celui des banques commerciales, le « *linkage banking* » peut porter sur les formes avancées et intensives de coopération et progresser au fil des années vers la création d’un département interne à la banque qui soit consacrée exclusivement à la Microfinance (*Internal MF Unit*), ou se limiter à la filialisation (*subsidiary*) voire à la société de commercialisation (*business correspondent/service company*) .

²⁹⁷ Du point de vue des références comptables et administratives des acteurs informels.

En résumé, même s'il y'a perte d'autonomie relative sur cette niche microfinancière, la banque a l'opportunité de calibrer le processus de CBM selon les facteurs internes et externes susmentionnés ; en gros, en fonction de son aversion au risque et de ses capacités à accélérer son apprentissage microfinancier. Elle peut donc amoindrir ses risques et traiter simultanément de gros volumes de portefeuilles microfinanciers en procédant à un processus de «*linkage banking*» avec une IMF ou des IMF à fortes parts de marché. Cependant, un tel choix implique que le partage de la rente microfinancière peut s'avérer conflictuel ou relativement défavorable à la banque. A l'opposé, la banque peut choisir de prendre plus de risques en refinançant ou en s'alliant à des IMF relativement « jeunes » et de petite ou moyenne taille, en vue d'une absorption ou filialisation à moyen et long terme. Une autre approche, celle de Young et Drake (2005), énumère les 4 différents modes d'entrée des banques dans la microfinance, tout en présentant leurs contraintes et avantages.

I-3-b- Les modes d'entrée des banques en microfinance

R. Young et D. Drake (2005) considèrent que les banques ont structuré leur entrée dans le secteur de la microfinance selon quatre modèles qui sont :

- Le **service/département interne** à l'organigramme de la banque commerciale.
- La **filiale** bancaire spécialisée en microfinance
- La **société non-financière de commercialisation** des produits microfinanciers
- L'**alliance stratégique** : elle est multiforme et fluctuante au cours du temps, selon les divers degrés de CBM définis par Miller-Wise et Berry (2005).

Ces auteurs affirment qu' « *introduire le microcrédit comme un nouveau produit au sein d'une unité existante [de la banque] est généralement le moyen le moins coûteux de commencer les opérations de microfinance, car il n'existe aucune séparation de frais généraux d'exploitation et d'exigence [supplémentaire] de capital* ». La création d'un département interne consacré à la commercialisation des produits microfinanciers paraît à leurs yeux comme la méthode la moins risquée d'un point de vue financier pour une banque souhaitant intégrer le marché microfinancier. Il n'y aurait aucune obligation à créer une nouvelle entité légale qui soit exogène à la celle déjà existante de la banque commerciale. Selon Young et Drake (2005), les 3 derniers modèles d'entrée des banques dans la CBM impliqueraient par conséquent des exigences supplémentaires en capital pour la nouvelle entité créée et une perte partielle d'autonomie et d'indépendance managériales pour la banque, en raison des différences de processus managériaux et de stratégies au niveau des partenaires.

Or, nous avons insinué²⁹⁸ plus haut que les risques d’échec microfinancier pour la banque qui internalise le processus de CBM sont plus pressants que lorsqu’elle établit un partenariat avec une IMF à fort potentiel ou même de petite taille. En effet, d’un point de vue conjoncturel, les banques subissent moins de pressions financières, organisationnelles et légales pour la création d’un département interne destiné à la microfinance. Néanmoins, ne serait-ce qu’à moyen terme, les anticipations relatives à la politique de recrutement, à la maîtrise des processus managériaux des IMF et l’adaptation à l’économie informelle sont des préalables incompressibles au succès d’un processus de «*Downgrading*» bancaire. J. Battilana et S. Dorado (2010), à travers une étude cas sur le marché microfinancier bolivien, mettent en évidence le risque de dérive de mission des IMF lorsqu’elles tentent de faire de l’intermédiation financière « sociale » avec des salariés qui obéissent habituellement à une logique de rentabilité financière. Ces auteures préconisent donc le recrutement de nouveaux diplômés censés être plus flexibles à l’adoption de la culture sociale et de la proximité²⁹⁹ des IMF, comparativement à des salariés débauchés dans des structures financières priorisant la rentabilité et les performances financières.

Conclusion de la première section

En guise de conclusion à cette section, il convient de préciser en premier lieu que notre approche de la CBM est basée sur un cadre théorique Gerschenkronien qui met en valeur le rôle des banques dans les ajustements institutionnels les plus efficaces pour le développement économique, selon les dynamiques « Top-Down » (orientation macroéconomique) et « Bottom-Up » (résorption stratégique de l’informel). Dans l’UEMOA, là où certains travaux relatifs à la CBM ont investi les champs théoriques de l’intermédiation financière, de l’innovation, des modèles SFC et de la complémentarité par les compétences, notre approche s’est d’abord basée sur des justifications empiriques et théoriques de la CBM dans ces pays avec le secteur bancaire comme vecteur principal de transformation institutionnelle; avant d’énoncer les divers modèles d’implémentation de ces arrangements institutionnels. En effet, la littérature existante présente les divers modèles de complémentarité entre banques et IMF; dont les processus de *Downgrading*, d’*Upgrading* et les partenariats multiformes et innovants entre banques, IMF, groupes de crédit informels (SHG) et acteurs-tiers (*Business Correspondents*).

A ce propos, on constate l’existence de deux processus de transformation endogène que sont le «*Downgrading*» bancaire et l’«*Upgrading*» microfinancier, qui consistent respectivement à l’adaptation de la banque commerciale aux activités économiques de petite taille en termes de financements et de collecte d’épargne; et à la modernisation progressive des processus managériaux d’une IMF formelle, semi-formelle

²⁹⁸ Voir le rythme de l’apprentissage microfinancier des banques qui impacte le succès des processus de «*Downgrading*».

²⁹⁹ Vis-à-vis des clients.

ou totalement informelle en une institution aux statuts légal et financier de plus en plus coercitifs vis-à-vis du régulateur/superviseur. Par ailleurs, on note aussi comme modèles alternatifs de CBM, la transformation institutionnelle subséquente à la création d’une nouvelle entité exogène : celle-ci se rapporte aux partenariats entre institutions bancaires et microfinancières déjà existantes (*Linking*), ou à la création d’une nouvelle structure privée ou publique qui gère – à partir d’un contrat explicite – la mission exclusive de commercialisation (business correspondent), la mission de coordination nationale de la CBM ou la canalisation technologique des transactions qui font l’objet du partenariat (*mobile banking* ; banque à distance ou connectée – GAB/DAB³⁰⁰).

L’interprétation de ces diverses formes de CBM montre qu’elles ont chacune leurs points positifs et zones de tension/pression qui se présentent comme suit. En effet, lorsque la banque ou l’IMF internalise le processus de transformation institutionnelle (*Downgrading et Upgrading*) , il n’y a pour la banque aucune exigence supplémentaire en capital et des frais généraux plutôt amoindris relativement à la création du département interne; tandis que l’IMF fait face à des besoins pressants en termes financiers, technologiques et de ressources humaines pour mener à bien la mise à niveau managériale que requiert un statut légal avancé dans le secteur financier du PVD. Le partenariat entre banque et IMF entraîne donc généralement moins de pressions pour la banque surtout que cette dernière peut calibrer son choix en fonction de son aversion au risque. En effet, soit en faisant une alliance stratégique – en termes de transfert de dépôts, de clientèle et de refinancement – avec une IMF « mature »; soit en traitant avec une IMF jeune à fort potentiel qui offre des possibilités de renforcement progressif du partenariat de « *linkage banking* » jusqu’à l’aboutissement éventuel d’une filialisation voire d’une absorption. Enfin, note-t-on que les institutions qui internalisent la transformation institutionnelle font face à des risques élevés de dérive de mission (sociale) qui nécessitent une bonne anticipation des besoins de recrutement et de formation (J. Battilana et S. Dorado, 2010), relativement à des ressources humaines expérimentées qu’il faut débaucher des IMF existantes sur le marché pour renforcer le département interne³⁰¹ de la banque. Sans oublier, l’importance de la cooptation de nouveaux diplômés qui seraient plus perméables que d’anciens salariés de la banque à la culture et à la proximité sociales des IMF.

³⁰⁰ Guichets ou distributeurs automatiques de billets (de banque)

³⁰¹ Département spécialisé dans l’offre microfinancière.

II- Approche néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme bancaire

II-1- Adéquation du cadre néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme pour la CBM

Le cadre théorique Gerschenkronien a permis de montrer le rôle central des banques dans le financement structurel du développement³⁰² ; et ce, sous la coordination stratégique des pouvoirs publics. Cependant, l’inadéquation institutionnelle des PVD, relativement à l’intraçabilité administrative et comptable des activités économiques informelles qui y sont prépondérantes, requiert certains arrangements institutionnels et organisationnels qui précèdent l’entrée effective des banques dans le financement de l’informel. Ces préalables portent sur l’identification décentralisée des agents économiques et financiers qui exercent strictement dans l’informel et le renforcement des capacités de ces derniers avant que les programmes effectifs de CBM ne soient insérés dans la réglementation financière, puis déployés à l’échelle nationale.

La mise en œuvre effective des programmes de CBM, phase ultime de l’organisation séquentielle du financement de l’informel, nécessite un cadre d’analyse que le prisme théorique Gerschenkronien n’offre pas. La CBM implique diverses imbrications institutionnelles entre banques commerciales, IMF, agents financiers informels, pouvoirs publics et acteurs du « mobile banking ». Celles-ci peuvent être efficacement appréhendées par le cadre théorique néoinstitutionnaliste, portant spécifiquement sur l’hybridité de la firme, tout en restreignant l’analyse aux secteurs bancaire et microfinancier des PVD.

Par ailleurs, les transformations institutionnelles endogènes de la CBM, à savoir les processus de *Downgrading* bancaire et d’*Upgrading* microfinancier, ne sont pas à proprement parler des formes d’hybridité. Au mieux, ce sont des formes d’**hybridité passive ou partielle** dans la mesure où il y’a soit mise en commun d’actifs bancaires et microfinanciers à l’intérieur de la banque qui s’engage dans un processus de « *Downgrading* » correspondant à la soumission simultanée à 2 cadres juridiques de référence³⁰³; soit une concomitance d’actifs microfinanciers et d’un cadre juridique réservé aux banques pour les IMF qui réussissent l’étape finale du processus d’« *Upgrading* ». La passivité et l’aspect partiel de ces formes d’hybridité se confirment aussi dans l’intégration de ressources humaines et de processus managériaux provenant du secteur microfinancier dans l’organisation des banques, et vice versa.

Ce sont plutôt les partenariats - *Linking* ou *Innovating* - impliquant au moins 2 institutions qui correspondent textuellement au concept néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme : on peut donc parler d’**hybridité**

³⁰² Voir Chapitre 2.

³⁰³ En effet, dans l’UEMOA, par exemple il y’a d’une part la loi bancaire pour les banques commerciales et les établissements financiers spécialisés ; et d’autre part, il y’a le PARMEC dont la réforme a abouti à l’adoption de la nouvelle loi sur la microfinance en 2007.

néoinstitutionnaliste dans la CBM. Ces partenariats concernent donc de manière générique une banque et une IMF légalement reconnue, cependant ils peuvent aussi connecter soit une IMF formelle à des tontines (SHG) informelles qui seraient elles-mêmes connectées à une banque commerciale; soit correspondre à une mutualisation d’IMF formelles et/ou informelles en vue de la création d’une institution financière spécialisée ou bancaire. En clair, il y’a plusieurs modèles d’hybridité dans la CBM, dont ceux qui impliquent les sociétés de transfert d’argent, les banques, des institutions publiques spécialisées, et des institutions non financières comme les sociétés de commercialisation, les OTM³⁰⁴ et les agents informels du « mobile banking ».

II-2- Les principales caractéristiques de l’approche néoinstitutionnaliste de l’hybridité dans le prisme de la CBM

II-2-a- Les caractéristiques des transactions

Au sens néoinstitutionnaliste et en référence aux travaux d’O. Williamson³⁰⁵ en 1985 et 1991, les transactions sont influencées par des facteurs centraux dont le degré de spécificité des actifs, la fréquence et l’incertitude. Le cadre de référence est soit le marché à travers le mécanisme de fixation des prix qui dépend des fluctuations relatives de l’offre et de la demande, soit l’organisation interne de l’entreprise dite « hiérarchie » dans le jargon néoinstitutionnaliste.

II-2-a-1- Le degré de spécificité des actifs (dans la CBM)

Selon F. Mazaud (2007), plus un actif est spécifique, plus il est «*exclusif à une transaction particulière*» et moins il est facilement redéployable par une autre firme sans élévation relative voire forte des coûts inhérents à une telle opération. L’auteur indique que Williamson identifie au départ 4 formes de spécificité en 1985, auxquelles il adjoint 2 autres formes en 1991. Il s’agit respectivement de :

- la spécificité de site, relative aux contraintes de localisation géographique dudit actif de production.
- La spécificité physique liée à la nature intrinsèque et aux caractéristiques endogènes de l’actif, donnant droit souvent à un titre de propriété intellectuelle dont l’utilisation par autrui se fait sous certaines conditions légales.
- La spécificité humaine qui se rapporte à une compétence, une qualification voire un CV (*Curriculum Vitae*).

³⁰⁴ Opérateurs de Téléphonie Mobile

³⁰⁵ Cité par F. Mazaud (2007)

- Les actifs dédiés qui caractérisent « des investissements spécifiques à la demande particulière d’un client »³⁰⁶.
- La spécificité liée à une marque ou une réputation : perception immatérielle et subjective qu’ont les clients ou acquéreurs potentiels
- La spécificité temporelle : elle est relative à la diversité et à la variabilité des moments où il y’a forte interdépendance entre les parties impliquées dans la transaction. Par exemple, un achat de produits bénins dans un marché informel voire « souterrain³⁰⁷ » n’implique pas a priori une continuité des échanges entre les parties, alors que l’acquisition d’un actif lié à un service après-vente induit a posteriori une continuité des relations entre vendeur et client.

Relativement à la spécificité des actifs concernés dans la CBM, on note tout d’abord que les actifs bancaires et microfinanciers se distinguent principalement aux niveaux du site de production, des caractéristiques intrinsèques et quantitatives des flux de liquidités (prêts/dépôts). En effet, les volumes échangés sont en moyenne plus importants dans le secteur bancaire en raison du ciblage différent de clientèle (spécificité de marque), y compris l’horizon temporel dans le secteur microfinancier qui demeure circonscrit au court terme alors que les banques octroient des prêts à moyen et long terme; mais le gap différentiel se rétrécit d’un point de vue qualitatif car il s’agit d’opérations similaires de collecte et d’allocation de liquidités : des opérations d’intermédiation financière, d’où la complémentarité qui peut et doit naître dans les PVD où l’informel est prépondérant mais inadapté à l’impératif de traçabilité comptable et administrative des banques. Au sens de Brousseau³⁰⁸, les actifs de la CBM sont « mixtes » dans la mesure où ils sont spécialisés et rares (c’est-à-dire sujet à un coût matériel d’acquisition) tout en possédant un potentiel plus ou moins coûteux de redéployabilité, contrairement aux actifs dits idiosyncrasiques qui sont très faiblement redéployables.

Cependant, cette spécificité des actifs se renforce lorsqu’une IMF ou une banque s’allie à un OTM (Opérateur de Téléphonie Mobile), dans un projet de « mobile banking » par exemple. Le domaine financier étant assez différent de celui purement technologique, bien que l’outil technologique serve de canal à la réalisation des transactions bancaires ou microfinancières. L’avantage relatif est donc proportionnel à la difficulté de l’un des cocontractants à « pénétrer » de manière légale le marché de l’autre, eu égard aux contraintes financières, administratives, humaines et technologiques que cela implique. A titre illustratif, il est plus coûteux – ne serait-ce que financièrement – pour la banque d’obtenir une licence d’OTM et d’opérer de manière endogène sur le marché du « mobile banking »; comparativement à un OTM qui obtient

³⁰⁶ Ibid. page 32

³⁰⁷ Economie souterraine.

³⁰⁸ Ibid. page 33

beaucoup plus facilement une licence d’IMF en absorbant une IMF déjà existante de petite taille, ou en devenant l’actionnaire majoritaire.

Une autre caractéristique intéressante du cadre théorique néoinstitutionnaliste joue en faveur de la nécessité développementaliste de la CBM : le degré d’incertitude inhérent aux actifs bancaires et microfinanciers

II-2-a-2- L’incertitude (dans la CBM)

L’incertitude est perçue par les néoinstitutionnalistes comme un degré avancé du risque, dans le sens où elle n’est pas probabilisable comme le risque qui sous-entend la possibilité de survenance de divers scénarios selon la prédisposition de l’institution ou du manager. On parle donc de postures risquophiles ou risquophobes. Cette incertitude nous éloigne donc du cadre théorique néoclassique dans lequel l’agent économique dit rationnel maximise ses profits futurs sur la base d’un calcul censé lui-même être « rationnel ».

Ghertman (2006) avance également l’idée que cette incertitude est justifiée par les « axiomes comportementaux » qui régissent les transactions, dont la rationalité dite limitée et l’opportunisme. Selon l’auteur, il y’a donc un capital informationnel « involontaire » dont ne dispose pas au moins l’une des parties impliquées dans la transaction, et un capital informationnel « volontaire » dont use l’un (ou l’ensemble) des cocontractants afin d’influencer le bénéfice du contrat en sa (leur) faveur : l’opportunisme peut donc ex-ante ou ex-post.

Les asymétries d’information et de pouvoir de marché qu’induisent cet environnement incertain et ces axiomes comportementaux vont favoriser des structures monopolistiques ou oligopolistiques de marché. Dans de tels environnements concurrentiels, il est logique que les acteurs-leaders minimisent leurs risques en écartant certains segments de clientèle de leurs stratégies, et en maximisant leur rentabilité par des prix relativement élevés. La forte rentabilité en situation de minimisation de risque, et donc de forte incertitude, peut réduire l’occurrence de contrats avec d’autres firmes, visant à acquérir a priori de nouvelles parts et consolider le pouvoir de marché. Et même, quand la nécessité du contrat (hybride) se présente, les asymétries d’information et de pouvoir de marché vont inciter le contractant le plus influent à se prémunir avec succès contre l’incertitude et l’opportunisme de l’autre ; et ce, en se taillant la part du lion par l’adoption des clauses contractuelles largement en sa faveur. Cependant, et selon Ghertman (2006), lorsque la transaction concerne des actifs spécifiques et se projette dans le long terme, les contractants sont plus enclins à réduire *« l’incertitude relative au comportement des parties [...] par différents arrangements contractuels »*.

Les secteurs bancaires et microfinanciers de l’UEMOA permettent d’expérimenter et de confirmer ce constat théorique sur l’incertitude. En effet, les banques de l’UEMOA ont globalement une politique restrictive de crédit qui correspond à une stratégie de minimisation des risques. Elles considèrent donc que l’environnement est plus ou moins incertain et freinent donc volontairement les contrats relatifs à l’hybridité entre actifs bancaires et microfinanciers ; et ce, même s’il a été établi dans notre approche de cette problématique que la complémentarité à long terme de ces 2 types d’actifs est nécessaire pour le financement efficace du développement. Ainsi, si un acteur oligopolistique ou monopolistique s’engage volontairement dans de tels contrats hybrides, il causera indubitablement un effet d’entraînement et de mimétisme sur les autres acteurs du secteur aux caractéristiques similaires. Toutefois, cette dynamique sera beaucoup plus lente et moins sectorielle qu’une dynamique impulsée, par contrainte réglementaire ou un acteur public d’envergure : exemple d’une banque publique historiquement ancrée dans le secteur.

Enfin, la troisième caractéristique qui joue en faveur de la CBM dans l’UEMOA, c’est la fréquence des interactions entre actifs bancaires et microfinanciers, ne serait-ce qu’à travers les échanges de liquidités et les transferts voire les « bilocations » de clientèle.

II-2-a-3- La fréquence (effective et potentielle) des transactions entre Banques et IMF

De prime abord, on remarque aisément que certaines transactions sont uniques ou occasionnelles, tandis que d’autres sont répétitives. Les premières ne nécessitent pas d’établissement de contrat détaillé qui prévoirait une continuité des interactions entre offreur et demandeur: exemple de l’achat d’une baguette de pain à l’épicerie du quartier³⁰⁹ ; cependant, lorsque la transaction est répétitive (discontinue) ou continue, il est impérieux qu’un contrat explicite définisse des clauses qui permettent de réduire les coûts de négociation et d’adaptation inhérents à la récurrence des transactions, voire à leur évolution qualitative et quantitative dans le moyen et long terme. Ainsi, le fait que la répétitivité des transactions soit établie au début de la relation contractuelle ou de l’hybridité, les parties contractantes peuvent donc s’adapter en termes d’infrastructures et de processus managériaux afin que le coût marginal des transactions soit le plus faible possible.

³⁰⁹ Il s’agit selon la classification de Macneil, cité par F. Mazaud (2006), d’un contrat dit classique: transaction ponctuelle, rapide et dont l’objet est clairement défini. Ce type de contrat est dit complet. Les 2 autres types de contrats impliquant une relation prolongée et des transactions répétitives étant qualifiés de contrats incomplets « néoclassiques » et « personnalisés ». Les premiers ont lieu dans des environnements fortement incertains avec une difficulté de prévoir l’issue future de la relation contractuelle, alors que les contrats personnalisés autorisent une plus large marge de manœuvre des parties, un cadre coercitif préalable, un système de contrôle et une certaine proximité entre les parties. Ce qui sous-entend que la spécificité des actifs et l’incertitude – quoique significatives – sont moindres que dans le cadre du contrat néoclassique. La CBM s’inscrit plus raisonnablement dans le cadre de ces contrats personnalisés.

Dans la complémentarité fonctionnelle entre les banques et les IMF dans les PVD, elles échangent régulièrement sinon quotidiennement des liquidités : on parle donc de **fréquence effective** des transactions. Les IMF ouvrent de manière systématique des comptes-entreprises dans les banques, ou elles reversent leurs dépôts collectés à un rythme périodique qu’elles définissent. Par ailleurs, certaines IMF peuvent bénéficier indirectement (découverts bancaires) ou directement de lignes de crédits auprès de ces banques, même si la fréquence de telles opérations s’avère réduite par rapport aux dépôts des IMF.

Aussi note-t-on que dans les pays de l’UEMOA en particulier, les niveaux relativement élevés³¹⁰ - par rapport au revenu par habitant - des dépôts et crédits moyens par emprunteur dans les IMF impliquent une certaine hypothèse explicative, en dehors de l’éventualité d’une dérive de mission. En effet, il est possible que la clientèle bancaire de la classe moyenne³¹¹ se tourne vers les IMF pour contracter des crédits, en raison des conditions permissives et avantageuses en termes de collatéral. Cette bilocation de la clientèle aussi bien dans le secteur bancaire que dans les IMF témoigne des rigidités bancaires au crédit et des bonnes perspectives de CBM dans l’UEMOA, relativement à la capacité de certaines IMF à octroyer des crédits³¹² sans entacher leur solvabilité.

De plus, la **fréquence potentielle** de ces transactions entre IMF et banques peut être renforcée par des dispositions coercitives dans la réglementation, et surtout par l’institutionnalisation du « *mobile banking* » afin de réduire drastiquement les coûts de transaction liés aux contraintes temporelles (horaires d’ouverture), financières et opérationnelles des besoins supplémentaires en agences physiques et en ressources humaines.

II-2-b- Les déterminants néoinstitutionnalistes du contrat « hybride »

II-2-b-1- Les aspects purement théoriques du contrat « hybride »

Le contrat hybride peut se définir comme un engagement explicite entre au moins 2 entités autonomes à mettre en commun leurs actifs, marqués par une certaine complémentarité ou « dépendance bilatérale », afin de générer une rente plus importante que celles induites par le recours répétitif au marché ou par la propre organisation interne (hiérarchie) de l’une d’entre elles. En dehors, des pressions concurrentielles et autonomes du marché, le régulateur ou l’autorité publique peut influencer la survenance de ces contrats hybrides dans un souci d’efficacité économique ou sociale, voire dans une perspective développementaliste comme c’est le cas dans notre approche du sujet.

³¹⁰ Ce résultat a été établi dans l’étude économétrique portant sur la microfinance dans l’UEMOA (Chapitre 3), notamment dans la construction des variables relatives à la Propension aux Prêts Pro-pauvres (PPP) et à la Propension des Dépôts Pro-Pauvres (PDP).

³¹¹ La bancarisation peut résulter de contraintes professionnelles (de domiciliation de salaires) ou administratives.

³¹² Sans collatéral ou avec un dépôt initial relativement faible par rapport au volume total du crédit.

C. Menard (1997), s’inspirant des travaux de Williamson, affirme que les contrats hybrides (**C**) sont influencés par 3 caractéristiques que sont : le prix (**P**), le degré de spécificité des actifs engagés dans le contrat (**K**) et les clauses dites « de sauvegarde » (**S**). L’auteur définit ces clauses comme des « dispositions de contrôle et d’adaptation » afin de protéger les contractants des comportements opportunistes et des effets a posteriori de l’incertitude. Elles permettent donc d’anticiper le règlement de conflits potentiels et les obligations financières ou opérationnelles de chaque partie.

C = C (P, K, S)

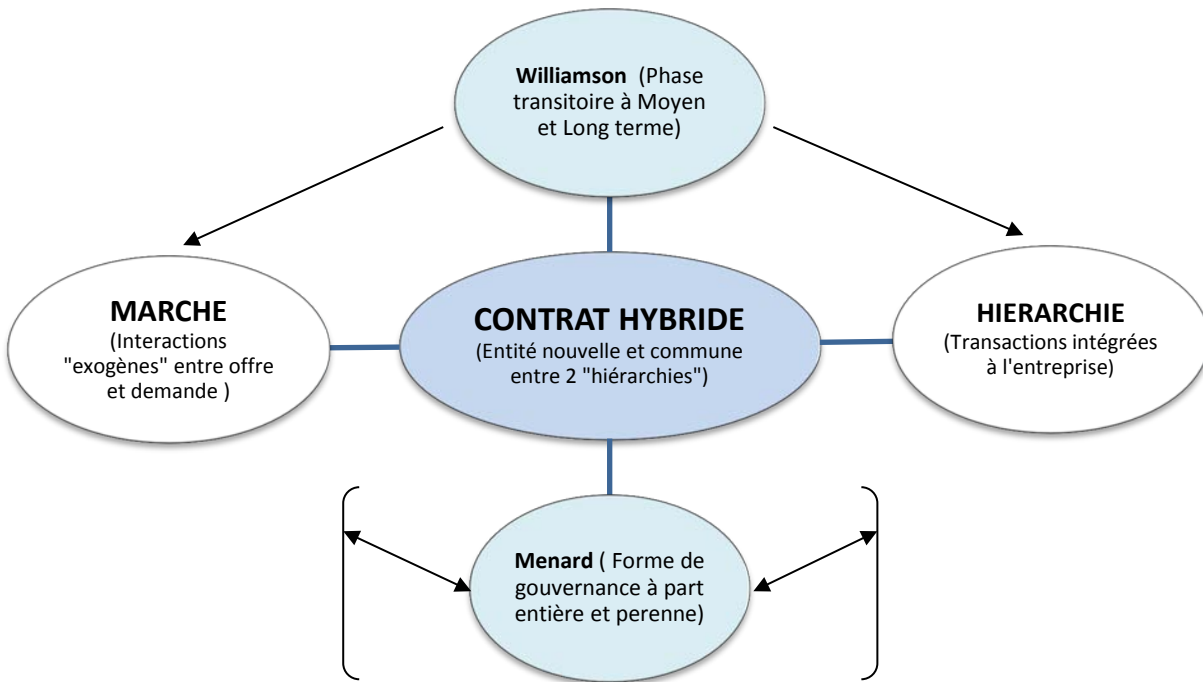
Ainsi, lorsque le contrat ne dépend que du prix, alors K et S sont nuls : d’où l’existence d’un contrat dit classique correspondant à l’achat susmentionné d’une baguette dans une épicerie³¹³. Quand K est élevé, alors le prix devient donc une variable négligeable du contrat car l’incertitude et la prise de risque s’avèrent aussi élevées dans de telles conditions ; d’où l’importance proportionnelle des clauses de sauvegarde pour garantir les intérêts de chaque cocontractant et éviter a posteriori les coûts inhérents à une procédure judiciaire de résolution de litiges. Cependant, quand K est relativement faible pour que les actifs soient fortement complémentaires, alors les clauses de sauvegarde doivent être plutôt souples tout en permettant des configurations où les prix sont des critères efficaces dans le choix des modèles d’hybridité pour tel ou tel contractant. Enfin, lorsque les 3 caractéristiques du contrat hybride se retrouvent à des niveaux élevés, elles incitent à l’inexistence ou à l’annulation du contrat : dans ce cas, la hiérarchie ou organisation interne de la firme est préférée. Toutefois la perception des coûts inhérents aux caractéristiques du contrat hybride reste subjective et relative à chaque firme, d’où des choix « hiérarchiques » potentiellement sous-optimaux là où l’opportunité d’un contrat hybride offre des perspectives meilleures de rente à moyen et long terme.

II-2-b-2- Schémas récapitulatifs des formes de gouvernance des transactions

Le schéma ci-dessous récapitule les principales formes de gouvernance des transactions et leurs caractéristiques.

Schéma 4.3 : Formes de gouvernance des transactions du point de vue néoinstitutionnaliste

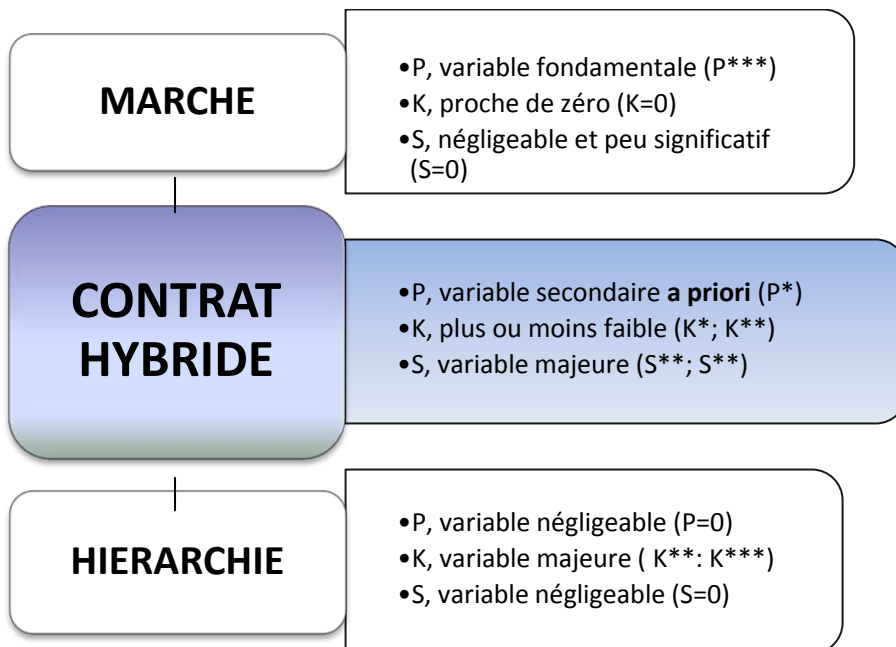
³¹³ Vu la très faible spécificité de cet actif, le marché suffit à la réalisation de la transaction. Le prix en est le déterminant principal.



Source : Auteur, à partir de F. Mazaud (2007)

Celui-ci présente les critères de sélection des formes de gouvernance à partir des variables telles que le prix (**P**), le degré de spécificité des actifs (**K**) et le niveau de complication des clauses de sauvegarde (d’adaptation et de contrôle) des contractants (**S**).

Schéma 4.4 : Les caractéristiques des formes de gouvernance chez les néoinstitutionnalistes



Source : Auteur, à partir de F. Mazaud (2007)

II-2-b-3- Les caractéristiques du contrat hybride dans le contexte de la CBM

- **Degré de spécificité entre actifs bancaires, microfinanciers et technologiques (du *mobile banking*)**

Le « *linkage banking* » dans l’UEMOA implique une forte complémentarité entre actifs bancaires et microfinanciers, voire y compris « le *mobile banking* ». Le degré de spécificité est faible entre actifs bancaires et microfinanciers, mais il est sensiblement plus élevé vis-à-vis des actifs technologiques des OTM dans la perspective du « *mobile banking* ». Depuis quelques décennies, l’outil informatique a été intégré avec succès dans les processus managériaux des banques et des IMF, dans une moindre mesure. Et, il est vraisemblable à moyen et long terme que le taux de pénétration de la téléphonie mobile dans les PVD soit positivement corrélé à la survenance du « *mobile banking* » comme processus générique de transactions microfinancières ou bancaires. Cependant cette complémentarité institutionnelle semble plus probable entre actifs technologiques des OTM et actifs microfinanciers, en raison de la concordance de ciblage de clientèle et des expériences actuelles en pleine croissance dans certains PVD.

- **Modèles potentiels de contrats hybrides du point de vue des banques de l’UEMOA**

Par ailleurs, divers modèles de CBM sont possibles et dépendent du pouvoir de marché des potentiels cocontractants dans le processus d’hybridité ou de CBM ; ou de leur aversion au risque. Les banques commerciales de l’UEMOA - qui ont des rentabilités élevées avec une politique restrictive de crédit³¹⁴ – choisiront le cas échéant (coercition réglementaire) des modèles de CBM qui limitent la prise de risque. Elles peuvent refinancer des IMF oligopolistiques selon les quotas fixés par les mesures coercitives de la réglementation, ou créer au pire un département interne qui propose des produits financiers qui correspondent aux critères quantitatifs³¹⁵ de la législation sur la microfinance. Quant aux aspects qualitatifs, la banque peut aisément débaucher des ressources humaines expérimentées dans le secteur microfinancier et/ou former une partie de sa masse salariale. Dans de telles circonstances, il est évident que la banque commerciale usera de son pouvoir de marché et de ses avantages comparatifs par rapport aux IMF, pour négocier les clauses de sauvegarde largement en sa faveur ; d’où l’importance de dispositions réglementaires coercitives qui soient antérieures à l’implémentation des processus divers de CBM.

Aussi, note-t-on que pour les banques commerciales de l’UEMOA, le « *mobile banking* » représente une perspective conditionnée aux partenariats avec les IMF, car les montants échangés dans les transactions du « *mobile banking* » sont assez faibles par rapport aux échanges scripturaux et fiduciaires du secteur bancaire. Ces liquidités du « *mobile banking* » correspondent beaucoup plus à l’échelle d’intervention des IMF

³¹⁴ Résultat plus ou moins paradoxal établi dans le chapitre 1

³¹⁵ Niveau-plafond de crédit et taux d’usure du secteur microfinancier.

et autres institutions spécialisées dans la finance informelle : les agents financiers informels (les tontines – les gardes-monnaie et les banquiers ambulants).

- **Les perspectives de CBM du point de vue des IMF de l’UEMOA et des agents financiers informels**

Qu’advient-il des IMF qui ne répondent pas aux critères de refinancement des banques commerciales ? Est-il économiquement raisonnable de canaliser – par la coercition – des actifs financiers vers des IMF largement inefficaces dans l’intermédiation, voire des IMF non rentables ? La problématique de la complémentarité institutionnelle entre les OTM et les IMF, et le défi de formalisation des agents financiers informels se posent également dans la CBM, du moment où les banques peuvent être très sélectives dans le choix des partenaires microfinanciers en cas de mesures coercitives de la réglementation. Les agents financiers informels sont très souvent exposés à des déficiences managériales, administratives et éducatives, d’où l’importance d’assurer au préalable leur traçabilité et le renforcement de leurs capacités afin de faciliter leur insertion dans la CBM ; néanmoins ces efforts de formalisation peuvent toujours se heurter à la rigidité des banques commerciales.

Il est possible que l’intervention directe du régulateur à travers la coercition réglementaire n’ait pas l’efficacité souhaitée. C’est à ce niveau que réapparaît le rôle capital des pouvoirs publics chargés de coordonner la politique développementaliste, telle qu’observée dans le cadre théorique Gerschenkronien de départ. Elle pourrait aussi prendre la forme d’une intervention directe dans le secteur financier – par la création d’institutions publiques spécialisées – en plus des adaptations réglementaires coercitives.

L’école néoinstitutionnaliste – plus précisément Menard (1997) – évoque à juste titre la piste de l’autorité pour résoudre les problèmes inhérents à la coordination des contrats hybrides, et cette autorité pourrait revêtir un caractère public au-delà des rigidités institutionnelles qui caractérisent la coordination privée de la CBM (dans l’UEMOA).

II-2-c- L’autorité, agent de coordination de l’hybridité néoinstitutionnaliste

Selon Menard (1997), «une entité I a de l’autorité sur l’entité J lorsque J consent à transférer ex ante la capacité de décider à I sur une classe d’actions A tout en maintenant des droits de propriété eu égard aux effets de cette action». Ainsi, l’autorité permet de gérer la structure hybride commune aux entités I et J. Elle peut être concédée à l’un des contractants ou déléguée à une entité (légalement) différente de ces derniers : l’autorité peut être privée voire publique. L’autorité est à nuancer tout de même de la hiérarchie ; en effet, vis-à-vis de la firme et de son fonctionnement interne, l’autorité est supplantée par la relation hiérarchique qui oriente, décide, et coordonne l’ensemble des actions de la firme. Cependant, l’autorité s’impose de manière exogène à la firme lorsqu’elle traite de transactions spécifiques au contrat hybride, ou

lorsqu’elle doit se référer aux nouvelles normes réglementaires et coercitives dont l’autorité (publique) dans le contrat hybride peut se revêtir ; tel que c’est le cas dans l’approche développementaliste de la CBM dans l’UEMOA.

Menard (1997) définit 4 modalités possibles d’exercice de l’autorité dans un contrat hybride :

- L’influence
- La confiance
- Le leadership
- La création d’une institution ad hoc

L’auteur lie l’influence à la supériorité technique des compétences de l’un des contractants en prenant exemple sur le secteur de la R&D. Une réputation historiquement acquise, ou selon les performances commerciales et l’interdépendance sectorielle, favorise le choix de la confiance comme modalité d’exercice de l’autorité. Le leadership est quant à lui corrélé à des critères de taille, tandis que la modalité la plus formelle se rapporte à la création d’institutions ad hoc de gestion de l’autorité.

Dans le prisme de l’approche développementaliste de la CBM dans les PVD, la gestion privée de ces institutions ad hoc dans les contrats hybrides y est a priori subordonnée à une forme supérieure d’autorité d’obédience publique. Cette approche de la CBM implique donc 2 types d’autorité hiérarchisés : **l’autorité privée subordonnée** et **l’autorité publique suprême**.

II-2-d- Les manifestations (potentielles) de l’autorité dans la CBM de l’UEMOA

II-2-d- 1- Autorité transitoire ou pérenne dans l’hybridité ?

De prime abord, il convient de relever certaines divergences de vue sur la viabilité à long terme des contrats hybrides entre Williamson et Menard. Ce dernier estime que l’autorité, dont la caractéristique principale est l’intentionnalité³¹⁶, offre des modalités de coordination plutôt flexibles qui permettent de moduler au fil du temps les clauses de sauvegarde à l’intérieur du contrat hybride. Or, plus le degré d’opportunisme se développe dans un environnement économique à forte incertitude³¹⁷ et moins les actifs sont spécifiques, alors il y’a de fortes probabilités que le contrat hybride soit rediscuté voire rompu au profit de la partie dominante qui pourrait « hiérarchiser » plus facilement la (les) transaction(s) en question.

De plus, Williamson a plutôt une approche sceptique vis-à-vis de la viabilité à long terme des formes hybrides, dans la mesure qu’il considère qu’à moyen et long terme la structure hybride est sujette « à une augmentation de la fréquence des perturbations » (Cité par F. Mazaud, 2007). Ce qui entraîne finalement la

³¹⁶ Le fait qu’il y’ait un agrément explicite, mutuel et réversible entre les parties contractantes.

³¹⁷ Comme dans les PVD de l’UEMOA.

rupture du contrat hybride car les disparités prolongées dans le partage de la rente ont pu pousser l’un des contractants à développer en interne (la hiérarchie) la complémentarité recherchée dans l’hybridité, ou à se tourner vers le marché voire à abandonner la recherche d’une telle rente par contrat hybride. D’où, selon Williamson, le retour à long terme aux extrémités des formes de gouvernance des transactions : soit le marché soit la hiérarchie. Ce retour aux configurations extrêmes à moyen et long terme peut donc être évité par une coordination publique efficace de l’hybridité : ce que nous qualifions d’autorité publique suprême.

II-2-d-2- Les modalités et conditions d’exercice de l’autorité dans la CBM de l’UEMOA

Relativement aux 4 modalités d’exercice de l’autorité, l’environnement institutionnel des PVD de l’UEMOA permet déjà de douter de l’efficacité à court terme de la confiance comme mécanisme de coordination du contrat hybride entre firmes détentrices d’actifs bancaires et microfinanciers. En effet, Menard (1997) affirme que dans un environnement relativement stable avec un degré de spécificité des actifs faible, l’influence - la confiance et le leadership devraient suffire pour la mise en place des contrats hybrides. Or, un environnement institutionnel/économique stable peut être sous-optimal pour les acheteurs potentiels et tendre vers une maximisation du profit pour les offreurs du marché imparfait³¹⁸.

Par ailleurs, les résultats empiriques des chapitres précédents montrent dans le secteur bancaire une situation paradoxale de rationnement du crédit coïncidant avec une rentabilité élevée, tandis que le marché microfinancier est marqué par de faible niveau d’efficacité technique³¹⁹. La politique restrictive de crédit du secteur bancaire de l’UEMOA implique une aversion au risque de défaut inhérent aux acteurs économiques et informels en dessous de leurs critères de sélection. Cette posture risquophobe et méfiante des banques de l’UEMOA se transpose de facto vis-à-vis des IMF, ces institutions de financement spécialisées dans l’informel. Le leadership et l’influence n’y sont pas également efficaces, vu la rareté des processus autonomes et privées de CBM dans l’UEMOA qui induisent un contrat explicite d’hybridité. L’un des seuls exemples connus se rapporte au modèle de refinancement institutionnalisé de Kafo Jiginew (acteur oligopolistique du marché microfinancier malien) par la BNDA³²⁰ au Mali; hormis le développement encourageant du « mobile banking » dans certains pays comme la CI.

³¹⁸ Structure oligopolistique ou monopolistique, avec un biais évident des avantages théoriques de la concurrence.

³¹⁹ Vu les scores moyens d’efficacité technique, les IMF de l’UEMOA sont capables d’octroyer pratiquement 2 fois plus de crédits et doubler leur rentabilité financières mais les IMF mutualistes dominantes de ce marché préfèrent conserver un volume important d’actifs improductifs

³²⁰ Banque Nationale de Développement Agricole au Mali, rescapée des faillites bancaires de la période post-crise de la dette des années 80.

Dans le contexte institutionnel de l’UEMOA, les prédictions théoriques³²¹ de Menard (1997) ne sont donc pas vérifiées. En effet, la stabilité du secteur bancaire et le faible niveau de spécificité entre actifs bancaires et microfinanciers coïncident avec une rigidité des incitations à l’hybridité institutionnelle sous l’initiative des banques ; alors que dans le secteur du « mobile banking », le degré de spécificité des actifs est relativement faible³²², et l’environnement incertain en raison des fortes mutations concurrentielles dans le secteur téléphonique. Ces facteurs influencent l’essor de cette pratique innovante qui nécessite des réaménagements réglementaires (autorité publique) et le soutien financier des banques, pour une extension rapide et efficace sur le marché sous-régional de l’UEMOA. Le degré de concurrence – environnement instable et incertain – y est donc un élément central dans le déclenchement des processus d’hybridité institutionnelle, comparativement à la spécificité des actifs.

En conclusion, vu les caractéristiques des secteurs bancaires et microfinanciers de l’UEMOA, la modalité d’autorité la plus adaptée dans le cadre de la CBM est la création d’institutions ad hoc. La structure actionnariale – privée et/ou publique – de ces institutions est discutée dans les paragraphes qui suivent.

II-2-d-3- Les caractéristiques des institutions ad hoc d’exercice de l’autorité dans la CBM

Telle que susmentionnée, la persistance des rigidités dans l’UEMOA, relativement à l’autonomie de la CBM, implique qu’une « *main visible* » (publique) coordonne le processus développementaliste; d’où la subordination de la coordination privée de l’hybridité à celle publique.

Dans un premier temps, le cadre réglementaire s’avère comme la première institution ad hoc de gestion de l’autorité dans la CBM. L’autorité publique doit se manifester par les réaménagements réglementaires coercitifs qui poussent les banques commerciales à orienter une partie de leurs actifs avers le (re)financement des opérations du secteur de la microfinance; telle qu’elle est définie par la réglementation en vigueur. Dans les phases initiales de la réforme institutionnelle, ces quotas de (re)financement doivent être échelonnés au-delà du rythme annuel³²³ afin de permettre au secteur bancaire de capitaliser suffisamment les effets d’apprentissage ou de tester différents modèles éventuellement prédéfinis dans la réadaptation coercitive de la réglementation. A titre illustratif, ces quotas de (re)financement pourraient être calculés sur la base de la moyenne arithmétique sur un certain nombre d’années des réserves obligatoires antérieures des banques de second rang. De plus, la nouvelle réglementation définit certes un quota de (re)financement bancaire orienté vers l’informel, mais elle devrait aussi définir des niveaux

³²¹ Celles relatives à l’impact de la faiblesse de l’incertitude et de la spécificité des actifs sur l’essor des processus autonomes d’hybridité institutionnelle.

³²² Les crédits d’appels à usage téléphonique a priori peuvent très facilement faire l’objet de transfert d’un client à un autre, ou d’opérations débitrices ou créditrices de l’OTM au client. La fonction téléphonique se diffuse facilement à la fonction (micro)financière.

³²³ De préférence au rythme triennal voire quinquennal

« plafonds » de tarification dans les transactions impliquant le secteur microfinancier et les agents financiers informels dont la traçabilité et le renforcement des capacités sont effectifs.

Dans un second temps, la nouvelle réglementation doit expliciter les choix possibles de CBM en prévoyant la définition de leurs garde-fous et caractéristiques, tout en s’adaptant progressivement aux innovations. Certains de ces modèles présentent la banque commerciale comme l’acteur influent et leader ; par exemple, le refinancement, la création du département interne de microfinance, les partenariats contractuels avec des IMF, ou l’institutionnalisation directe ou indirecte³²⁴ de tontines/SHG. Cette institutionnalisation des agents informels pourrait se rapporter au financement direct du renforcement des capacités des agents économiques informels³²⁵, à la domiciliation des portefeuilles d’agents financiers informels (légalement reconnus) avec des options potentielles de crédit.

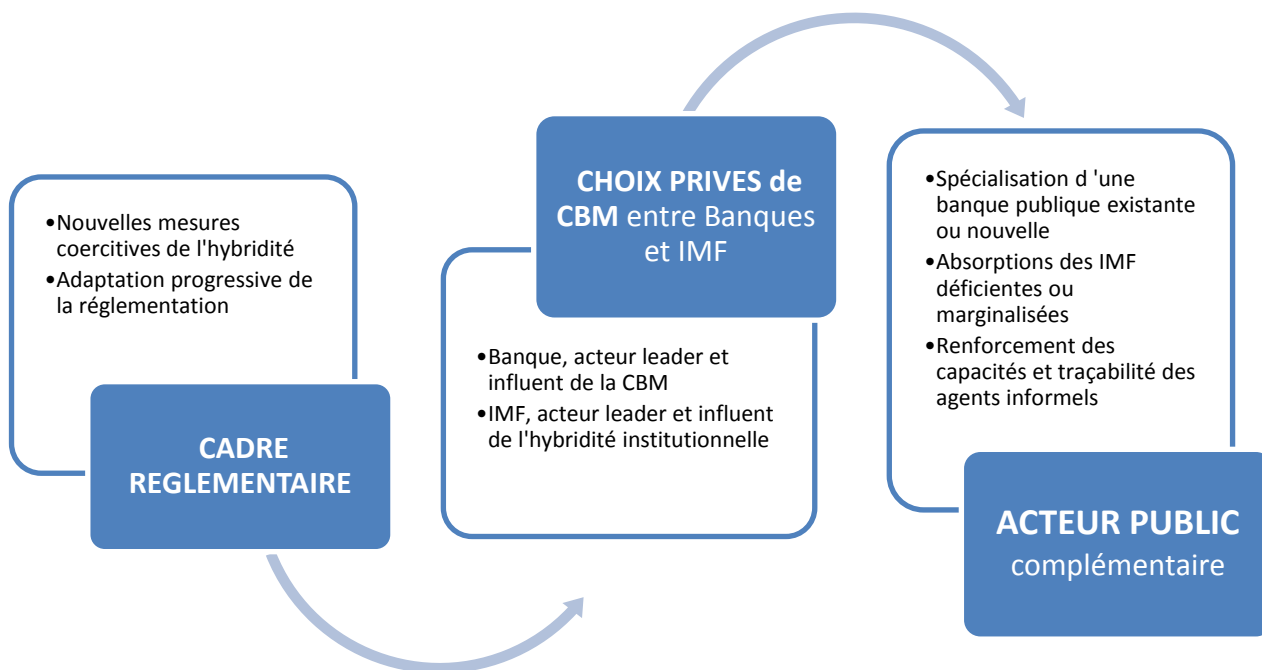
Dans un troisième temps, le secteur microfinancier devrait être réciproquement tenu à certaines obligations réglementaires, de peur de favoriser un déséquilibre sectoriel des comportements opportunistes et des sélections adverses au détriment des banques commerciales. Le régulateur et la puissance publique doivent définir une période probatoire dans laquelle les IMF formelles ou semi-formelles devront se conformer à un niveau minimum de capitalisation et à des exigences en ressources Humaines, afin de favoriser la consolidation rapide du secteur microfinancier par absorption, fusion voire disparition. En fait, cette disparition éventuelle d’une IMF privée sous-capitalisée correspond plus raisonnablement à un rachat d’actifs par un acteur public spécialisé dont l’objectif à moyen et long terme est de dynamiser les modèles d’hybridité qui sont marginalisés par les acteurs bancaires et microfinanciers.

Enfin, d’un point de vue légal, l’autorité publique s’impose à l’autorité privée dans le processus de CBM mais d’un point de vue pratique, les banques et les IMF optent délibérément et de manière « hiérarchique » pour les modèles de CBM qui leur conviennent le mieux. Ainsi, l’autorité publique réapparaît, en tant qu’acteur institutionnel direct pour renforcer ou investir les modèles les plus marginalisés de CBM dont l’efficacité sociale est élevée. Elle peut prendre la forme d’une banque spécialisée, ou d’une agence nationale de coordination qui peut être affiliée au ministère de l’Économie et des Finances de chaque pays –membre de l’UEMOA. Le schéma ci-dessous résume l’enchaînement séquentiel des différentes formes d’institutions ad hoc de gestion de l’autorité dans la CBM.

Schéma 4.5 : Institutions ad hoc de gestion de l’autorité dans la CBM

³²⁴ Par le canal des IMF ou d’ONG spécialisées.

³²⁵ A la condition qu’ils soient organisés à l’échelle décentralisée en association sectorielle, professionnelle ou encore rurale.



Source : Auteur

Conclusion de la deuxième section

Le concept néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme se présente comme un cadre théorique approprié pour expliciter les différents modèles d’implémentation de la complémentarité institutionnelle entre Banques et IMF (CBM) dans l’UEMOA. D’un premier point de vue, les chapitres 1, 2 et 3 ont mis en évidence les rigidités institutionnelles et les inefficiences à l’intérieur des secteurs bancaires et microfinanciers ; sans oublier la spécificité informelle dans les PVD de l’UEMOA et le dualisme financier qui s’y perpétuent. Ces divers facteurs empêchent effectivement l’autonomisation des processus de CBM, tels qu’ils sont souhaités dans la perspective développementaliste de financement de ces économies. Dans un tel contexte, les jalons d’une approche constructive et publique de l’hybridité institutionnelle sont posés à travers le cadre néoinstitutionnaliste.

D’un second point de vue, les caractéristiques néoinstitutionnalistes des transactions permettent une relecture des rigidités entre banques et IMF. En effet, malgré le degré de spécificité plus ou moins faible des actifs bancaires et microfinanciers, les processus autonomes de CBM sont rares. La surliquidité, la rentabilité relativement forte et la stabilité de l’environnement³²⁶ qui en résulte n’impactent pas également l’émergence de la CBM dans l’UEMOA. Les banques réduisent au strict nécessaire leurs interactions avec le secteur microfinancier malgré la fréquence de leurs transactions; à savoir, les échanges quotidiens de

³²⁶ Ce qui correspond à une minimisation (des effets potentiels) de l’incertitude, dans le cadre théorique néoinstitutionnaliste de l’hybridité.

liquidités (dépôts), la relation-standard de clientèle vis-à-vis des IMF. D’où la rareté qui caractérise les partenariats explicites et contractuels entre ces 2 types d’institutions de financement dans l’UEMOA.

Le contrat hybride néoinstitutionnaliste se présente comme un engagement mutuel, consentant et réversible entre au moins 2 parties ; il se distingue des transactions internes des firmes dites « hiérarchiques » et du recours répétitif au marché pour réaliser une classe spécifique de transactions. Ces caractéristiques principales sont le prix, le degré de spécificité des actifs et les clauses de sauvegarde. Ces dernières visent l’adaptation circonstancielle du contrat hybride et le règlement préventif des conflits potentiels. Dans le cadre de la CBM dans l’UEMOA, les banques prioriseraient des modèles de complémentarité qui limitent leur prise de risque et la perte relative de leur pouvoir « hiérarchique » sur ces transactions. Il s’agit par exemple du processus de *Downgrading*, comme forme d’hybridité partielle³²⁷, et des partenariats avec des IMF oligopolistiques.

La coordination de ces contrats hybrides nécessite ce que Ménard (1997) désigne comme l’autorité. Celle-ci se décline sous forme d’autorité privée dite subordonnée dans les marchés à forte concurrence où l’incertitude induit plus de prise de risques et des innovations institutionnelles; tandis que dans les marchés peu concurrentiels comme dans les PVD, l’autorité privée (autonome) doit a priori être supplantée par une autorité dite suprême et publique. En clair, relativement aux institutions ad hoc de gestion de l’autorité dans la CBM de l’UEMOA, il apparaît à notre sens que le réaménagement du cadre réglementaire par les pouvoirs publics en est la première étape. Les clauses coercitives et adaptatives de la « loi hybride » garantissent le potentiel de pérennité des modèles de CBM. Les incitations émergent quant à elles de la flexibilité du processus de CBM malgré les garde-fous posés par le cadre réglementaire; et surtout, du fait que les obligations financières des banques peuvent être facilement adossées à des « fonds dormants » dans les comptes de la Banque centrale : les réserves obligatoires; sans oublier le contexte favorable de surliquidité bancaire dans l’UEMOA.

En définitive, les banques et les IMF de l’UEMOA bénéficient d’une diversité de choix de modèles de CBM qu’elles peuvent adapter à leur degré d’aversion au risque, à leurs capacités d’influence, leurs volontés de leadership et à leurs politiques concurrentielles de long terme. En plus de se manifester par la primauté du cadre réglementaire coercitif, l’autorité publique peut également revêtir le rôle d’un acteur bancaire direct dans la CBM ; afin de s’investir dans les modèles de CBM les moins développés par le secteur privé et dont le potentiel d’efficience sociale s’avère élevé relativement à la perspective développementaliste.

³²⁷ A l’intérieur de la firme (hiérarchie), une partie des ressources humaines et financières obéit aux procédures managériales des IMF.

III- Analyse qualitative de la complémentarité entre banques et IMF (CBM) : études de cas

Cette troisième section du chapitre est le prolongement des conclusions de l’étude économétrique relative aux performances du secteur microfinancier de l’UEMOA ; et ce, comparativement à un échantillon international de PVD dont d’autres pays africains, des pays asiatiques et latino-américains. A la seule différence que les expériences nationales de CBM – qui y ont été sélectionnées – sont analysées à partir de notre précédent cadre néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme, tout en mettant l’accent sur les modalités de gestion des institutions ad hoc qui coordonnent ces processus respectifs de CBM.

Sur la base des critères d’efficacité technique que sont la rentabilité financière, la capacité d’intermédiation et l’impact social (*Outreach*), il est apparu dans les résultats de l’estimation économétrique que les marchés microfinanciers nationaux de l’Inde et du Vietnam sont les plus efficaces; tandis que le modèle microfinancier de la Bolivie présente des performances moins élevées voire relativement faibles – notamment en termes d’*Outreach* (impact social) – dans le sous-échantillon composé des régions asiatique et latino-américaine, bien que le secteur microfinancier y soit mature et fortement libéralisé. Cette section du chapitre est consacrée à une description plus détaillée de l’organisation de ces secteurs, tout en mettant en exergue le rôle de la coordination publique et des innovations institutionnelles dans les (contre-) performances respectives des marchés microfinanciers sélectionnés pour ces études de cas. Ces choix sont motivés par le souci de comparer et comprendre les modèles institutionnels de microfinance qui sont sous forte coordination publique, et ceux où les secteurs microfinanciers sont libéralisés ou fortement innovants en termes de « *mobile banking* » par exemple.

En effet, dans le cas Indien, l’accent est mis sur l’impact structurel du programme « SHG - *linkage banking* » dans l’amélioration des performances du secteur microfinancier, à travers les connexions institutionnelles qui ont été implémentées entre groupes d’entraide (SHG), banques, ONG et IMF afin de booster le financement des populations économiquement marginalisées des zones rurales et périurbaines. La politique d’intervention publique dans le contexte indien s’avère essentiellement indirecte, à travers les réaménagements réglementaires successifs et l’institution d’une agence de coordination publique de la CBM : la NABARD. Au Vietnam, l’expérience de la VBSP (*Vietnam Bank for Social Policies*), acteur oligopolistique et banque publique spécialisée dans la microfinance, est présentée comme modèle d’intervention publique directe dans le processus de réforme institutionnelle que requiert l’approche « Bottom-Up » du financement du développement. En Bolivie, l’orientation initiale de la réglementation sectorielle sur la promotion de la libéralisation est abordée relativement à ses effets négatifs sur les performances des IMF privées qui y sont dominantes, notamment en termes d’impact social pour les populations les moins aisées de ce contexte national.

Ensuite, en tant que modèle alternatif de libéralisation, le marché microfinancier sud-africain offre des perspectives intéressantes à travers une structure de marché plutôt oligopolistique dans laquelle un acteur bancaire spécialisé se distingue par sa capacité d’innovation et d’intégration technologique. Il s’agit de la banque privée spécialisée en microfinance qu’est Capitec SA; dans notre échantillon, elle s’adjuge la palme de l’efficacité technique selon le critère de la rentabilité financière, avec une efficacité technique moyenne qui reste relativement élevée par rapport à l’échantillon global et surtout aux pays de l’UEMOA. La particularité de Capitec SA est liée au fait que sa clientèle est gérée par « mobile banking » et banque informatisée à distance, conférant ainsi un avantage certain à cette banque innovante en termes de minimisation des coûts de transactions ; d’où la forte performance de cette IMF en termes de rentabilité financière.

Enfin, dans la dernière partie de cette troisième section du chapitre, quelques expériences pionnières de CBM en Afrique subsaharienne et dans l’UEMOA sont traitées dans le prisme des modèles d’hybridité institutionnelle qui ont été présentés dans la section précédente. Il s’agit du partenariat entre la banque publique malienne BNDA et une IMF de grande taille de son secteur microfinancier : Kafo Jiginew ; et de l’essor fulgurant du « mobile banking » au Kenya et en Côte d’Ivoire dans une moindre mesure.

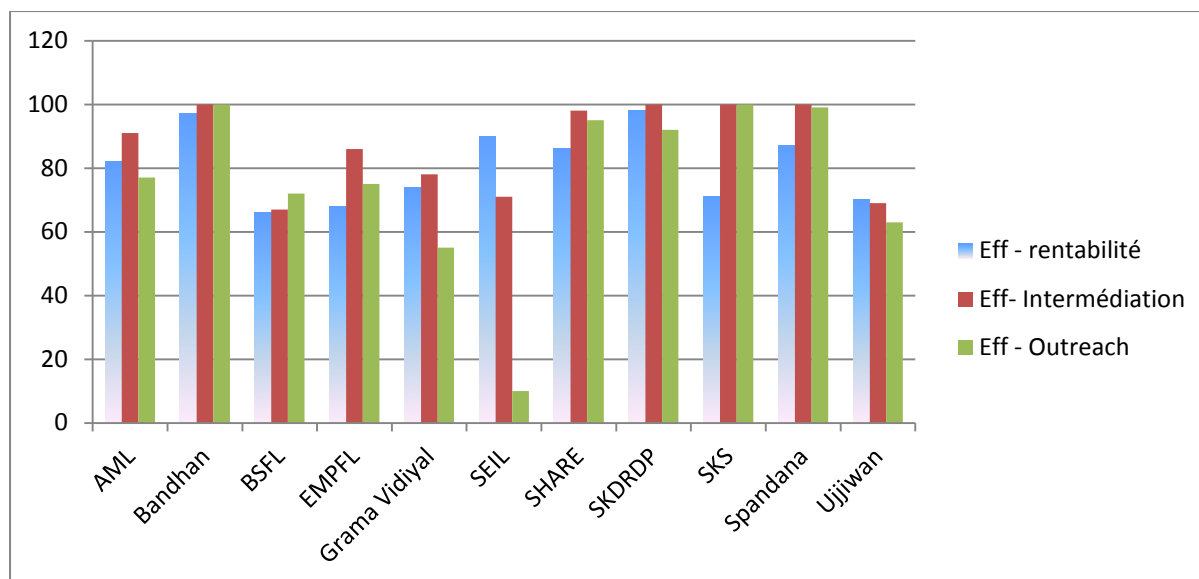
III-1- Quelques expériences de CBM à l’échelle internationale : interventions publiques (ciblées)

III-1-a- Le programme « SHG - *linkage banking* » en Inde et la forte intervention publique

III-1-a-1- Rappel et relecture des résultats économétriques de performances du secteur microfinancier indien

Compte-tenu du fait que les niveaux d’efficacité technique à l’échelle nationale sont pondérés par le total des actifs des IMF, nous avons essayé de saisir comment réagissent les IMF de grande taille en Inde en termes de performances. Celles-ci sont considérées comme de grande taille dans notre approche, lorsque le « total actifs » avoisine ou dépasse les 100 millions de dollars dans notre période d’observation : 2009-2012.

Graphique 4.1: Les niveaux d’efficacité technique des plus grandes IMF du marché Indien



Source : calcul de l’auteur ; données du MIX

On constate que le marché microfinancier indien est l’un des plus dynamiques de la planète avec une structure concurrentielle plutôt forte, et des niveaux d’efficacité qui sont relativement élevés par rapport aux IMF des autres pays de notre échantillon global ; encore plus par rapport aux pays de l’UEMOA. Bien que cela n’apparaissent pas clairement dans notre graphique ci-dessus, les IMF de grande taille sont plus performantes que celles de taille moyenne – entre 50 et 100 millions de dollars d’actifs – et de petite taille. Bandhan, SKS, SKDRDP et Spandana sont en 2012 les IMF les plus grandes dans notre échantillon microfinancier de l’Inde, avec des niveaux totaux d’actifs respectivement de l’ordre de 900, 450, 420 et 230 millions de dollars. Ce qui sous-entend que la taille de l’IMF est positivement corrélée à sa capacité à être performante, relativement aux critères de rentabilité financière, de capacité d’intermédiation et surtout d’impact social.

- **Impact du cadre réglementaire coercitif et du SLBP sur l’efficacité du secteur microfinancier indien**

La plupart de ces IMF les plus performantes sont privées mais elles sont soumises au cadre réglementaire coercitif qui implique un financement direct des banques pour les populations les moins aisées, ou un refinancement des institutions spécialisées que sont les ONG et les IMF par ce secteur bancaire, afin de remplir leurs obligations vis-à-vis des quotas réglementaires de financement dit « prioritaire ». Et ce, à travers un programme d’envergure nationale dit SHG (Self Help Group)- *Linkage Banking Program* (SLBP) dont la coordination est assurée par la banque publique spécialisée dans le développement agricole et rural qu’est la NABARD, et dont la supervision est assurée par la banque centrale Indienne : la Reserve bank of India (RBI). Ce programme national promeut avec succès la constitution de groupes d’épargne et de crédit rotatifs comprenant entre 10 à 20 personnes qui sont directement connectés aux banques, ou indirectement par le canal des agences publiques de soutien, des ONG et des IMF. En 2009, plus de 6 millions de SHG sont

promus et formés avec un encours de crédits de plus de 226 milliards de Roupies (Pokhriyal et Ghildiyal, 2011), soit près de 3 milliards d’Euros. Selon Vipin Chandran et Sandhya (2012), en Mars 2010, les niveaux moyens de crédit aux SHG et par membre s’élevaient respectivement à 57795 et 4128 Roupies, soit 762 Euros et 55 Euros. Enfin, selon le rapport de la NABARD intitulé « *Status of Microfinance in India 2012-13* », on y dénombre plus de 73 millions de SHG, avec près de 59 millions de ces groupes exclusivement réservés aux femmes. Ce qui dénote de l’importance du facteur lié au genre dans le développement de cette innovation institutionnelle.

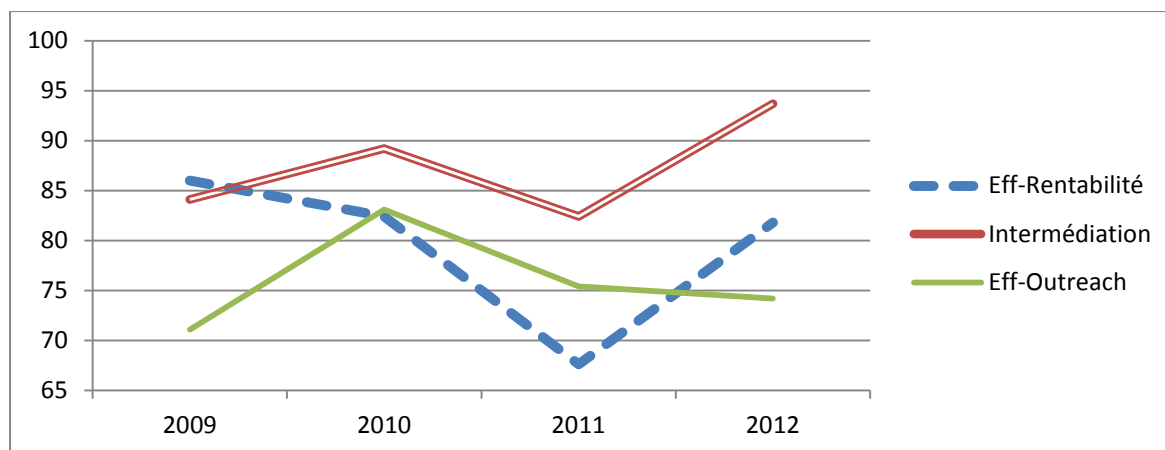
En clair, le cadre réglementaire du marché microfinancier indien favorise le ciblage à marche forcée des populations les moins aisées du pays, et induit des connexions institutionnelles dans le cadre du « SHG *Linkage Banking Program* » (SLBP); ce que nous verrons plus en détail dans la section suivante, consacrée à la description schématique de l’organisation du secteur microfinancier indien.

- **Le contexte de la crise de la microfinance indienne en 2010**

Le graphique ci-dessous montre une baisse conjoncturelle des performances du marché microfinancier indien en 2011 suite à la crise nationale et sectorielle de 2010, mais cette baisse s’avère plus forte en termes de rentabilité qu’en termes de capacité d’intermédiation et d’impact social (*Outreach*). En effet, lors de la survenance de la crise, la rentabilité du secteur a été touchée plus rapidement et plus négativement que sa capacité d’intermédiation et son impact social : c’est-à-dire l’accessibilité des services aux populations les moins aisées. Les IMF ont en effet pu bénéficier du refinancement réglementaire des banques voire du secteur public malgré les défauts de remboursements en forte hausse à cause de la crise ; surtout que la pression coercitive de la réglementation sectorielle ne tient point compte des mauvaises conjonctures, comme celle liée à la forte commercialisation et à la crise de surendettement de 2010.

De plus, le graphique montre que la forte hausse de l’efficience-*Outreach* du marché indien entre 2009 et 2010 – plus de 12 % de hausse – coïncide avec la survenance de la crise sectorielle, et tarde à repartir à la hausse après 2010 comparativement à l’évolution post-crise des performances en termes de rentabilité et de capacité d’intermédiation. La crise de 2010 a pu favoriser un comportement plus prudent des IMF qui ont réduit dans leur portefeuille la proportion de clients se situant à la base de la pyramide des revenus ; et ce, bien que le cadre réglementaire coercitif qui est favorable au financement des populations les moins aisées maintienne un niveau plutôt satisfaisant d’efficience sociale par rapport à notre échantillon global.

Graphique 4.2 : L’efficience technique du marché microfinancier indien entre 2009 et 2012



Source : calculs de l’auteur ; données du MIX

En conclusion, on remarque que le cadre permanent et coercitif de la réglementation relative au programme « SHG – *Linkage Banking* » favorise la prise en compte des populations les moins aisées, peu importe la conjoncture sectorielle. Aussi, note-t-on que les divers canaux de financement et de refinancement des groupes solidaires de prêts favorisent la résilience de ce programme national d’hybridité institutionnelle en donnant une liberté de choix de modèles aux principaux acteurs, dont les banques. Ces groupes solidaires d’épargne et/ou de crédit sont soit directement et formés par la NABARD, les ONG ou les gouvernements fédéraux puis financés par les banques : il s’agit des SHG ; soit ils sont constitués et directement financés par les IMF³²⁸ elles-mêmes : il s’agit des JLG³²⁹ (*Joint Liability Groups*) selon le modèle institutionnel de la *Grameen Bank* au Bangladesh, une banque pionnière spécialisée en microfinance. Aussi, note-t-on que les IMF peuvent choisir de financer des SHG, en se fondant sur le refinancement d’une banque qui remplit ainsi ses obligations de quotas de financement « prioritaire ».

Dans la suite de cette sous-section, nous analysons la coordination publique du programme SHG Bank Linkage (SBLP) tout en mettant en avant le rôle des institutions chargées de son bon fonctionnement, dont les banques, les IMF, les ONG et les gouvernements fédéraux.

III-1-a-2- Mode(s) de coordination publique et organisation du SHG Bank Linkage program (SBLP) en Inde

III-1-a-2-a- Evolution historique des politiques d’inclusion financière en Inde

Les diverses politiques publiques visant l’inclusion financière en Inde datent de plus de 50 ans, cependant l’initiative la plus réussie - aussi bien à l’échelle nationale qu’internationale - date d’une vingtaine d’années

³²⁸ A. Ramanathan (2008), responsable du département des innovations du microcrédit à la NABARD, affirme que la plupart des IMF octroient plus de crédits de groupes que de crédits individuels, soient sous la forme des SHG ou des JLG.

³²⁹ Voir à ce propos, M. Harper (2002) qui compare les modèles institutionnels des SHG en Inde et des JLG au Bangladesh.

environ, et concerne le programme ambitieux de connexion entre les groupes d’épargne et de crédits rotatifs, dits SHG, et les institutions de coordination et financement que sont respectivement la NABARD, les gouvernements fédéraux, les ONG, les IMF et les banques : le SHG Bank Linkage Program.

Selon la description faite par B. Mohanty (2013) de l’évolution historique de l’offre de crédit en Inde, il apparaît que, déjà dans les années 50, les autorités publiques mettent en relief la nécessité de prise en compte des zones rurales et semi-urbaines dans l’accès facilité aux services financiers, dont essentiellement le crédit. Et ce, à travers des enquêtes sectorielles qui aboutissent à une législation spécifique en 1955 visant à favoriser l’extension du réseau commercial des banques dans les zones rurales et périurbaines. Cependant, dans cette première phase d’initiatives publiques, il est apparu que l’inclusion financière n’a pas beaucoup progressé ; d’où le processus de nationalisation de 15 banques en 1969, puis de 4 autres en 1980 afin de mieux orienter le financement disponible vers les secteurs dits prioritaires du développement et une meilleure inclusion financière. C’est dans cet élan interventionniste du secteur financier indien que sont créées les banques rurales régionales en 1975 puis 10 autres banques « locales » entre 1996 et 1997.

A la suite de cette seconde phase d’intervention directe par la création d’institutions bancaires dédiées aux zones géographiques marginalisées, des progrès satisfaisants mais insuffisants ont été enregistrés. En effet, les crédits et dépôts imputables aux zones rurales et semi-urbaines sont passés respectivement de 3 et 6 %, à environ 15 % des volumes totaux de crédits et dépôts à l’échelle nationale entre 1969 et 1987³³⁰. Le coefficient d’engagement des banques – ratio crédit/dépôt - a progressé entre 1970 et 1990 d’environ 30 % ; et près de la moitié des agences bancaires sont ouvertes en zones rurales et semi-urbaines : ce qui constitue une avancée importante, en termes d’offre géographiquement diversifiée. D’un autre angle de vue, la faiblesse relative de ces progrès est liée à l’importance des besoins de financements dans la perspective de l’inclusion financière. A ce propos, Mohanty (2013) affirme que durant les années 80, malgré la rapide expansion des agences bancaires en zones rurales et les financements de secteurs prioritaires, plus de 70 % de la population rurale connaît une certaine exclusion financière. A la recherche d’options alternatives de réformes, la NABARD va se lancer en 1992 dans un projet-pilote qui vise la connexion de groupes solidaires d’épargne et de crédit (SHG) à des banques afin qu’elles reçoivent un surplus de financement ; et ce sous la coupole de la banque centrale : la RBI. Les succès initiaux de ce projet ont suscité dès 1997 son extension à l’échelle nationale. De prime abord, le succès interne des SHG est fondé sur une forte responsabilisation de ses membres dont les compétences sont renforcées par des programmes de formation et « d’éducation financière » afin de leur permettre de gérer convenablement leurs activités quotidiennes, leurs revenus et leurs échéances de remboursement. Quant au succès national, il est fondé sur le fait que le SHG réalise au préalable des collectes régulières de dépôts entre membres avant de bénéficier

³³⁰ Ibid. pages 59 et 60

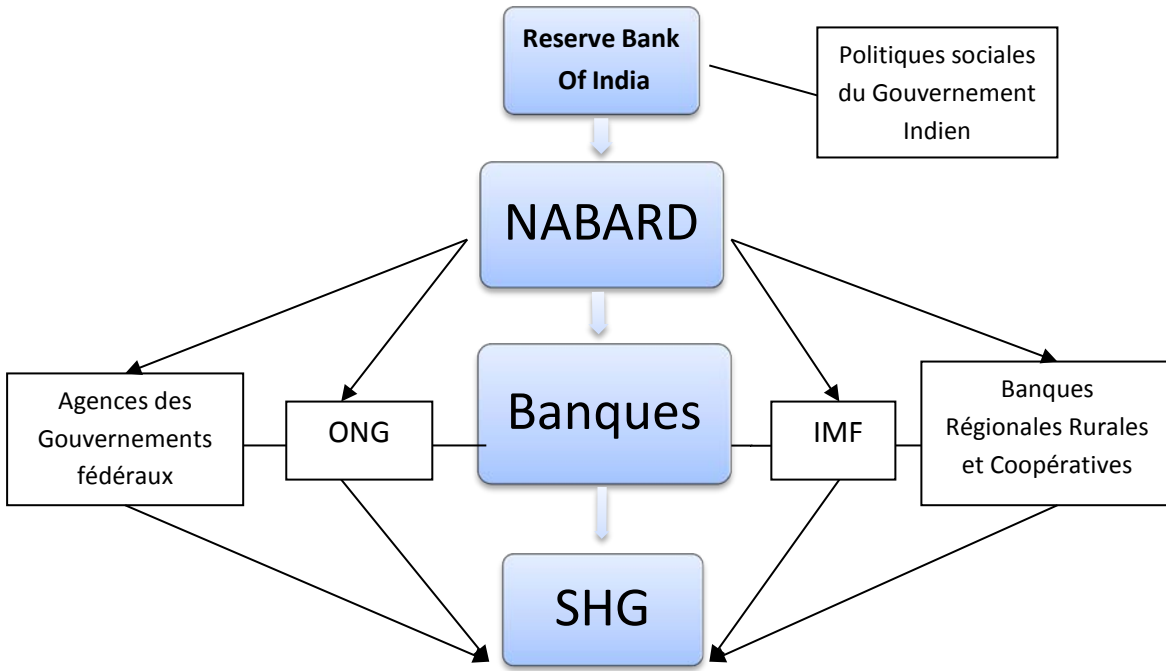
plus tard d’un crédit externe d’une banque ; cela implique une réduction du risque vis-à-vis des banques car celui-ci est géré de manière endogène par les membres du SHG qui limitent au mieux et surtout a priori l’asymétrie d’information et les sélections adverses, avant constitution du SHG. Les défauts de paiement à l’échelle nationale sont donc amoindris, le monitoring du crédit est endogénéisé en grande partie dans le SHG et les banques s’investissent de plus en plus activement dans cette forme d’hybridité institutionnelle, même s’il existe des disparités régionales telles qu’elles sont soulignées par Mohanty (2013), Pokhriyal et Ghildiyal (2011) et A. Ramanathan (2008).

III-1-a-2-b- Organisation schématique du programme SHG-Linkage Banking

La figure ci-dessous présente le schéma synthétique d’organisation du programme SBL dont la NABARD est le coordinateur central, sous la supervision de la RBI.

Sous l’impulsion des politiques de promotion sociale du gouvernement central Indien, la Reserve Bank of India (RBI) assure le rôle suprême de supervision du secteur financier, d’édiction et d’adaptation de la réglementation sectorielle, et enfin la bonne conduite du programme « SHG- Linkage Banking ». En effet, la banque centrale contrôle la santé financière et comptable des Institutions financières et bancaires qui sont régulées, elle vérifie le respect des dispositions liées aux quotas de financement des secteurs définis comme prioritaires et elle jette de facto un regard périodique sur l’évolution quantitative et qualitative du programme national « SHG-Linkage Banking ». En raison de son incapacité à intervenir directement dans le secteur financier vu son rôle « d’arbitre », cette mission de coordination est déléguée à une banque publique spécialisée dans le développement rural, qu’est la NABARD.

Schéma 4.6 : Organisation du programme « SHG Bank Linkage » dans le secteur microfinancier indien



Source : Auteur

La NABARD a eu l’initiative du projet en 1992, en instituant un projet pilote qui constituait à connecter des centaines de SHG – préexistantes et fonctionnant avec l’assistance d’ONG spécialisées – à des banques commerciales dont des banques régionales et coopératives à actionnariat public. Vu les succès de cette phase-pilote, le projet a été étendu à l’échelle nationale en 1997, dans plus de 16 Etats fédéraux. En gros, selon Mohanty (2013), la mission de coordination nationale de la NABARD consiste à faciliter la connexion des SHG aux ONG et aux agences des états fédéraux qui en améliorent le fonctionnement interne et les capacités d’ouverture de comptes bancaires servant aux opérations préalables d’épargnes groupées, avant de bénéficier du financement par crédit des banques. Cette facilitation des procédures administratives et informelles de constitution de SHG visent à en assurer la propagation efficace et plutôt rapide à l’échelle nationale. Elle fournit dans certains cas le refinancement nécessaire aux banques publiques régionales et coopératives afin qu’elles agissent comme plus aisément comme institutions de promotion et de formation des SHG, en plus des ONG et des agences ad hoc des Etats fédéraux comme la SERP (Society for Elimination of Rural Poverty) dans l’Andhra Pradesh³³¹. Elle apporte ainsi son soutien multiforme (administratif – technique et financier) aux ONG et aux volontaires ruraux ou périurbains désirant promouvoir ou former des SHG.

³³¹ C’est l’Etat fédéral le plus dynamique dans la promotion des SHG et dans la microfinance en général à l’échelle nationale.

En clair, il existe 3 principaux modèles de fonctionnement du programme SHG-*Linkage Banking* :

- Modèle 1 : la banque fournit directement l’assistance administrative, technique (managériale) et financière aux SHG sous sa coupole, sans l’intervention d’autres acteurs.
- Modèle 2 : la banque fournit uniquement et directement l’assistance financière, à savoir l’ouverture de compte et le crédit postérieur à l’épargne groupée, aux SHG qui sont dans un premier temps constitués et formés avec le soutien technique des institutions de promotions telles que les ONG spécialisées et les agences ad hoc des Etats fédéraux.
- Modèle 3 : la banque fournit indirectement l’assistance financière aux SHG, en passant obligatoirement par le canal des institutions de promotion des SHG

Le modèle 2 représente en général le modèle dominant dans le paysage financier de l’Inde, cependant il convient de préciser que les IMF³³² se présentent de plus en plus comme des intermédiaires entre les banques et les SHG, voire comme des promoteurs directs en termes financiers et techniques des groupes solidaires d’épargne et de crédit. Cependant, dans le cadre des IMF comme institutions de promotion, celles-ci peuvent se refinancer auprès de banques commerciales qui remplissent ainsi leurs obligations réglementaires de quotas de financement des secteurs dits prioritaires, ou constituer eux des JLG (Joint Liability Groups) ; il s’agit de groupes constitués en vue de collecter une épargne préalable qui va servir à garantir collectivement les prêts individuels ou collectifs des membres du JLG. Ce modèle de financement collectif amoindrit le risque de défaut et permet de résorber l’asymétrie d’information et la sélection adverse, vis-à-vis des demandeurs de microcrédit : ce qui représente un avantage pour les IMF en termes de coûts de transaction et de risques, comparativement au modèle de financement individuel (avec ou sans collatéral). On note d’autres innovations dans les modèles de financement des SHG, dont le canal de certaines fédérations de SHG qui bénéficient directement des refinancements bancaires

Dans les paragraphes qui suivent, nous verrons plus explicitement les avantages institutionnels et structurels qu’apportent le programme national « SHG- *Linkage banking* », tout en évoquant quelques-unes de ses limites actuelles dans la perspective développementaliste.

³³² Il s’agit ici des IMF régulées et ayant le statut d’Institutions Financières non bancaires, contrairement aux ONG qui sont non régulées et agissent déjà – pour certaines - en tant qu’institutions de promotion des SHG tout ayant le fonctionnement de facto ou de jure d’une IMF.

III-1-a-3- Les points positifs et les avancées institutionnelles du SBLP

- **Le succès national et international du programme « SHG- Bank Linkage » (SBLP)**

C’est le résultat le plus visible, et cela s’explique par l’organisation pluri-tentaculaire de ce système de financement et d’inclusion financière reposant essentiellement sur le secteur bancaire indien ; et aussi par les leçons tirées des insuffisances et limites des mesures légales et administratives prises dans les décennies précédant la mise en place dudit programme d’inclusion financière. En effet, vu l’ancienneté de la problématique de l’inclusion financière et des politiques publiques pro-pauvres, dont les lois datant des années 50 et les phases de nationalisation bancaire de 1969 et de 1980, le gouvernement indien en a tiré de bonnes leçons et une expérience significative afin de construire un système de financement qui permet de responsabiliser et de faire interagir entre elles les populations –cibles des zones rurales et périurbaines, tout en leur garantissant le financement des banques et l’assistance technique de structures-intermédiaires telles que les ONG et les agences publiques ad hoc.

- **L’impact social sur la réduction de la pauvreté**

Ainsi, selon maintes études d’impact qui ont été menées par les pouvoirs publics, il apparaît que l’extension du programme « SHG- Bank Linkage » est positivement corrélée à la réduction de la pauvreté, surtout dans des zones géographiques comme l’Andhra Pradesh où plus du tiers des SHG du pays ont été constitués. On note dans ces zones-cibles l’amélioration du niveau de vie et des moyens de subsistance des populations rurales et périurbaines, un certain empowerment des femmes à travers les SHG et un effet positif sur le lissage des revenus saisonniers des ruraux et l’accès à l’éducation de la population infantile ; comparativement aux zones géographiques ou ménages qui ne sont pas efficacement intégrés dans le programme.

- **Le rôle positif du secteur public dans la coordination des institutions chargées de la CBM**

Relativement aux institutions de gestion de l’autorité dans la CBM, telles qu’elles ont été décrites et commentées dans la section 2 de ce chapitre, il apparaît que l’acteur public en Inde a bien joué son rôle en édictant les dispositions réglementaires coercitives pour canaliser les financements des banques vers les besoins des populations animant l’économie informelle ; ce cadre légal de la CBM en Inde, à savoir le programme « SHG- Bank Linkage », pose les jalons à moyen et long terme de l’implication active des banques, et est renforcé par la bonne organisation des institutions publiques chargées de sa coordination. En effet, la NABARD assure la mission centrale et nationale de coordination du programme, la banque centrale en surveille les évolutions quantitatives et les innovations afin d’adapter permanentement la législation, tandis que les Etats fédéraux s’impliquent activement en mettant en place des agences ad hoc

afin de servir d’institutions de formation et de promotion des SHG ; sans oublier le rôle des acteurs-intermédiaires privés que sont les IMF, les ONG spécialisées et les fédérations de SHG dans certaines régions.

Ainsi, la diversité des canaux de transmission des financements vers les besoins des acteurs informels garantit une plus grande liberté de choix aux banques, et rend ainsi la coercition réglementaire beaucoup plus aisée à ces dernières par sa flexibilité. Par ailleurs, les expériences antérieures du gouvernement Indien en termes de politiques publiques d’inclusion financière, ont permis d’anticiper les réticences du secteur bancaire privé à financer les « pauvres ». D’où la mise en place d’un arrangement institutionnel qui implique fortement les structures bancaires publiques, dont la NABARD en tant que coordonnateur national et acteur indirect ; et les banques régionales et coopératives pour intervenir directement dans la connexion institutionnelle entre SHG et crédit bancaire.

- **Avantage du modèle des prêts de groupe (SHG) sur le modèle de prêt individuel des IMF**

Enfin, on remarque en Inde que le modèle institutionnel de microfinance fondé sur les SHG est globalement plus avantageux que celui fondé sur le financement direct des IMF. En effet, de prime abord, les taux d’intérêts appliqués par les IMF sont généralement plus élevés que ceux inhérents au programme « SHG-Bank Linkage », car les premières citées doivent faire face à des coûts de fonctionnement élevés, relativement aux besoins en agences (physiques), en ressources humaines et au refinancement ; sans oublier les objectifs de rentabilité et de maximisation du profit que peuvent induire une structure actionnariale privé et une stratégie de croissance rapide de l’IMF. Ce qui entraîne des risques élevés de surendettement et une agressivité commerciale (la commercialisation) en déphasage avec les capacités d’absorption de crédits des populations-cibles. Aussi, note-t-on que les techniques de recouvrement des IMF peuvent s’avérer extrêmes (Arunachalam, 2010), quand bien même les délais de remboursement sont jugés courts et fréquents : au rythme hebdomadaire en général (G. Paul et S. John, 2010).

Quant aux SHG, ils permettent de valoriser et d’améliorer le capital social et humain dans les zones rurales, avec des risques amoindris d’exploitation par des IMF orientées essentiellement vers le profit. Ces groupes sont autogérés et fixent délibérément le niveau d’intérêt que les membres doivent payer en interne dans leurs opérations initialement d’épargne et de crédit, tandis que les banques fixent pour les crédits aux SHG des taux généralement en dessous de ceux pratiqués par les IMF dans le cadre des prêts individuels et des prêts groupés aux JLG (Joint Liability Groups). Ces groupes permettent par ricochet de réduire les coûts de transaction des institutions financières-partenaires et les risques liés à l’asymétrie d’information et à la sélection adverse, vis-à-vis de ces banques ou IMF qui s’insèrent dans ce programme national.

III-1-a-4- Les limites et perspectives du « SHG – Bank Linkage programme » (SBLP) en Inde

- **Les déséquilibres régionaux en termes de performances et de dynamisme microfinancier**

Dans un premier temps, malgré le succès international et national du programme, il existe des disparités régionales. En effet, il apparaît que le sud du pays – notamment les Etats fédérés de l’Andhra Pradesh, du Tamil Nadu et le Karnataka – est la région la plus dynamique en termes de constitution et de connexion aux banques des SHG, avec plus du tiers du portefeuille national. Par contre, les régions qui regorgent des populations rurales les plus pauvres sont moins performantes en termes d’extension du programme de connexion bancaire des SHG.

Mohanty (2013) affirme que selon des études qui y ont été menées, il existe un besoin de renforcement des capacités et compétences des agents économiques informels afin de favoriser une formation plus accrue de SHG. Les banques commerciales sont très souvent pénalisées par l’inadéquation des compétences de leurs ressources humaines, vis-à-vis de ce type de clientèle informelle et rurale. Le dispositif institutionnel bancaire et technique (ONG – agences des Etats fédérés) doit y être renforcé, afin d’assurer efficacement ces programmes de formation et d’empowerment des populations-cibles. D’où une nécessité de calibrage des efforts de la NABARD et de la RBI en fonction de ces disparités régionales, dans le sens où des mesures de facilitation de refinancement sont prises pour inciter et encourager les banques commerciales en fonction de « leurs avances aux SHG³³³ », dans le cadre du financement coercitif des secteurs dits prioritaires.

- **L’insuffisance de l’offre de formation et les dérives opportunistes des acteurs**

De plus, l’offre de formation et de renforcement des capacités des membres des SHG s’avère insuffisante à l’échelle nationale. Les initiatives des Etats fédérés et d’autres acteurs bancaires, allant dans ce sens, devraient permettre de compléter efficacement les efforts de la NABARD dans l’assistance technique et financière aux institutions de promotion des SHG. Selon A. Champatiray³³⁴, acteur du renforcement des capacités des SHG dans le Chennai (Inde), certaines banques exigent une épargne bloquée des SHG dans leurs comptes avant d’accorder le crédit bancaire, or les directives de la RBI et de la NABARD ne prévoient pas un tel collatéral forcé. Ces comportements opportunistes de certaines banques peuvent se répandre et favoriser une survenance plus accrue de défauts de remboursement, ou des conflits entre SHG et banques dont le traitement est actuellement assez problématique en termes de lourdeurs administratives. Le renforcement du dispositif informationnel des SHG est une nécessité à moyen et long terme.

³³³ Il s’agit des financements accordés directement ou indirectement par ces banques au SHG. Voir la circulaire de la RBI publié en Juillet 2015 et intitulée : « Master Circular on SHG- Bank Linkage Programme ».

³³⁴ Voir cet article en ligne, intitulé « SHG Bank Linkage Programme : a successful but flawed microfinance programme. <https://discoveringchennai.wordpress.com/2014/04/07/shg-bank-linkage-program-a-successful-but-flawed-microfinance-program/> (Vu en Mars 2015)

En effet, la traçabilité interne des opérations des SHG doit également être renforcée par des obligations périodiques de reports aux fédérations de SHG, ou aux institutions de promotion afin de limiter les attitudes abusives et opportunistes de certains leaders instruits de SHG, par rapport aux membres qui pourraient être illettrés et peu alertes des agissements du leader qui interagit directement avec la banque. Dans le Chennai, il apparaît selon l’article susmentionné que les taux d’intérêt appliqués à l’intérieur des SHG peuvent être très élevés, soit plus de 30 % dans certains cas.

- **Extension des services microfinanciers et sous-financement des activités productives**

Par ailleurs, des améliorations doivent être apportées au programme en termes de services offerts, dont la microassurance et l’optique du « *mobile banking* » pour réduire les coûts de transaction ne serait-ce qu’entre la banque et les membres du SHG, ou entre les membres du SHG eux-mêmes. L’Etat du Tamil Nadu a initié en 2012 un projet-pilote de Mobile Banking, dont les enseignements pourraient être exploités à l’échelle nationale et sous l’initiative de la NABARD.

L’un des plus grands défis auquel est confronté le programme « *SHG-Bank Linkage* » est le passage de la microfinance à usage domestique (complément de revenus) à une microfinance dont l’objet est le financement d’une activité productive, voire d’une micro-entreprise formelle. Il apparaît selon Mohanty (2013) que plus de 80 % des usages de fonds dans les SHG sont destinés à la consommation domestique ; or il apparaît que certains SHG réalisent plus de 3 ou 4 cycles d’épargne-crédit, et pourraient bénéficier de crédits bancaires plus importants pour développer une activité productive pérenne et régulière, bien qu’elle soit limitée au stade de la micro-industrie ou de la micro-entreprise. Aussi, note-t-on que certains acteurs ruraux et périurbains sont déjà engagés dans des activités économiques artisanales, agricoles ou agropastorales et pourraient être regroupés en SHG selon la similarité de leurs professions, ou leurs accointances locales, afin d’investir plus rapidement ce créneau de la microfinance à orientation productive ; même s’il est nécessaire et utile pour les couches les moins aisées des zones-cibles du SBLP qu’elles bénéficient de programmes de financement à usage domestique, leur permettant de lisser leurs revenus souvent irréguliers et saisonniers. Ce changement de cap dans le programme national de connexion des SHG aux financements bancaires s’apparente au récent développement de la Microfranchise³³⁵.

³³⁵ La « microfranchise » allie le modèle commercial de la franchise aux services microfinanciers ; en effet, elle se définit comme des projets de microentreprise « clé en main » qui sont mis en place par une structure spécialisée de microfinance, qui va par la suite les proposer à des clients (potentiels) afin que ceux-ci puissent accroître durablement leurs revenus et mieux valoriser leur potentiel économique par le statut de franchisé ; la structure assure la formation requise, l’assistance financière et le soutien technique nécessaire à la commercialisation de l’activité franchisé. Voir à ce propos D. Burand et D. Koch (2010).

Conclusion partielle de l’expérience indienne de CBM: implication active mais indirecte du secteur public pour contrôler l’orientation au profit et les pratiques non-inclusives des acteurs financiers privés

En conclusion, on retient que le modèle de CBM en Inde est l’un des plus efficaces aussi bien dans notre travail empirique que dans le traitement académique voire médiatique de ses évolutions. Les autorités publiques indiennes ont su développer un cadre coercitif réglementaire et des incitations liées à la diversité de modèles institutionnels dont disposent les banques pour remplir leurs obligations légales vis-à-vis du programme « SHG Bank Linkage ». La plus ou moins forte implication des Etats fédérés, de la banque publique spécialisée dans le développement rural qu’est la NABARD et des organismes-tiers à but non lucratif tels que les ONG favorise la flexibilité et la diversité des modèles institutionnels de la CBM en Inde, vis-à-vis des acteurs financiers et bancaires privés qui peuvent ainsi choisir les modèles qui conviennent le mieux à la minimisation de leurs risques et coûts de transaction ; voire à la maximisation de leurs profits dans le canevas prévu par les mesures coercitives de la réglementation sectorielle.

Ces garde-fous légaux et l’implication active du secteur public (NABARD – agences *ad hoc* des Etats fédérés) favorise un meilleur contrôle des comportements et des innovations opportunistes des acteurs privés, en vue de contourner la loi et se garantir des profits élevés par des pratiques commerciales et une tarification excessives. La rudesse de la crise microfinancière en 2010 dans l’Andhra Pradesh s’explique essentiellement par la commercialisation accrue des IMF privées et la forte hausse des prêts individuels à taux élevés; cependant la réactivité des autorités publiques et la pérennité du programme « SHG-Bank Linkage » ont rapidement favorisé le retour des performances dans le secteur microfinancier indien, et surtout une meilleure focalisation sur les prêts de groupes solidaires qui s’avèrent moins risqués, en termes de défauts : SHG et JLG. La veille menée par la banque centrale (RBI) et la NABARD contribuerait efficacement à corriger les disparités régionales, à renforcer le dispositif informationnel interne des SHG et vis-à-vis des partenaires-bancaires, sans oublier les défis technologiques comme le « mobile banking » dans le programme et la perspective liée aux financements de plus en plus prépondérants de la micro-activité productive³³⁶ selon des clusters régionaux et thématiques (agriculture – agropastorat – artisanat – micro-industrie ...).

³³⁶ Au-delà de la consommation domestique et du lissage des revenus qui constituent plus de 3/4 des motifs de souscription à un microcrédit en Inde (Mohanty, 2013 ; pages 68-69)

III-1-b- La posture oligopolistique de la VBSP (Vietnam Bank for Social Policies) dans le marché microfinancier du Vietnam

III-1-b-1- Rappel et relecture des résultats économétriques de performances du secteur microfinancier au Vietnam

Les figures ci-dessous résument les principaux résultats d’efficacité technique dans le cadre du marché de la microfinance au Vietnam, notamment pour les institutions aux actifs les plus importants³³⁷, c’est-à-dire en moyenne au-dessus de 10 millions de dollars. Dans notre échantillon international d’IMF, il s’agit de : VBSP, CPCF, CEP et TYM avec des niveaux d’actifs en 2012 respectivement de l’ordre de 5,8 milliards, 690 millions, 69 millions et 28 millions de dollars. La VBSP est une banque publique spécialisée dans les opérations de microfinance, CPCF une structure coopérative publique, CEP est une ONG à but non lucratif et TYM est une ancienne ONG ayant bénéficié d’un processus d’upgrading à succès ; l’ayant permis de se formaliser et de se rapprocher du statut bancaire. De prime abord, il convient de préciser que le marché microfinancier vietnamien est largement dominé par des structures publiques, dont dans l’ordre décroissant par rapport au critère de la taille : la VBARD (Vietnam Bank for Agricultural and Rural Development), la VBSP et le CPCF (*Central People’s Credit Fund*) ; cependant les données de la VBARD ne sont pas disponibles dans notre échantillonnage.

Tableau 4.1: Tableau récapitulatif des résultats d’efficacité technique sur le marché microfinancier vietnamien

Années d’observation	2009			2010			2011			2012		
	Renta bilité	Inter médiati on	Impact Social	Renta bilité	Inter médiati on	Impact Social	Renta bilité	Inter médiati on	Impact Social	Renta bilité	Inter médiati on	Impact Social
VBSP Vietnam bank For Social Policies	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
CEP	79	47	24	35	42	22	60	48	23	65	41	19
TYM	56	29	14	35	42	22	60	48	23	65	41	19
CPCF Central People’s Credit Fund	-	-	-	-	-	-	58	28	01	75	43	01

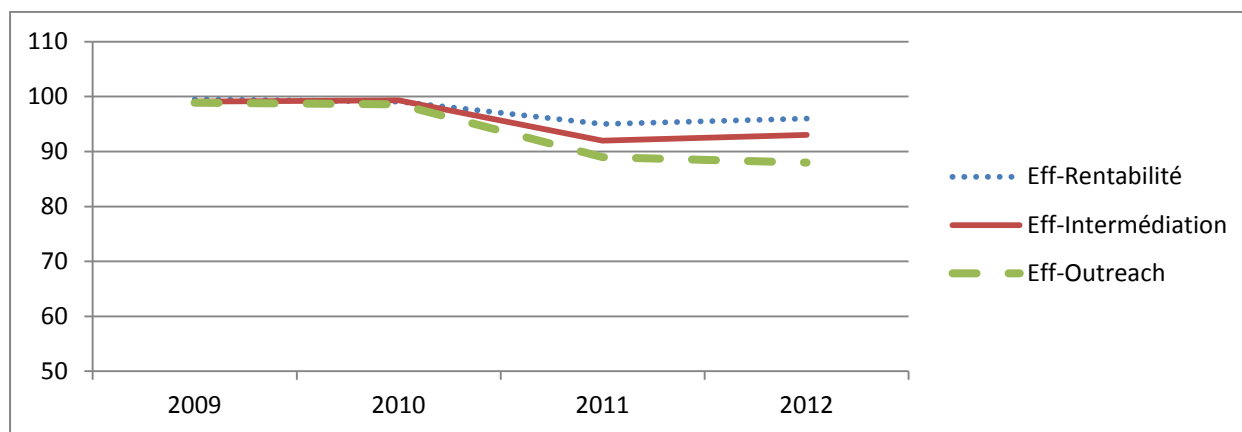
Source : auteur ; calculs à partir des données du MIX

Le tableau ci-dessus montre que, hormis la VBSP, les autres grandes IMF du Vietnam ont des performances plutôt moyennes voire largement en dessous de la moyenne du marché microfinancier asiatique dans notre échantillon. La VBSP quant à elle maximise les niveaux d’efficacité technique pour chacune des années de

³³⁷ Compte tenu du fait que les efficacités techniques nationales sont des moyennes pondérées des efficacités techniques de chaque IMF du pays appartenant à notre échantillon.

notre échantillon, soit de 2009 à 2012; et en raison de sa taille – en termes d’actifs et de clients - largement supérieure à celle des autres IMF de notre échantillon, elle tire vers le haut l’efficacité moyenne du secteur microfinancier vietnamien selon les 3 critères de la rentabilité, de la capacité d’intermédiation et de l’impact social (*Outreach*). La figure ci-dessous confirme les bons résultats d’efficacité à l’échelle nationale, et selon la méthode de la moyenne pondérée des performances des IMF du pays.

Graphique 4.3 : L’efficacité technique moyenne du marché microfinancier au Vietnam



Source : Auteur ; à partir des données du MIX

On constate que l’efficacité technique moyenne du marché microfinancier au Vietnam reste relativement élevée, même si au fil des années d’observation (2009-2012), il apparaît que la prise en compte des résultats d’efficacité relativement faibles de la structure coopérative publique CPCF, dont le total des actifs avoisine les 700 millions de dollars en 2012, contribue à baisser quelque peu les très bonnes performances de la banque publique et oligopolistique qu’est la VBSP³³⁸. Aussi, note-t-on le fait que la VBARD - qui est la structure (financière) publique la plus imposante du Vietnam par la taille de son bilan – soit absente de notre échantillonnage³³⁹, agit positivement sur nos calculs de l’efficacité moyenne au Vietnam car cette banque était marquée aux alentours de 2012 par certaines contre-performances en termes de rentabilité et de capitalisation (dotations en fonds propres). Les paragraphes suivants permettent d’avoir une vision globale et synthétique de l’organisation des secteurs microfinancier et bancaire du Vietnam ; par la suite, l’accent est mis sur les principales caractéristiques et sources de performance de la VBSP.

³³⁸ Avec un total des actifs qui culmine à plus de 5 milliards de dollars en 2012.

³³⁹ Pour manque de données dans la base internationale du MIX

III-1-b-2- Organisation schématique du secteur microfinancier au Vietnam et de la VBSP

III-1-b-2-a- Le secteur microfinancier au Vietnam

Le secteur financier au Vietnam repose essentiellement sur la supervision de la banque centrale : SBV (State Bank of Vietnam), et l’action directe d’une forte structure publique de banques commerciales aussi bien destinées au financement des objectifs macroéconomiques d’industrialisation qu’à la stimulation de l’inclusion financière par des banques spécialisées dans le développement rural et le financement des pauvres. Il existe quelques banques (étrangères) et IMF privées (dont des ONG) mais celles-ci sont largement dominées par le secteur public sur le marché bancaire traditionnel et le marché microfinancier. En effet, selon une étude de la Banque Mondiale publiée en 2007 et portant sur l’expansion de la microfinance au Vietnam³⁴⁰, il apparaît que le secteur bancaire y est dominé à 70 % par les banques publiques en termes de dépôts, et à 75 % relativement à l’encours de crédit. VBARD est la plus grosse banque publique et elle est spécialisée dans le financement des paysans et agriculteurs. Elle représentait plus de 60 % du marché microfinancier vietnamien en 2001, mais elle est progressivement supplantée par la croissance fulgurante des opérations de la VBSP³⁴¹ dont le champ d’action est plus large, sur le segment des « pauvres » et des populations financièrement marginalisées.

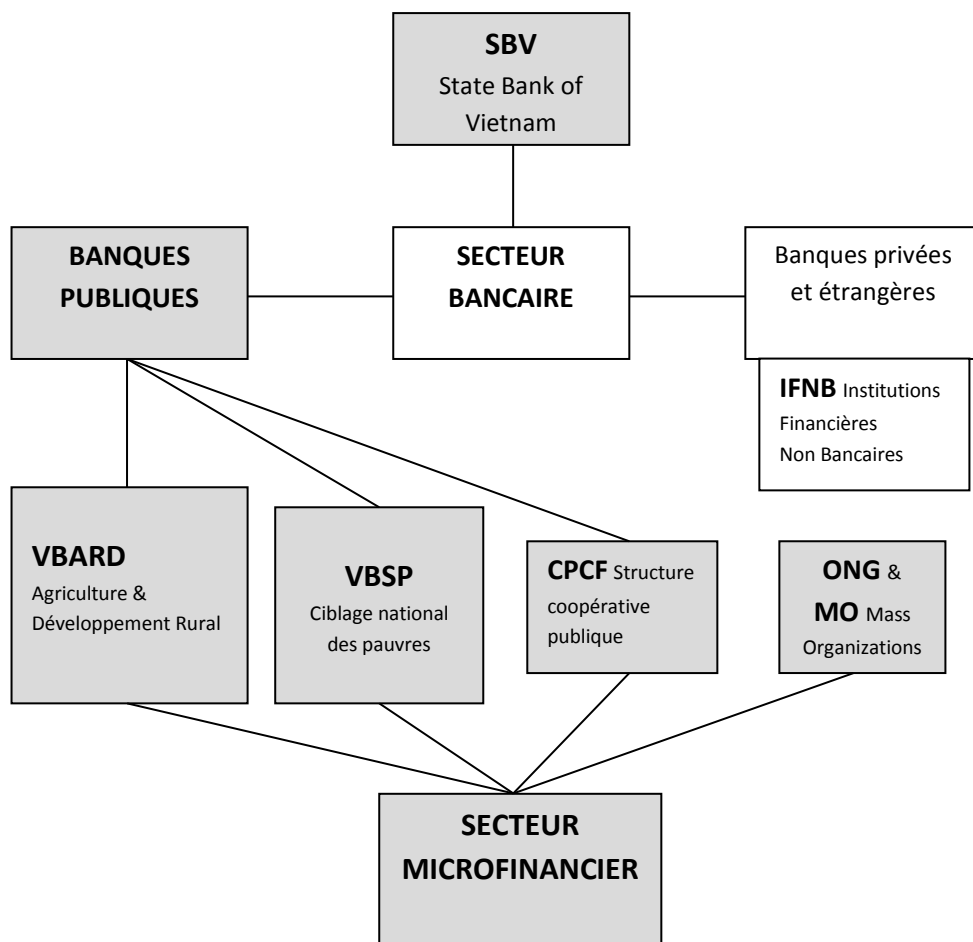
La structure schématique des secteurs bancaire et microfinancier du Vietnam se présente comme suit. Au sommet de l’organisation du secteur financier au Vietnam, la banque centrale SBV assure la supervision et la bonne application des réaménagements réglementaires et des politiques financières en faveur des pauvres et des populations économiquement exclues de la dynamique macroéconomique. En 2003, elle adopte une nouvelle stratégie visant de manière explicite le ciblage financier des pauvres, des crédits subventionnés, la formation des bénéficiaires et l’intégration des programmes sociaux publics et des services financiers privés dans cette dynamique. Cette nouvelle orientation de la banque centrale est renforcée par des directives gouvernementales pour booster la réforme du secteur bancaire. Ainsi, l’ancienne VBP qui était adossée aux infrastructures, ressources humaines et agences commerciales de la VBARD, est renforcée et transformée en une banque à part entière : la VBSP (Vietnam bank for Social Policies) avec un champ d’action beaucoup plus élargi que la VBARD qui est restreinte aux marchés agricole et rural. Les fonds de crédits populaires qui sont des coopératives publiques d’épargne et de crédit sont organisés autour d’une direction centrale : CPCF, mais leur marché reste relativement faible par rapport aux parts de marché de la VBARD et de la VBSP, comme nous l’avons mentionné plus haut dans le rappel des résultats économétriques relatifs aux

³⁴⁰ Ce rapport s’intitule : « Promoting Outreach, Efficiency and Sustainability – Volume I : The Microfinance Landscape in Vietnam ».

³⁴¹ Voir le rapport de la banque mondiale sur l’émergence de la VBSP au Vietnam ; ce rapport a été publié en 2004 et retrace globalement l’évolution des politiques et institutions dédiées à l’inclusion financière au Vietnam.

performances du marché microfinancier vietnamien. Ces fonds populaires de crédit, qui datent de la période de planification entre 1954 et 1986, ont été calqués sur le modèle coopératif des *Caisses Desjardins* qui ont donc contribué à leur mise en place au Vietnam (HS Nghiem, Coelli et Rao; 2006).

Schéma 4.7 : Organisation schématique du secteur microfinancier vietnamien



Source : Auteur

Enfin, le dernier compartiment du marché microfinancier est assuré par les ONG et les Organisations de Masse (MO). Il s’agit d’institutions formelles et semi-formelles de petite taille – par rapport aux mastodontes publics – dont le portefeuille de prêts gravite autour de 70 millions de dollars en 2009, avec une clientèle estimée à 500 000 personnes. Les 2 plus grandes institutions de cette catégorie sont TYM (ONG en plein processus d’Upgrading) et CEP (IMF à but non lucratif), telles que nous les avons présentées dans le rappel des résultats économétriques de performance microfinancière au Vietnam. Les ONG³⁴² et les MO pratiquent plus volontiers les prêts de groupe, où les membres sont solidairement responsables des remboursements. Les MO comme l’Union des femmes du Vietnam sont impliquées dans bon nombre de programmes de

³⁴² Nationales et Internationales

microfinance fondés sur le modèle des ONG ; ces « Organisations de Masse »³⁴³ font partie du système politique d'obédience communiste du pays même si l'économie de marché y est effective depuis quelques décennies, et elles participent en général à la formation et au suivi post-crédit des groupes de crédit. Cette forme de prêts de groupe tend effectivement à réduire les risques de défaut, cependant les taux d'intérêts pratiqués peuvent être un handicap sérieux en termes de compétitivité, comparativement aux crédits à taux préférentiels de la VBARD et de la VBSP. A moyen et long terme, on note une détérioration éventuelle de la relation partielle d'agence qu'il y'a entre certaines IMF privées (ONG-MO) et les mastodontes bancaires publics que sont la VBARD et la VBSP. Par ailleurs, 3 législations différentes s'appliquent respectivement aux banques, aux structures coopératives et aux «ONG & Organisations de Masse »³⁴⁴.

III-1-b-2- b- Les systèmes de fonctionnement et de tarification de la VBSP

Compte tenu du fait que nous nous intéressons particulièrement au modèle de la VBSP, nous présentons plus en détail son système de fonctionnement : à savoir ses sources de financement, les composantes de sa clientèle-cible et sa politique de taux d'intérêt à travers les 2 figures suivantes.

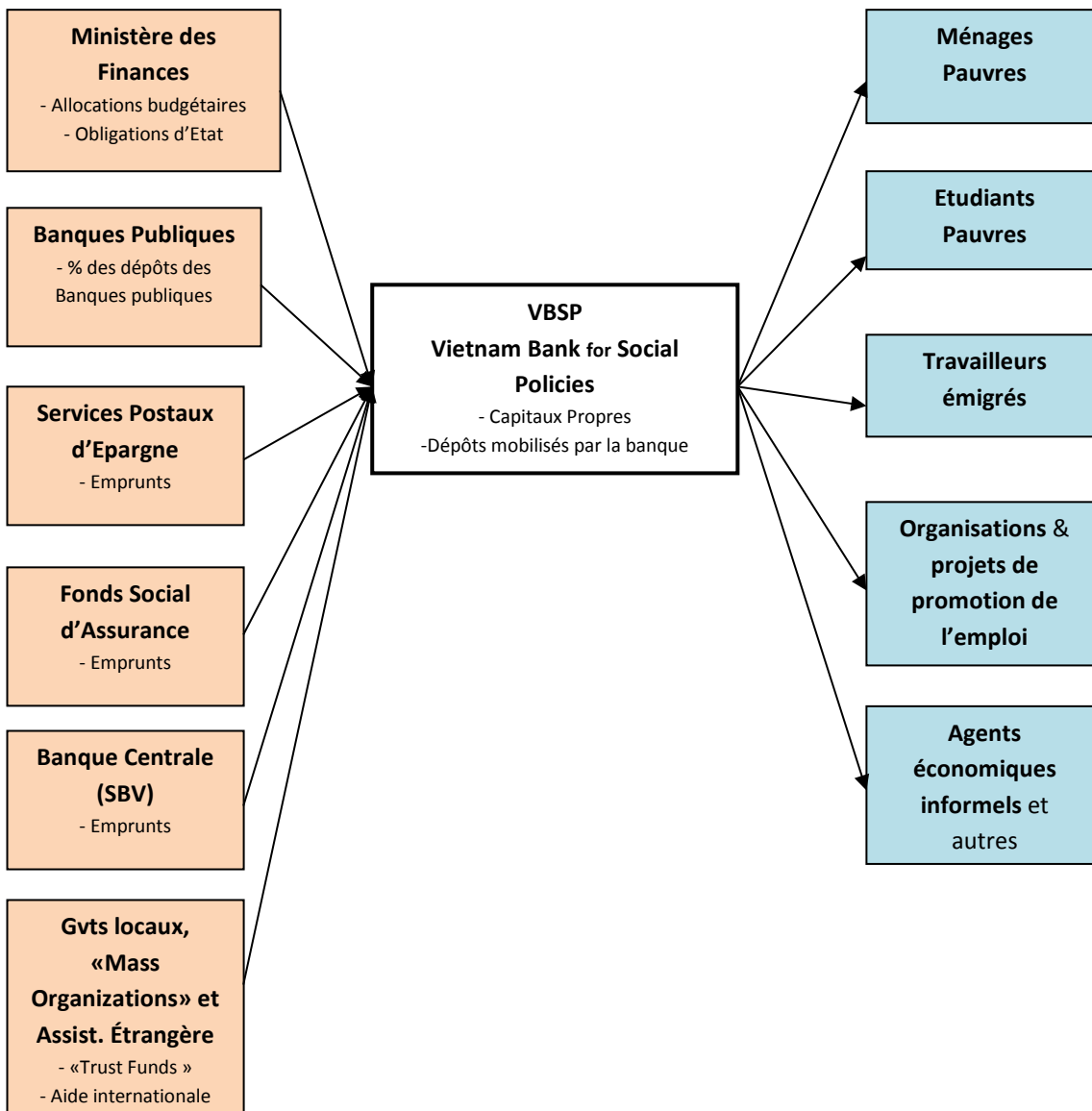
En somme, la VBSP tire ses financements soit de manière endogène (capitaux propres et dépôts collectés), soit de financements externes dont ceux des structures publiques (SBV, ministère des Finances et banques publiques), les financements des organisations de masse et des gouvernements locaux (fonds spéciaux alloués à la VBSP), les financements du fonds social d'assurance et l'aide internationale. La part des financements externes de la VBSP est généralement plus élevée depuis le début des années 2000 ; elle oscillait autour des ¾ des ressources financières disponibles dans la banque entre 2003 et 2004 (Y. Izumida, 2003), avec une forte proportion de financements publics. Cette dépendance aux sources de financement externe est resté constante et forte depuis lors³⁴⁵ ; d'où la capacité de la VBSP de prêter à des taux préférentiels aux populations-cibles sans subir de véritables pressions sur sa trésorerie, en raison de la garantie publique de (re)financement.

³⁴³ Exemples de l'Association des Femmes du Vietnam, l'Association des Agriculteurs, L'union des Jeunes Communistes, L'association des Vétérans (de guerre) etc ...

³⁴⁴ Voir le rapport de la banque mondiale susmentionné, pour plus détails : Pages 27/34.

³⁴⁵ Voir BT. Nguyen et R.Vogel (2011)

Schéma 4.8 : Sources de financement et Clientèle-cible de la VBSP



Source : Auteur, à partir d’Izumida (2003)

Tableau 4.2 : Les taux d’intérêts pratiqués par la VBSP

Targeted Clients	Interest rate
Poor Households	
Lending to poor households	7,2%/year
Lending to poor households in 64 poor districts as stipulated by the Government Resolution No.30a in 2008	3,6%/year
Near Poor Households	
Lending to near poor households	8,64%/year
Students	
Lending to disadvantaged students	7,2%/year
People in need of loans for job creation	
Lending to business establishments owned by war invalids and handicapped persons	3,6%/year
Lending to War invalids and handicapped persons	6%/year
Others	7,2%/year
Migrant workers go abroad for definite term	
Lending to poor households and ethnic minority households in 64 poor districts as stipulated by the Government Resolution No.30a in 2008	3,6%/year
Lending to others in in 64 poor districts as stipulated by the Government Resolution No.30a in 2008	7,2%/year
Lending to migrant workers go abroad for definite term	7,2%/year
Others mandated by the Government	
Housing loans with deferred payment in Mekong Delta	3%/year
Clean water supply & rural sanitation	9,6%/year
Lending to production, business households in disadvantaged areas	9,6%/year
Lending to specially disadvantaged ethnic households	1,2%/year
Lending to minority immigrant households for agricultural settlement	7,8%/year or 0%/year
Loan for forest sector development	7,2%/year
Loan for SMEs	9,6%/year
Housing support for poor households	3%/year

Source : Site officiel de la VBSP (vu en Mai 2016)

Relativement aux populations-cibles, il apparaît que la VBSP offre 6 programmes ciblés de crédit ; et ce, à des taux différents en fonction de la catégorie concernée. Les différentes catégories établies sont celles des ménages pauvres, des étudiants pauvres et des pupilles de l’Etat, des organisations et projets publics de promotion de l’emploi, des travailleurs vietnamiens à l’étranger, des prêts aux minorités ethniques, aux régions les plus marginalisées d’un point de vue économique et enfin des agents économiques informels sur l’étendue nationale. La politique différenciée de taux d’intérêt de la VBSP se présente comme suit.

On constate une forte différenciation entre les taux pratiqués par la VBSP. Les taux les plus élevés sont ceux destinés aux PME et aux ménages pauvres et « presque » pauvres, en fonction des critères quantitatifs établis par les pouvoirs publics et certifiés par les « comités populaires » à l’échelle communale et décentralisée. En effet, les volumes de crédit octroyés par la VBSP sont proportionnellement plus importants pour la catégorie des ménages pauvres, comparativement aux autres catégories de populations-cibles de la banque ; d’où ces niveaux de taux débiteurs relativement élevés pour cette catégorie-cible afin de subventionner en interne les bénéficiaires les plus pauvres de la population, dont les minorités ethniques et les immigrants internes pour motif agricole. Les PME, quant à elles, bénéficient de taux avantageux par rapport à ceux du secteur bancaire public ou privé, même si ces taux débiteurs appliqués aux PME vietnamiennes sont les plus élevés de la grille tarifaire de la VBSP.

Aussi note-t-on que les prêts aux minorités ethniques et aux régions marginalisées sont presque à taux zéro. Ce qui est assez rare et exceptionnel, eu égard aux taux débiteurs de la microfinance à l’échelle internationale qui sont relativement élevés par rapport à ceux du secteur bancaire ; En général, les prêts microfinanciers sont soumis à des taux débiteurs à 2 chiffres mais la VBSP, en raison des importants (re)financements publics et externes, est en mesure d’y faire exception avec ces taux en dessous des 10 %. Ceux-ci coïncident avec des niveaux d’efficacité technique exemplaires, en termes de rentabilité, de capacité d’intermédiation et d’impact social. Par ailleurs, les arguments-phares des adeptes de la commercialisation et de l’autonomie opérationnelle³⁴⁶ sont sérieusement ébranlés, par nos résultats empiriques et surtout par l’expérience vietnamienne du développement de la microfinance. En effet, les taux d’intérêt relativement bas et l’actionnariat public n’ont aucunement nuit aux performances globales du secteur microfinancier du Vietnam.

Pour clore cette étude de cas de la microfinance vietnamienne dans laquelle l’accent a été mis sur la VBSP, nous évoquons les points forts de cette structure oligopolistique dans laquelle la VBSP joue de plus en plus les premiers rôles, aux dépens de la VBARD et du secteur microfinancier privé. Ensuite, nous traiterons des limites et perspectives de ce modèle par rapport au modèle d’intervention indirecte de l’Inde dans la CBM, et en fonction des effets potentiellement négatifs des mastodontes financiers du secteur public vietnamien sur la distorsion du marché.

³⁴⁶ Le modèle « *Full Cost Recovery* ».

III-1-b-3- Les points forts de la VBSP et du système microfinancier du Vietnam

- **Les oligopoles publics du secteur microfinancier**

De prime abord, la posture oligopolistique de la banque publique spécialisée en microfinance qu’est la VBSP est un atout majeur, en termes d’effet-taille sur l’efficacité globale du secteur national, d’économies d’échelle et de capacité à présenter des prix compétitifs. Elle permet ainsi de refléter plus fidèlement les orientations publiques en termes de politique d’inclusion financière, et ce sur le marché de la microfinance. Aussi, note-t-on que l’émergence de la VBSP a permis de combler les failles des institutions financières publiques plus anciennes, que sont la VBARD dont le champ d’action est limité aux mondes rural et agricole avec des impayés relativement plus élevés³⁴⁷ ; et les caisses populaires coopératives (CPCF) qui restent relativement inefficaces par rapport à la VBSP malgré leur promotion par l’Etat et leur autonomie de gestion. Idem pour son champ d’action plus élargi que la VBARD et les caisses populaires coopératives, en termes de clientèle-cible et de réseau d’agences commerciales. La VBSP couvre effectivement la totalité des communes du Vietnam et dessert 6,8 millions de clients en 2008; soit plus de 3 millions de clients supplémentaires par rapport à la VBARD. Elle octroie 3 milliards de dollars de crédit tandis que la VBARD offre 500 millions de plus à la même date (Nguyen et Vogel, 2011).

- **Le système de financement externe de la VBSP**

Le système de (re)financement de la VBSP lui permet de disposer de suffisamment de liquidités et d’une garantie des pouvoirs publics qui lui permettent de mener une politique de crédit à taux préférentiel, sans véritables pressions internes sur sa trésorerie. En effet, la VBSP reçoit des financements directs du budget de l’Etat, des proportions de dépôts des banques publiques et des emprunts à taux faibles d’autres institutions financières publiques telles que le fonds social d’assurance, la banque centrale et les « fonds dédiés » (*Trust Funds*) des Organisations de Masse (MO) telles que l’Union des femmes et l’Union des Agriculteurs. La VBSP n’est d’ailleurs pas soumise aux obligations financières que les autres banques, vis-à-vis de la banque centrale (SBV).

- **La relation d’agence entre les mastodontes publics, les Organisations de Masse (MO) et les Groupes locaux d’épargne et de crédit**

La VBARD et la VBSP ont la possibilité de traiter directement avec les clients potentiels, cependant elles peuvent aussi se servir du canal des MO pour le financement de groupes d’épargne et de crédit, constitués

³⁴⁷ A la différence de la VBSP, la VBARD ne s’intéresse pas assez à la couche la plus faible de la population, celle véritablement à la base de la pyramide quoiqu’elle soit officiellement orientée vers l’accès du crédit aux agriculteurs et aux ruraux. Le crédit moyen par emprunteur s’élève à environ 1300 dollars (Nguyen et Vogel, 2011), ce qui est relativement élevé par rapport aux standards de la VBSP (245 dollars de crédit moyen).

et encadrés par les MO en collaboration avec des ONG internationales. En clair, ces MO gèrent la formation des groupes de crédit et organisent le système d’épargne ; puis connecte ces groupes aux financements de la VBSP et de la VBARD en surveillant la procédure de remboursement ; voire en garantissant les prêts des membres de groupes dont elles assurent la tutelle. Cette forme de « *linkage banking* » est assez proche du modèle *SHG-Bank Linkage* en Inde, certes moins bien développée mais elle s’incruste assez bien dans la configuration politique du Vietnam, qui met en relief le rôle social des Organisations de Masse (MO). Cette complémentarité institutionnelle facilite la mise en relation financière entre les mastodontes microfinanciers du secteur public et les populations les plus pauvres, qui ont besoin de l’intervention préalable des acteurs internationaux et surtout des MO. Ces dernières contribuent donc à renforcer la qualité des remboursements, par la pression institutionnelle et sociale qu’elles représentent pour leurs membres organisés en groupes de crédit et d’épargne, et aussi par la garantie qu’elles constituent vis-à-vis de la VBSP ou de la VBARD.

- **Le système de tarification de la VBSP**

Comme mentionné plus haut, le système de tarification différenciée de la VBSP est favorisé par la diversité de ses sources de financements externes et par la garantie publique de sa solvabilité qui lui permettent de proposer des taux d’intérêts débiteurs plutôt compétitifs par rapport au reste du marché microfinancier et bancaire. Les taux sont relativement plus élevés à l’intérieur de la grille tarifaire de la VBSP, pour les ménages (presque) pauvres car ils constituent les emprunteurs les plus nombreux ; et permettent ainsi de subventionner en interne les taux appliqués aux minorités ethniques et aux zones géographiques les plus défavorisées ; idem pour les taux appliqués aux PME par la VBSP, mais ceux-ci restent tout de même compétitifs par rapport au taux du marché bancaire traditionnel. Enfin, le fait que ce système de tarification plutôt minimaliste³⁴⁸ coïncide avec des niveaux performances financières et sociales qui soient élevées, constitue une sorte de camouflet pour les partisans de la commercialisation et du modèle opérationnel visant la couverture rapide des coûts de production des IMF. Cela conforte également l’intérêt des mesures d’intervention directe et indirecte du secteur public, dans le processus de développement du secteur de la microfinance ; tel que c’est respectivement le cas en Inde et au Vietnam.

- **Les mesures d’intervention directe du secteur public dans la microfinance et la rapidité du processus de rattrapage sectoriel**

En gros, la forte intervention du secteur public Vietnamien dans le processus de développement de la microfinance a permis de résorber rapidement le gap entre le Vietnam et les autres pays les plus performants des régions asiatique et latino-américaine. En effet, de 2003 – *année de création de la VBSP* – à

³⁴⁸ Vis-à-vis des prix pratiqués à l’international dans le secteur de la microfinance.

2012 – dernière année de notre échantillonnage –, il apparaît qu’il a suffi d’une décennie au secteur microfinancier vietnamien pour rattraper pratiquement celui de l’Inde voire surpasser le modèle microfinancier bolivien en termes de performances financières et sociales. En effet, il n’est pas évident que le secteur microfinancier privé du Vietnam aurait été capable d’atteindre de manière autonome et aussi rapidement ce niveau de rentabilité, cette capacité d’intermédiation et cet impact social; sans que des défis liés à la commercialisation et à la dérive de mission n’apparaissent. La VBSP, en corrigeant les failles de ces prédécesseurs que sont la VBARD et la CPCF (Caisse Centrale des Fonds Populaires de Crédit), a tiré vers le haut le secteur microfinancier du Vietnam, ne serait-ce qu’en se référant à la période d’observation 2009 - 2012.

Malgré les apports globalement positifs du modèle microfinancier vietnamien, on note cependant que la forte intervention publique a des effets pervers sur le développement du secteur microfinancier privé et le marché en général. Des efforts restent à faire pour renforcer l’inclusion financière en milieux rural et périurbain, et réduire les canaux informels de crédit.

III-1-b-3- Les limites et perspectives du modèle microfinancier Vietnamien et de la VBSP

- **Distorsion du marché (microfinancier) et concurrence biaisée**

La forte intervention et la mainmise du secteur public dans les politiques d’inclusion financière au Vietnam, à travers les mastodontes financiers publics que sont la VBSP, la VBARD et la CPCF, rendent inopérants les mécanismes de marché et biaisent la concurrence dans le secteur de la microfinance. Ce qui a pour corollaire de réduire le potentiel d’innovation des IMF privées et la prise en compte de leurs besoins pour une meilleure alternative au dispositif institutionnel public dans la CBM au Vietnam. Les fondements idéologiques des pouvoirs publics au Vietnam explique cette forte intervention directe dans les politiques en faveur des plus pauvres et vulnérables, cependant l’intérêt d’un cadre réglementaire incitatif pour les acteurs privés se présente en termes de stimulation des performances des mastodontes microfinanciers publics.

Par ailleurs, vu l’insuffisance de l’offre de formation des bénéficiaires de programmes de microfinance, les pouvoirs publics pourraient responsabiliser de plus en plus les acteurs privés du secteur dont les ONG (internationales) dans le renforcement des capacités³⁴⁹ des groupes de crédit et d’épargne qu’elles constituent et encadrent ; et ce, par de mesures incitatives telles que la subvention partielle des crédits accordés à de tels groupes ou le refinancement préférentiel pour les IMF qui s’y adonnent.

³⁴⁹ Compétences managériales, techniques et technologiques (initiation au mobile banking)

- **La relation d’agence entre VBSP, VBARD, Organisations de Masse (MO) et groupes de crédit et d’épargne**

Comme mentionné dans le paragraphe ci-dessus, la relation d’agence entre les Groupes de crédit et d’Epargne n’est pas aussi bien organisée que celle dans le modèle de CBM en Inde. En effet, les Organisations de Masse – aidée de certaines ONG internationales- forment les groupes et les connectent essentiellement par après aux crédits des 2 mastodontes publics que sont la VBARD et la VBSP. Ce processus de connexion institutionnelle des Groupes d’Epargne et de Crédit s’avère donc limité et parcellaire ; il gagnerait à être étendu au secteur microfinancier privé, surtout avec des incitations financières se rapportant au renforcement des capacités des groupes. L’apport à moyen et long terme du renforcement de la relation d’agence entre IMF et Groupes de crédit est déterminant surtout dans le cadre d’un éventuel processus de libéralisation progressive de l’économie. Les MO et les ONG spécialisées constituent les principaux acteurs du renforcement des capacités des populations-cible de la microfinance, à travers la formation, la formalisation et la promotion des Groupes d’Epargne et de Crédit.

- **Le cadre réglementaire sélectif des IMF**

Le fait que très peu d’IMF aient obtenu une licence officielle d’Institutions de Microfinance présage de l’existence de barrières à l’entrée que la banque centrale (SBV) a posées, pour réduire le potentiel de développement du secteur microfinancier privé ; et ce, dans le but de garantir vraisemblablement la mainmise du secteur public sur l’orientation stratégique des politiques d’inclusion financière. A titre illustratif, TYM³⁵⁰, qui est l’IMF privée la plus grande au Vietnam derrière les principaux acteurs publics, a souscrit à une licence officielle d’IMF qui lui offre une gamme élargie de produits dont l’assurance et les transferts d’argent, mais elle vise directement le statut bancaire à l’horizon 2020 (Thi Ngoc Linh et Teumer, 2014). La plupart des IMF privées opèrent en tant qu’Organisation de Microfinance avec un statut plutôt semi-formel.

- **La persistance des réseaux informels de crédit en milieu rural**

Malgré les importantes avancées imputables aux mastodontes publics du secteur de la microfinance au Vietnam, on remarque tout de même une persistance des réseaux informels de crédit : signe que des efforts importants de formalisation sont à faire. En effet, le secteur financier informel au Vietnam est composé de commerçants locaux accessoirement prêteurs informels, de membres de la famille ou d’une communauté rurale, d’amis-prêteurs et de tontines. Selon un rapport de l’OCDE en 2015 sur les politiques agricoles au

³⁵⁰ TYM est à l’origine une ONG et l’initiative d’une organisation de Masse, à savoir L’union des Femmes du Vietnam. Elle a connu un processus à succès d’*Upgrading* et elle se spécialise dans les services microfinanciers aux femmes.

Vietnam, il apparaît que les crédits imputables au secteur financier informel dans le monde rural s’élève à environ 25 % sur la période 2006-2010 : ce qui représente une part non négligeable.

A l’instar du modèle SHG-BLP en Inde, ces Groupes de crédit et d’épargne qui ne sont pas « managés » par des ONG ou des MO devraient fonctionner de manière autonome pendant un certain temps, puis être connectés ultérieurement à une MO ou une ONG pour recevoir un supplément de crédit à taux préférentiel. Il est aussi possible que les taux d’intérêt pratiqués par ces groupes typiquement informels soient plus compétitifs que ceux du marché microfinancier semi-formel, formel ou public ; d’où l’opportunité pour eux de conserver leur fonctionnement autonome mais des obligations réglementaires et minimales de déclaration d’existence devraient en faciliter la traçabilité administrative et temporelle; en termes d’évolution, de croissance effective et potentielle de ces groupes informels.

- **L’absence de « *credit bureau* » spécifique au système (micro)financier du Vietnam**

La banque centrale SBV a mis en place un « *credit bureau* », dénommé CIC (Credit Information Center), qui couvre toutes les institutions financières et bancaires soumises à la loi sur le crédit. Celles-ci sont contraintes de déclarer dans ce système informatisé toutes leurs opérations de crédit ; cependant les IMF privées ne sont pas incluses dans ce système, hormis celles qui ont obtenu une licence formelle de la SBV, or celles-ci sont en nombre insignifiant par rapport aux autres IMF privées qui opèrent à l’échelle semi-formelle. Pour donc éviter les risques de cavalerie et de surendettement de la clientèle de la microfinance vietnamienne, il est nécessaire que les IMF privées semi-formelles et les groupes de Crédit et d’Epargne reportent également leurs informations dans le système du « *credit bureau* » national. De sorte que tout le système microfinancier au Vietnam soit « traçable » à moyen et long terme, y compris les prêteurs informels qu’il faut progressivement formaliser. Cela favorisera la réduction significative de l’asymétrie d’information et de la sélection adverse dans le système microfinancier du Vietnam.

- **Les perspectives du « *mobile banking* » dans la CBM au Vietnam**

Enfin, des efforts structurels doivent être faits en termes de « *mobile banking* » dans le système financier en général, afin que les institutions microfinancières et bancaires dédiées aux couches de la population dite pauvre et à la classe moyenne puissent en bénéficier. Le « *mobile banking* » contribuera ainsi à réduire automatiquement leurs coûts de transaction, à développer à moindre frais le réseau commercial et la clientèle, voire à assurer 24h/24 le service d’intermédiation financière ; et ce, afin d’améliorer leur rentabilité et leur efficacité. Et compte tenu du taux d’alphabétisation et du taux de pénétration de la téléphonie mobile qui sont élevés au Vietnam, les perspectives du « *mobile banking* » y sont globalement optimistes en cas d’initiative publique ou privée dans ce sens.

Conclusion partielle de l’expérience Vietnamiennne de CBM : arbitrage en faveur de la coordination publique directe du processus de rattrapage sectoriel et distorsions sur le marché

En définitive, on retient que le secteur microfinancier au Vietnam repose essentiellement sur les 2 grosses banques publiques que sont la VBARD – spécialisée dans le financement rural et de l’agriculture – et la VBSP, dont le champ d’action est plus large sur le segment de la clientèle dite pauvre, avec un niveau crédit moyen largement inférieur à celui de la VBARD³⁵¹. Le troisième acteur du secteur est la CPCF (Caisse Centrale des Fonds Populaires de Crédit) qui est une structure coopérative publique. Ces acteurs dominent très largement le secteur de la microfinance au Vietnam, aux dépens du secteur privé et de l’efficacité des mécanismes du marché.

En effet, les pouvoirs publics vietnamiens, en raison de considérations idéologiques, ont fait le choix d’une forte mainmise sur les politiques publiques d’inclusion financière afin de proposer des services à taux préférentiels et de cibler plus efficacement des zones géographiques « prioritaires » ou des minorités ethniques défavorisées. Par ailleurs, la forte intervention publique et plus particulièrement l’émergence de la VBSP, ont permis de rattraper plus rapidement les niveaux de performances du secteur microfinancier Indien, qui reste une référence dans la région ; que ce soit en termes de rentabilité, de capacité d’intermédiation et surtout d’impact social. Et malgré les critiques d’obédience libérale des partenaires internationaux – dont la Banque Mondiale – en faveur d’un renforcement du secteur microfinancier privé, il n’est pas évident que le secteur microfinancier privé du Vietnam aurait permis d’atteindre de telles performances en l’espace d’une décennie.

Les retombées en termes d’*Outreach* et de rentabilité sont assez satisfaisantes pour souligner l’efficacité du modèle microfinancier vietnamien à forte intervention publique directe; bien que des réaménagements institutionnels soient nécessaires pour colmater les brèches de la VBARD et de la CPCF en termes de performances, sans oublier des mesures incitatives que la banque centrale SBV et les pouvoirs publics doivent entreprendre à moyen et long terme pour développer l’offre alternative et véritablement concurrentielle des acteurs microfinanciers privés.

³⁵¹ Compte tenu du niveau de crédit moyen qui avoisine les 1300 dollars, la VBARD s’oriente beaucoup plus vers le financement de la classe moyenne bien qu’accordant des crédits aux ruraux et aux agriculteurs. La VBSP et la CPCF correspondent mieux aux standards quantitatifs de la microfinance, relativement aux crédits moyens octroyés et au revenu par habitant du pays.

III-2- Complémentarité entre « Banque & Microfinance » (CBM) : quelques expériences de marchés libéralisés

Après avoir traité des facteurs explicatifs, des limites et des perspectives des modèles microfinanciers les plus efficaces (efficacité technique) de notre échantillon d’analyse économétrique – à savoir le Vietnam et l’Inde -, il convient d’explorer en quoi ces modèles sous forte intervention publique se distinguent de ceux où le secteur (micro)financier privé est mis en avant. En effet, la Bolivie a un marché microfinancier fortement libéralisé. Celui-ci est parmi les plus matures, les plus concurrentiels et les plus anciens à l’échelle globale, cependant il apparaît dans nos résultats économétriques que les niveaux de performances de la microfinance bolivienne sont plutôt paradoxaux voire moyens ; par rapport à la maturité du marché et aux vertus d’efficacité qu’une certaine littérature prête aux marchés financiers libéralisés³⁵².

Tandis que le marché microfinancier de l’Afrique du Sud, bien qu’essentiellement libéralisé, est positivement impacté en termes de performances, par la posture oligopolistique de Capitec Bank ; une banque spécialisée dans les opérations de crédits et de dépôts qu’on peut logiquement qualifier de microfinancières, car destinées a priori aux couches les moins aisées de la population. L’une des particularités de cette banque privée oligopolistique, c’est qu’elle gère plus du tiers de sa clientèle par « mobile banking ». Ce qui représente un cas expérimental assez exceptionnel, sur lequel nous reviendrons plus en détail dans les paragraphes qui suivent. Néanmoins, nous traiterons en premier lieu des facteurs qui sous-tendent les contre-performances du marché microfinancier bolivien, relativement à notre échantillon international.

III-2-a- La structure libéralisée du marché microfinancier bolivien

III-2-a-1- Rappel et relecture des résultats économétriques de performances du secteur microfinancier de la Bolivie

Les figures ci-dessous résument les principaux résultats d’efficacité technique dans le cadre du marché de la microfinance en Bolivie, notamment pour les institutions aux actifs les plus importants³⁵³, c’est-à-dire en moyenne au-dessus de 100 millions de dollars, voire 50 millions de dollars pour l’ONG (CRECER) ayant les actifs les plus volumineux.

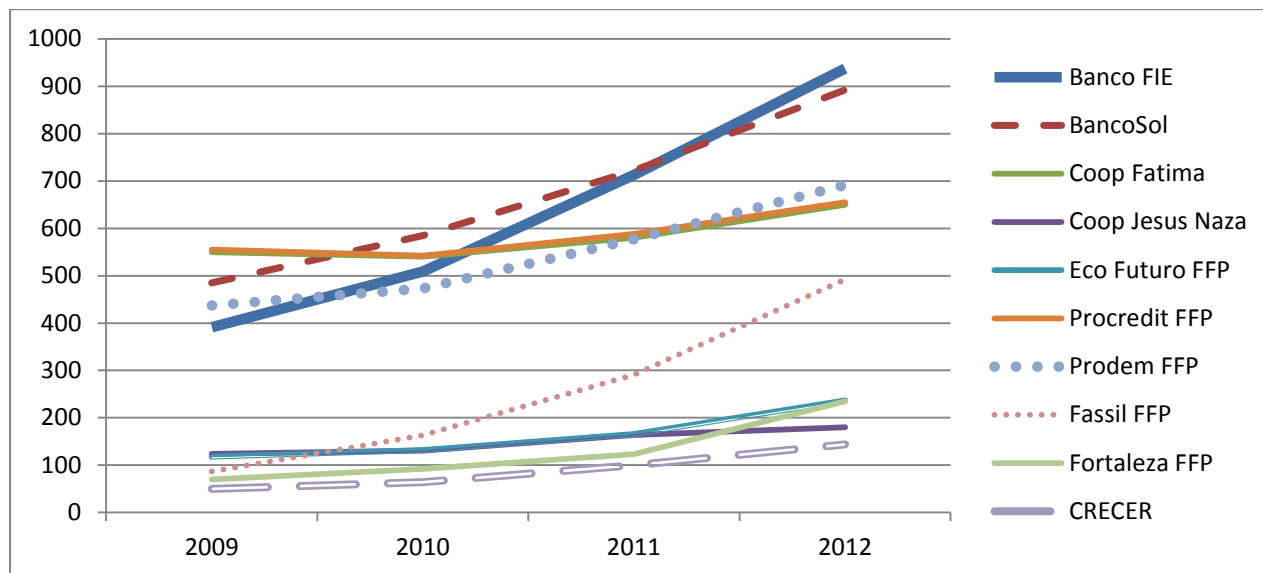
En gros, le secteur microfinancier en Bolivie est dominé par 4 types d’IMF qui sont respectivement, selon le critère de la taille et par ordre décroissant, les banques spécialisées ayant connu des processus à succès

³⁵² Voir les discours officiels de la Banque Mondiale et du FMI dans les décennies post-Consensus de Washington ; dans le secteur de la microfinance, le CGAP par exemple qui, sous tutelle institutionnelle de la Banque Mondiale, défend l’intérêt des modèles fondés sur la « commercialisation » et la rapidité de l’autonomie opérationnelle (Full Costs Recovery) des IMF.

³⁵³ Compte tenu du fait que les efficacités techniques nationales sont des moyennes pondérées des efficacités techniques de chaque IMF du pays appartenant à notre échantillon.

d’Upgrading, les Institutions Financières Non Bancaires communément appelées FFP (Private Financial Funds) dans le jargon financier du pays; les structures coopératives et enfin les ONG. Les différences de taille entre ces principales locomotives du marché microfinancier bolivien apparaissent beaucoup mieux dans les figures ci-dessous.

Graphique 4.4 : Evolution des actifs des principales IMF de Bolivie – 2009 à 2012



Source : Auteur ; données du MIX

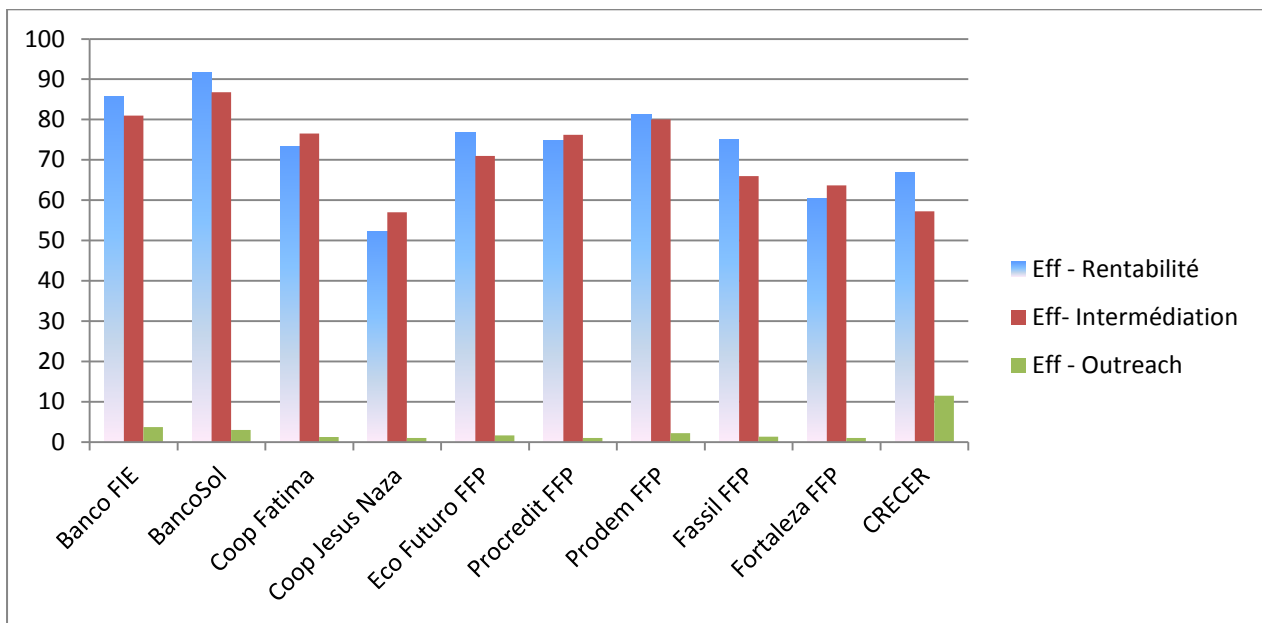
On constate sur la période d’observation que les actifs des banques spécialisées, que sont BANCO FIE et BancoSol, croissent à un rythme plus soutenu que ceux des autres types d’IMF dans le pays. En effet, leurs actifs cumulés doublent pratiquement en l’espace de 4 ans d’intermédiation : signe du dynamisme de ce marché en termes spécifiquement financiers/comptables. Parmi les IFNP ou FFP, on remarque que Fasil FFP et Prodem FFP ont les meilleures progressions en termes d’actifs. De manière assez surprenante, Procredit FFP et la Coopérative Fatima ont des évolutions similaires, en termes d’actifs détenus, et se retrouvent parmi les 5 plus grosses IMF de Bolivie en 2012.

De plus, on constate globalement 2 sous-groupes parmi les 10 plus grosses IMF de la Bolivie : la catégorie supérieure est composée par ordre décroissant de Banco FIE, BancoSol, Prodem FFP, Procredit FFP et Coopérative Fatima. En 2009, Banco FIE était la moins grande de ces 5 leaders du marché, et il lui a fallu 4 ans pour passer de cette position à celle du Leader de marché en 2012. Sur la même période, l’institution est passée du statut de FFP (IFNB) à celui de banque à part entière, avec une gamme plus élargie de produits/services et de sources de (re)financement. Quant à la catégorie inférieure des leaders du marché, il apparaît que Fasil FFP s’en détache assez nettement en 2012 pour rejoindre la catégorie supérieure. Les 4 autres, dont Cooperative Jesus Nazareno, Fortaleza FFP, Eco Futuro et l’ONG CRECER croissent moins bien que Fasil FFP. Cependant l’ONG a réussi à tripler son « total actifs » en 4 ans, quoique l’écart avec les

leaders de la catégorie supérieure du marché reste assez grand. On verra par la suite que les processus de gestion de clientèle de l’ONG présente des perspectives intéressantes pour le renforcement des capacités des populations-cibles.

Le graphique suivant présente les évolutions moyennes des performances des plus gros acteurs du marché microfinancier bolivien sur la période 2009-2012 ; en termes de rentabilité, de capacité d’intermédiation et d’Outreach (Impact social).

Graphique 4.5 : Les niveaux d’efficience technique des plus grandes IMF du marché Bolivien



Source : Auteur

Les efficacités-techniques moyennes des principales IMF de Bolivie font ressortir 2 commentaires principaux. Primo, les banques et les IFNB sont (très) performantes en termes de rentabilité financière et de capacité d’intermédiation. Les coopératives occupent la troisième position en termes de rentabilité et d’intermédiation, et les ONG ferment la marche selon ces 2 critères.

Secundo, il apparaît un paradoxe sur le marché microfinancier bolivien qui confirme l’arbitrage entre performances financières et sociales, fortement discuté et testé dans bon nombre d’études sur l’efficience technique des IMF. En effet, les banques, les IFNB voire les coopératives qui ont les meilleures rentabilités de notre échantillon bolivien, ont des performances faibles en termes d’impact social, comparativement à l’ONG CRECER qui est explicitement non-lucrative et orientée vers l’accessibilité de ses services financiers aux populations les plus vulnérables. Celle-ci a des performances relativement faibles en termes de rentabilité et de capacité d’intermédiation, comparativement aux banques spécialisées, aux IFNB (FFP) et aux coopératives. Le tableau ci-dessous confirme la répartition des performances du marché microfinancier bolivien selon la structure typologique des principales IMF.

Tableau 4.3 : Performances du marché microfinancier bolivien selon la structure typologique des IMF

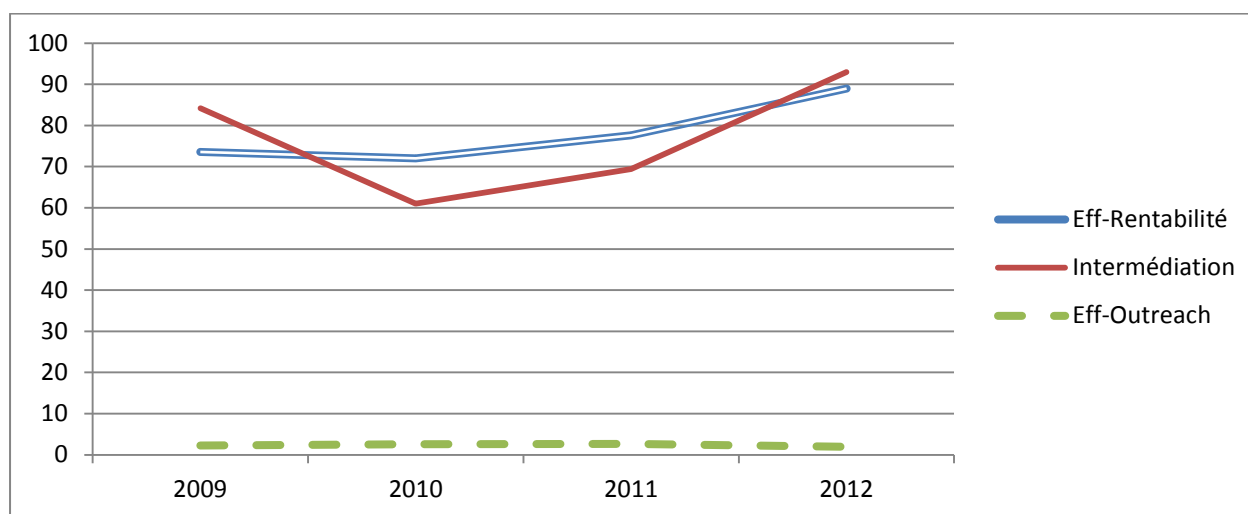
	Efficiencia Rentabilidad (%) –	Efficiencia Intermediación (%) –	Efficiencia Outreach (%) –
Banques Spécialisées	89	84	3,4
IFNB ou FFP	74	71	1,5
Coopératives	63	82	1,1
ONG	67	57	12

Source : Auteur

Enfin, le graphique ci-dessous confirme les écarts de performances en Bolivie. La structure actionnariale privée et le caractère concurrentiel du marché microfinancier confortent les IMF dominantes dans la recherche du profit (rentabilité), du maximum de clients (capacité d’intermédiation) sans que l’impact social ne soit élevé voire significatif. En effet, l’hypothèse explicative la plus plausible de cet arbitrage entre performances sociales et financières est liée aux effets négatifs de la commercialisation et de la recherche d’une rapidité du processus d’autonomie opérationnelle qui favorise donc des taux d’intérêts débiteurs élevés : c’est-à-dire une tarification maximisant le profit privé. Par ailleurs, de telles IMF (privées) choisissent expressément d’exclure les populations typiquement au bas de la pyramide des revenus³⁵⁴, pour s’intéresser à celles relativement (presque) pauvres voire aux classes moyennes d’où les risques potentiellement élevés de dérives de mission sociale originelle (mission drift), au-delà de la rhétorique commerciale qui continue d’insister sur l’accessibilité des services microfinanciers aux plus vulnérables et aux pauvres.

³⁵⁴ Les risques de défaut et coûts de transaction étant potentiellement élevés pour celles-ci, souvent installées dans des zones rurales ou montagneuses qui sont économiquement marginalisées.

Graphique 4.6 : Evolution de l’efficience technique du marché microfinancier en Bolivie – 2009 à 2012



Source : Auteur

Depuis le début des années 90, l’évolution historique des transformations institutionnelles du marché microfinancier en Bolivie, confirme cette emprise progressive de l’actionnariat privé, orienté principalement vers le profit, sur un secteur dans lequel les politiques d’inclusion socio-économique des pouvoirs publics devraient agir de manière active. Tel que nous le verrons dans la sous-section qui suit, les autorités publiques boliviennes ont édicté assez tardivement d’ailleurs (en 2013) une nouvelle loi sur les services financiers, afin de mettre en relief la nécessaire prise en compte de l’impact social de l’intermédiation (micro)financière et bancaire. Ainsi, à moyen et long terme, le gouvernement bolivien souhaite que ce gap « abyssal » entre performances financières et sociales – tel que le montre le schéma ci-dessus – soit efficacement résorbé. Reste à savoir si le dispositif institutionnel existant dans le secteur financier national, aussi bien privé que public, peut contribuer réellement à de telles améliorations structurelles.

III-2-a-2- Mode d’organisation, évolutions historiques et institutionnelles du secteur microfinancier Bolivien

III-2-a-2-a- Evolutions historique et institutionnelle du secteur microfinancier bolivien

- **Retrait des banques publiques de développement et avènement de la libéralisation financière**

Avant la crise de la dette publique dans les années 80, certains pays tels que la Bolivie ont mis en place des banques publiques de développement dont l’objectif était de financer autant les perspectives macroéconomiques du développement que les secteurs (agriculture - économie rurale...) où l’impact social était plus élevé. En effet, les banques publiques boliviennes ont joué un rôle de premier plan entre les

années 30 et 70, cependant la conjonction de facteurs tels que la mauvaise gestion étatique³⁵⁵, la conjoncture fortement récessive de la crise d'endettement public dans les années 90 ont favorisé la disparition de ces banques publiques avec l'avènement des politiques de libéralisation post-Consensus de Washington dans les PVD. On retrouve ainsi une trajectoire macroéconomique similaire, durant les années 80, dans d'autres pays de l'Amérique Latine, voire dans les pays d'Afrique Subsaharienne dont ceux de l'UEMOA.

Les politiques de libéralisation et de privatisation de l'économie en Bolivie ont favorisé un climat propice à l'émergence d'institutions privées de microfinance, dont des ONG principalement aux aurores de ce mouvement microfinancier dans la période des PAS (Programmes d'Ajustement Structurel). En effet, au début des années 90, ces IMF démarrent pour la plupart sous la forme d'ONG, mais l'élan libéral impulsé par les IFI (Institutions Financières Internationales) en Bolivie favorise assez rapidement (en 1993) l'édiction de la réglementation microfinancière à travers un cadre qui promeut lui aussi la commercialisation, la standardisation des pratiques sur le modèle fonctionnel et prudentiel des banques. Le processus de transformation institutionnelle et d'Upgrading a été par la suite enclenché : Bon nombre d'ONG pionnières ont opté pour le statut régulé d'institutions Financières non bancaires : c'est-à-dire celui des FFP (Fonds Financiers Privés), tandis que certaines ONG ont préféré exercer en marge de cette régulation officielle pour ne pas perdre de vue leurs priorités sociales en répondant aux contraintes financières inhérentes au statut légal de FFP (F. Bédécarrats et R. Marconi, 2009). A l'époque, ces IMF régulées et supervisées le sont, sous la coupole de la « Superintendance » des banques et Institutions Financières, devenue par après ASFI (Autorité de supervision du Système Financier).

Dans la seconde moitié des années 90, les FFP qui dominaient le marché microfinancier bolivien ont commencé à se livrer une concurrence de plus en plus acharnée; avec à leur marge quelques coopératives de grande taille tandis que les ONG restaient cantonnés à leurs priorisation sociale sans chercher à tout prix l'expansion des crédits et du réseau commercial. Cette concurrence forte entre FFP finit par aboutir à une crise majeure de surendettement et de défauts de remboursement au début des années 2000.

- **La crise microfinancière en Bolivie et les effets négatifs de la commercialisation**

Selon E. Rhyne (2001), la crise a été fortement influencée par l'avènement de FFP focalisés sur les prêts à la consommation, tandis que les autres FFP nées de l'Upgrading d'ONG avaient une clientèle-cible plus diversifiée dont les micro-entrepreneurs et acteurs économiques informels (motif de production). Les « *consumer lenders* » prêtaient volontiers de plus gros montants à des taux plutôt intéressants, et

³⁵⁵ Entre autres caractéristiques de cette mauvaise gestion publique, on note l'incompétence des staffs managériaux des banques publiques, la corruption et le clientélisme (politique), ainsi que des procédures viciées et lentes d'octroi de crédit. (F. Bédécarrats et al., 2011)

entraînaient de facto les autres FFP concurrentes dans cette tendance. Les 2 types d’acteurs offraient aussi des crédits à court terme et pratiquaient des délais de remboursement peu confortables pour les emprunteurs; d’où l’ampleur de la crise microfinancière qui a émergé avec les surendettements, les constats de cavalerie³⁵⁶ chez les emprunteurs, et la crise économique « rampante »³⁵⁷ qui impacta négativement les revenus des populations voire leurs emplois.

Cette crise de microfinance en Bolivie, à la fin des années 90 et au début des années 2000, a donc coïncidé avec une mauvaise conjoncture macroéconomique qui amplifia les défauts de remboursement/paiement des emprunteurs d’IMF, et elle causa les pertes financières voire les faillites de quelques FFP les plus en vue à l’époque, notamment parmi les « *consumer lenders* ». Par ailleurs, l’une des particularités de la crise de la microfinance en Bolivie, c’est qu’elle a engendré de violentes révoltes populaires, à l’initiative des associations de débiteurs et avec le soutien explicite de certains hommes politiques de l’opposition. En effet, selon l’auteure susmentionnée, les revendications des clients (sur)endettés ont souvent pris des relents militarisés, dont la spectaculaire prise en otage des bâtiments de la « Superintendance » des Banques et Institutions Financières en Juillet 2001. F. Bédécarrats et R. Marconi (2009) mettent en évidence les principales plaintes des victimes de la commercialisation des IMF, dont les taux d’intérêts élevés, l’iniquité des contrats de crédit et le surendettement que cela engendrait pour des clients ignorant très souvent la charge réelle d’intérêt qui leur était appliquée.

- **La nouvelle configuration du marché microfinancier bolivien**

Cette crise microfinancière et ses effets collatéraux ont impulsé quelques changements au niveau des principaux acteurs du secteur dont les FFP. La disparition des acteurs les plus risquophiles a favorisé la consolidation du secteur autour des grandes FFP, devenues progressivement des banques commerciales spécialisées, et la marginalisation progressive de la clientèle la plus risquée : les couches les moins aisées et les populations des zones économiquement marginalisées. Cela se ressent effectivement au niveau de la hausse du crédit moyen par emprunteur : passant à environ 3000 dollars (américains) par emprunteur en 2012 avec des taux d’intérêt proche de 18 %³⁵⁸ ; et par la captation progressive d’une partie de la clientèle bancaire (classe moyenne) par les FFP, en plein processus de renforcement institutionnel (Upgrading) avec acquisition du statut de banque commerciale pour la grande majorité des FFP à forte progression dont BancoSol, Banco FIE puis Fortaleza, Eco Futuro, Prodem et autres.

³⁵⁶ Le fait qu’un emprunteur puisse contracter un autre ou plusieurs crédits pour rembourser le premier endettement, voire augmenter son train de vie de manière excessive sans produire une activité à rendement élevé.

³⁵⁷ « En écho à la crise asiatique de 1997 » (F. Bédécarrats et R. Marconi, 2009)

³⁵⁸ Voir l’article en ligne du “*Financial Times*” intitulé : « Microfinance : Bolivia Pioneer starts to hit the mainstream » (Vu en Mars 2016)

Selon l’article de F. Bédécarrats et R. Marconi (2009), le portefeuille de crédit, le crédit moyen par emprunteur et le nombre de clients des FFP ont pratiquement doublé entre 2000 et 2006. Les coopératives ont perdu de la clientèle durant cette période mais le crédit moyen par emprunteur et les volumes totaux de crédit ont augmenté, tandis que les ONG spécialisées dans la microfinance ont augmenté leurs encours de crédit et le nombre de clients, mais avec une hausse moindre du niveau de crédit moyen.

Tableau 4.4: Evolution du système microfinancier bolivien entre 2000 et 2006

	Nombre de Clients		Portefeuille de crédits		Crédit moyen / Emprunt	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006
FFP	273 525	367 485	197 043	661 253	954	1 859
Coopératives	87 830	67 127	191 460	249 571	2 180	3 718
ONG	156 264	237 086	76 463	129 474	489	546

Source : Auteur ; à partir de Bédécarrats et Marconi (2009)

Ce tableau met en évidence le fait que les FFP et les coopératives de microcrédit desservent une clientèle sensiblement riche bien que les marges de progression en termes de clientèle et d’encours de crédits soient satisfaisantes : les risques de dérives de mission (sociale) sont donc élevés. Les FFP étendent de manière importante leurs portefeuilles de crédit, avec une augmentation de plus de 200 % entre 2000 et 2006. Les ONG sont restées beaucoup plus fidèles à leur mission sociale non-lucrative, en restant à des niveaux de crédit par emprunteur relativement bas, par rapport au reste du marché microfinancier. Enfin, sur la période d’observation, les coopératives ont perdu de la clientèle malgré la hausse du crédit moyen par emprunteur et du portefeuille de crédit. Le ciblage de clientèle de ces coopératives pourrait être inadapté à leurs modes de fonctionnement.

Ces résultats inhérents aux performances du secteur sur la période de 2000 à 2006 sont confirmés par nos résultats d’étude économétrique, avec un échantillonnage s’étendant de 2009 à 2012. En clair, les FFP ont renforcé leur orientation au profit en devenant des banques commerciales spécialisées pour la plupart, selon une tendance mimétique, l’une après l’autre, et dans un climat national de forte concurrence entre au moins 5 gros acteurs du marché³⁵⁹. Dès 1992, BancoSol est devenu la première banque spécialisée dans la microfinance après avoir été initialement promue par une ONG. Elle a été ensuite talonnée par des FFP – étant à l’origine des ONG – qui ont réussi à se transformer à leur tour en banque commerciale spécialisée.

³⁵⁹ Tels que nous les avons présentés dans le rappel et la relecture des résultats économétriques sur les performances de la microfinance en Bolivie.

Les coopératives, quant à elles, ont conservé une position intermédiaire en termes de rentabilité et de capacité d’intermédiation, tandis que leur impact social (*Efficiency-Outreach*) est le plus faible du pays. 2 structures coopératives se détachent particulièrement du lot, dont les Coopératives *Fatima* et *Jesus Nazareno*. Et enfin, les ONG ont réussi à maintenir leur mission sociale prioritaire, mais globalement elles sont confrontées potentiellement à un problème d’inefficacité d’échelle. Il faudrait éventuellement qu’elles puissent bénéficier de refinancement à taux préférentiel de la banque centrale ; un soutien financier conditionné en permanence au maintien de leurs indicateurs de performance sociale à un niveau satisfaisant ; voire qu’elles puissent bénéficier de subventions publiques afin d’étendre à moindre frais l’extension de leurs réseaux commerciaux, et se renforcer par des ressources humaines adaptées à leurs besoins et procédures de gestion en raison de leur efficacité sociale largement au-dessus de celles des banques, FFP et coopératives de la microfinance bolivienne.

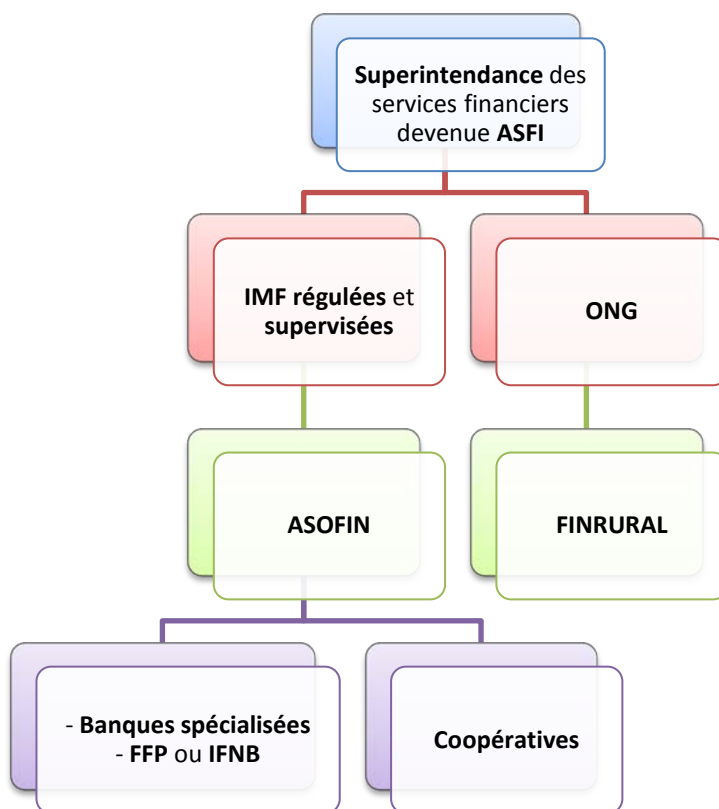
Après avoir traité des faits historiques majeurs et principales évolutions institutionnelles du secteur microfinancier en Bolivie, il convient d’en présenter de manière synthétique les acteurs de ce marché

III-2-a-2-b- Organisation schématique du secteur microfinancier en Bolivie

L’organisation du secteur de la microfinance se présente comme suit : un superviseur ou régulateur, représentant l’autorité publique tout en assurant la régulation de l’ensemble du secteur financier, y compris les banques, le secteur de l’assurance et les valeurs boursières (ASFI). Un compartiment à but lucratif, représenté par les banques spécialisées, les FFP et les Structures coopératives ; et un autre compartiment représenté par les ONG dont la priorité sociale, le critère de la taille et les procédures de gestion des services financiers en constituent les particularités. Les IMF régulées sont réunies dans une association professionnelle dénommée ASOFIN, tandis que les ONG « non régulées » appartiennent à l’organisation spécialisée dans la promotion du développement rural qu’est FINRURAL ; celle-ci assure plus ou moins le contrôle et l’assistance aux ONG, en attendant qu’elles passent également sous la coupole de l’ASFI.

L’une des spécificités du secteur microfinancier bolivien, c’est le dynamisme des acteurs du marché en matière de transformation institutionnelle. En effet, l’actionnariat privé dominant tend à favoriser le renforcement institutionnel des IMF et des effets mimétiques liés à la concurrence sectorielle. Les IMF boliviennes étaient au départ, à la fin des années 80, essentiellement des ONG. Durant les années 90, à la faveur de la réglementation d’inspiration (néo)libérale du secteur microfinancier, ces institutions sont devenues des IFNB (Institutions Financières Non Bancaires) ou FFP avec un statut à but lucratif encouragé par le nouveau cadre légal. Puis, plus d’une décennie après, les FFP pionniers des années 90 sont pratiquement tous devenus des banques commerciales à part entière, même si elles se spécialisent particulièrement dans les services microfinanciers.

Schéma 4.9 : Présentation synthétique du secteur microfinancier en Bolivie



Source : Auteur

Aussi, note-t-on le fait que ces transformations institutionnelles sous l’impulsion de l’actionnariat privé dominant des principales IMF de Bolivie ont favorisé la priorisation du profit, la recherche d’une clientèle moins risquée (donc moins pauvre) et des dérives de mission (sociale) sur le marché national ; et ce, malgré la bonne santé financière, comptable voire prudentielle de ces IMF selon les standards définis par le régulateur sectoriel : l’ASFI. Ces points positifs et limites du modèle microfinancier bolivien seront traités plus explicitement dans la section ci-dessous, sans oublier les perspectives potentielles en raison de la récente orientation « gauchiste » du pouvoir politique³⁶⁰ et de l’édiction subséquente de la nouvelle loi de 2013 sur les services financiers.

³⁶⁰ Depuis quelques années, plus précisément en 2006, l’arrivée au pouvoir d’Evo Morales marque une politique plus intensive de redistribution des richesses « macroéconomiques » (exploitation de ressources naturelles) vers les couches populaires ; cependant l’efficacité des politiques d’inclusion financière et les réaménagements réglementaires du secteur tardent à se faire sentir au « bas de la pyramide des revenus », tel que le montre le niveau de performances sociales de l’industrie microfinancière en Bolivie.

III-2-a-3- Les points forts et les limites du modèle libéralisé de la microfinance en Bolivie

- **Le dynamisme des transformations institutionnelles de CBM dans le marché bolivien**

La microfinance en Bolivie est caractérisée par l’intensité des mutations institutionnelles des IMF, des années 90 à cette seconde décennies des années 2000 ; et ce, à l’initiative d’un secteur privé dominant et dans un climat de concurrence plutôt forte. En fonction des incitations du cadre réglementaire d’inspiration libérale défini par le secteur public en 1993, les ONG-leaders d’alors ont réussi en quelques années à se transformer et se moderniser. Elles sont devenues dans une première phase de transformation des FFP ou Institutions Financières Non Bancaires, même si dès 1992 BancoSol a pu obtenir un statut de banque commerciale spécialisée en microfinance sous l’impulsion d’une ONG (Prodem) – devenue elle-même un FFP quelques années plus tard – d’un partenaire international (Accion) et de banques privées boliviennes. Dans une seconde phase de transformation, une décennie après la crise du début des années 2000, les FFP ont commencé dans un élan mimétique et concurrentiel à se transformer en banque commerciale spécialisée, après que FIE ait franchi le pas. Ces IMF privées ont autant favorisé des processus de transformation endogène (*processus d’Upgrading*) que des partenariats ou alliances stratégiques temporelles, entre IMF régulées (FFP ou banque) et IMF non régulées (ONG) : exemple du « *linkage banking* » entre FIE et Promujer qui profitait respectivement à ces acteurs en termes de dépôts supplémentaires « faciles » et d’effet de levier infrastructurel.

En clair, l’initiative privée dans le secteur de la microfinance et le degré de concurrence du marché favorise des alliances stratégiques et une propension à la modernisation institutionnelle qui dynamisent le marché, renforcent la recherche d’efficience (technique) des acteurs-concurrents et a priori l’accessibilité des services pour le maximum de clients ; même si des risques de dérives de mission (sociale) sont prégnants.

- **La solidité financière et « prudentielle » des principales IMF**

En Bolivie, la crise de la microfinance au début des années 2000, a favorisé des comportements plus prudents des banques vis-à-vis de la clientèle moins nantie. Les crédits moyens par emprunteur sont passés de 954 à 5900 dollars entre 2000 et 2012 dans les FFP et banques spécialisées de microfinance en Bolivie ; quant aux coopératives *Fatima* et *Jesus Nazareno*, ces variables ont progressé de 2180 en 2000 à 7856 dollars en 2012³⁶¹. Ces fortes progressions des crédits moyens post-crise témoignent du nouveau ciblage de clientèle des principales IMF de Bolivie, alors que le revenu moyen par habitant de la Bolivie gravite autour de 2000 dollars par an sur la période 2010-2016.

³⁶¹ Voir la base de données complètes du MIX pour les données de 2012 et l’article de F. Bédécarrats et Marconi (2009) pour celles de l’an 2000.

En effet, le secteur microfinancier bolivien a donc pu engranger plus de profits, mieux maîtriser les risques de défaut et les coûts de transaction liés à la clientèle typiquement pauvre qui décroissait dans les portefeuilles de crédit, tout en élargissant essentiellement sa base de clientèle à la classe moyenne du pays. Ce qui a donc conforté leurs ratios financiers et pruden­tiels vis-à-vis de la réglementation, et permis les transformations institutionnelles endogènes en passant pour bon nombre d’entre elles, du statut de FFP à celui de banque à part entière en l’espace d’une décennie après la grave crise sectorielle de 2000. On note ainsi une réduction des portefeuilles de crédit pour motif exclusif de consommation, et le ciblage d’une clientèle de moins en moins pauvre comme l’insinuent les niveaux de crédits moyens dans les principales IMF du pays.

- **Les niveaux encourageants de financement du secteur productif**

Comme mentionné ci-dessus, la disparition des principaux « *consumer lenders* » à la suite de la crise microfinancière de 2000 a permis aux IMF rescapées de Bolivie de réduire les prêts à la consommation dans leurs portefeuilles et de s’intéresser beaucoup plus au financement de l’économie informelle productive et aux PME. L’effet-mémoire de la crise, la commercialisation et la forte concurrence incitent les IMF à financer des clients dont les capacités de remboursement sont garanties par une activité génératrice de revenus plus ou moins réguliers/certains. Selon les chiffres publiés par J. Eguino (2016) et imputables à l’autorité régulatrice (ASFI), il apparaît que seulement 11 % des volumes totaux de prêts microfinanciers en Bolivie sont destinés à la consommation des ménages, tandis que 40 % servent à financer des commerces, 7 % aux prêts hypothécaires, 7 % à l’agriculture, 9 % aux services et 26 % sont réservés au « secteur productif ».

- **La taille du secteur microfinancier dans le système financier national**

Enfin, le dynamisme commercial et prématuré³⁶² des IMF en Bolivie a permis au secteur de la microfinance d’occuper une taille importante dans l’ensemble du système financier national. Le secteur microfinancier en Bolivie représente près du tiers du volume total de crédits (intérieurs) à l’économie en 2009, soit 31,5 % (F. Bedecarrats et al., 2011): ce qui représente l’un des quotas microfinanciers les plus élevés à l’échelle internationale. De plus, sur un total de 1 122 507 emprunteurs à l’échelle nationale, ceux exclusivement liés à la microfinance s’établissent à 866 464 : soit 77% du nombre total d’emprunteurs dans le pays. Ainsi, la microfinance dessert donc une proportion largement plus élevée de la population active que celle du secteur bancaire « *mainstream* », et occupe le tiers du marché financier national en termes de crédits.

³⁶² Comparativement au mouvement international de la microfinance a pris de l’ampleur dans les années 2000, dès le début des années 90, le secteur microfinancier bolivien commence son mouvement haussier et son renforcement institutionnel.

Ces performances financières et mutations institutionnelles dans la microfinance en Bolivie sont certes imputables au dynamisme des initiatives privées et à l’environnement concurrentiel dans le secteur, cependant il apparaît que le ciblage de clientèle post-crise des principales IMF nuit à l’efficacité de l’impact social; et ce, vis-à-vis notamment de ces populations les moins aisées et des régions marginalisées qui ont besoin d’accéder aux services financiers non pas forcément pour des besoins immédiats de production, mais surtout pour lisser dans un premier temps les revenus irréguliers et saisonniers auxquels ils sont confrontés. La solidité prudentielle et financière renforce la sécurité des dépôts des épargnants, mais elle maintient voire favorise l’exclusion financière et socio-économiques des populations au plus bas de la pyramide des revenus ; ce qui tend à faire de la microfinance bolivienne un secteur bancaire-bis au détriment de l’outil de promotion sociale et économique qu’il était censé être à l’origine. Dans les paragraphes qui suivent, nous évoquons les limites et perspectives de ce modèle microfinancier bolivien.

III-2-a-4- Les limites et perspectives du modèle microfinancier en Bolivie

- **Gap « abyssal » entre performances financières et sociales**

Notre étude empirique sur les performances internationales de la microfinance (Chapitre 3) a mis en évidence le gap entre les performances financières du secteur microfinancier bolivien, et ses performances sociales. Cette étude de cas a confirmé cette focalisation sur la rentabilité et la « commercialisation » des IMF en raison des incitations réglementaires allant dans ce sens, de la domination de l’actionnariat privé et de la concurrence plutôt forte qui encouragent les pratiques risquophobes et le « *creamskimming* » de la clientèle-cible; c’est-à-dire la mise à l’écart des populations aux revenus les plus bas.

Dans notre étude d’efficacité technique, les propensions des prêts et dépôts « pro-pauvres » (PPP et PDP) ont été calculées en combinant l’aspect qualitatif de l’impact social dont le proxy idéal à notre sens est le crédit/dépôt moyen par emprunteur ; et l’aspect quantitatif de cet impact social représenté par le nombre de clients-emprunteurs et d’épargnants de l’IMF³⁶³. Et, les valeurs de ces variables – qui approximent les performances sociales des IMF – sont négativement influencées par la richesse relative des emprunteurs (crédit moyen), malgré la croissance des IMF boliviennes en termes de clientèle et d’indicateurs financiers solides.

Or, il apparaît dans ce marché national que les ONG ont conservé leurs performances sociales tout en maintenant des niveaux acceptables de rentabilité ; mais elles sont distancées en termes d’actifs financiers par les leaders du marché que sont les banques spécialisées, quelques FFP et la Coopérative *Fatima* ; d’où la faiblesse relative de leurs performances sur l’efficacité sociale moyenne du secteur dans son ensemble. Pour donc corriger ces fortes disparités, Il faudrait donc que les pouvoirs publics, en plus des

³⁶³ Voir Chapitre 3.

réaménagements réglementaires visant le financement coercitif de certains secteurs, puissent agir directement sur le renforcement des capacités de ces acteurs non-lucratifs à travers des subventions³⁶⁴, des facilités de refinancement par la banque centrale ou des crédits à taux préférentiels prélevés sur le total des dépôts des banques publiques, à l’instar du système de financement de la VBSP au Vietnam.

Par ailleurs, ces ONG agissent efficacement sur l’impact social à travers les groupes solidaires d’épargne et de crédit qu’elles promeuvent, forment et financent ; or les IMF orientées vers la commercialisation priorisent le modèle de prêt individuel dont elles diminuent les risques en s’intéressant à une clientèle de moins en moins pauvre, voire en siphonnant la clientèle-standard des banques commerciales « *mainstream* ». Ces ONG ont réussi à promouvoir une organisation professionnelle (FINRURAL) qui les aide à mieux se développer, et leur modèle institutionnel devrait faire l’objet de plus de soutien financier des pouvoirs publics afin que la prédominance des IMF orientées vers le profit soit inhibée par la montée en puissance de ces IMF à but non-lucratif, et surtout à fort impact social³⁶⁵ (relativement au marché bolivien).

- **Faible couverture des zones rurales**

En raison de la concentration urbaine des principales IMF du pays et de leur orientation au profit, les zones rurales et économiquement marginalisées sont mal desservies par les prestataires microfinanciers ; hormis les ONG, dont la taille et les capacités opérationnelles ne permettent pas de couvrir suffisamment les besoins ruraux voire périurbains. En effet, les difficultés et crises macroéconomiques des décennies précédentes ont stimulé le phénomène d’exode rural et conduit certains de ces boliviens dans les zones périphériques des grandes villes. La commercialisation des principales IMF aidant, ce type de population a moins bénéficié de l’expansion essentiellement urbaine des FFP et banques spécialisées.

Selon F. Bédécarrats et R. Marconi (2009), « *les villes concentrent 94% du volume national du crédit, alors qu’y habite 63% de la population. Seules 40% des agences du système financier bolivien sont situées dans des municipalités rurales, le plus souvent implantées dans les centres urbanisés de ces circonscriptions. Les ONG assurent 48% de la couverture rurale, les FFP 21%, les banques 16% et les coopératives 15 %.* ». Ainsi, avec moins d’actifs financiers que les autres types d’acteurs, les ONG boliviennes spécialisées dans la microfinance couvrent beaucoup mieux les zones rurales.

Les directives des politiques publiques en Bolivie, encourageant le financement rural et une inclination des IMF-leaders vers les couches les plus défavorisées de la population, devraient prendre un accent beaucoup

³⁶⁴ Essentiellement pour financer les programmes de formation qu’offrent les ONG aux bénéficiaires de leurs services d’intermédiation microfinancière

³⁶⁵ Selon les résultats économétriques de performances du secteur microfinancier en Bolivie, les score d’efficacité sociale des ONG représentent près de 4 fois celle des banques spécialisées, et environ 10 fois celles des Coopératives et des FFP (entre 2009 et 2012).

plus coercitif en termes de (quotas de) financements « prioritaires » étendus aux banques du secteur « *mainstream* » ; voire sous forme d’intervention directe par la création de banque publique spécialisée.

- **Le retrait de l’actionnariat public et son retour tardif**

Le gap entre performances financières et sociales de la microfinance en Bolivie met en lumière le coût d’opportunité du retrait de la puissance publique dans la coordination stratégique du secteur financier. Les mesures libérales qui ont été promues dans la période post-Consensus de Washington ont permis le développement d’un secteur microfinancier privé dont la solidité « prudentielle » est indéniable, mais les impulsions de politiques publiques à connotation sociale sont perturbées/inhibées par le fait que les principaux acteurs du secteur soient clairement orientés vers le profit, l’autonomie opérationnelle et croissance institutionnelle vis-à-vis de la concurrence. La réglementation pionnière de 1993, le contexte historique anti-interventionniste de l’époque ont tracé une certaine trajectoire libérale dans le secteur qui a été renforcée par les transformations institutionnelles à succès des principales FFP en banques spécialisées.

On note effectivement quelques similarités historiques avec l’évolution du secteur financier de l’UEMOA après la crise de la dette des années 80, dont la succession d’évènements suivants : faillites des banques publiques durant les années 80 – mouvements de libéralisation des secteurs économiques et financiers dans les années 90 – consolidation de la domination de l’actionnariat privé dans les secteurs bancaires et microfinanciers dès le début des années 2000 – et enfin, faiblesse de l’impact social de l’intermédiation financière et ciblage d’une catégorie de clients relativement riche ; eu égard, à la comparaison entre revenu national par habitant et crédit moyen par emprunteur. La seule différence significative entre la trajectoire bolivienne et celles de l’UEMOA, c’est le dynamisme relatif des IMF boliviennes par rapport à leurs consœurs de l’UEMOA en termes de rentabilité et de poids dans le système financier national ou sous-régional ; néanmoins, d’un point de vue qualitatif et institutionnel, les trajectoires se ressemblent et impliquent la nécessité d’une intervention publique correctrice, surtout en faveur d’une amélioration de l’efficacité sociale.

Ce à quoi a contribué l’arrivée au pouvoir d’un parti politique de la gauche. En effet, devenu président en 2006, Evo Morales met en place des politiques sociales plus intensives et s’engage explicitement en faveur des couches sociales les plus défavorisées. Cet élan a favorisé des aménagements réglementaires dans le secteur financier et une remise en selle des institutions bancaires publiques dans la dynamique de développement. En effet, il réforme deux anciens fonds de refinancement des IMF en une banque publique financée par les revenus d’hydrocarbures³⁶⁶, mais en gros les méthodes d’intervention (publique) choisies

³⁶⁶ Ibid.

dans la CBM tardent à faire leurs preuves, ne serait-ce qu’en observant entre 2009 et 2012 – notre période d’étude quantitative – l’évolution des performances sociales de la microfinance en Bolivie.

En 2013, l’édiction de la nouvelle loi sur les services financiers renforce encore plus le rôle de l’Etat dans le secteur financier. Elle introduit des niveaux planchers et plafonds de taux d’intérêt respectivement pour les dépôts et crédits ; puis détermine des quotas de financement des IMF dans certains secteurs et elle limite les (re)financements du secteur par des acteurs internationaux. Des contraintes réglementaires aussi fortes entraînent éventuellement une distorsion du marché, et des stratégies opportunistes des principales IMF pour conserver plus ou moins leurs avantages financiers et leurs postures vis-à-vis de la concurrence. Selon une étude du FMI conduite par D. Heng (2015), en quelques années d’application de la nouvelle législation, il apparaît que les crédits vers les secteurs considérés comme prioritaires ont logiquement augmenté, cependant le crédit moyen par emprunteur³⁶⁷ a lui aussi augmenté et le nombre total d’emprunteurs a quant à lui baissé depuis l’adoption de la loi : ce qui dénote des effets pervers de ces mesures sur l’objectif d’inclusion financière des populations aux revenus les plus bas.

La puissance publique gagnerait à relâcher les contraintes relatives aux niveaux planchers et plafonds, tout en intervenant directement dans le secteur microfinancier par la création d’une banque publique spécialisée – selon le modèle à taux préférentiel et subventionné de la VBSP au Vietnam – ou par l’institution d’un coordonnateur bancaire public qui alloue les subventions à la formation des bénéficiaires, octroie un refinancement à moindre coût aux ONG qui ont un meilleur impact social que les autres IMF « *Profit Oriented* » et promeut directement des groupes solidaires d’épargne et de crédit ; à l’instar de la NABARD en Inde. Ces 2 modèles d’intervention directe et indirecte semblent plus efficaces à moyen et long terme, que le seul fait d’édicter un cadre légal (trop) coercitif qui nuit à la capacité d’intermédiation du secteur sans réduire significativement la rentabilité des acteurs privés – leaders historiques du marché.

Conclusion partielle : Arbitrage en faveur des performances financières au détriment de l’efficacité sociale dans un secteur microfinancier dominé par l’actionnariat privé bolivien

Ainsi, au regard des résultats économétriques du Chapitre 3 et des études de cas relatives à la microfinance en Inde et au Vietnam, on peut dire que l’arbitrage théorique entre performances sociales et financières se confirme dans les marchés microfinanciers fortement concurrentiels où l’actionnariat dominant est privé alors que cet arbitrage est inexistant sur les marchés où l’intervention publique s’avère forte et coercitive vis-à-vis du ciblage des catégories les plus vulnérables de la population : exemples du modèle SHG-Bank Linkage en Inde et des mastodontes bancaires publics spécialisés dans la microfinance au Vietnam.

³⁶⁷ Proxy du niveau de richesse des emprunteurs de ces IMF.

La domination de l’actionnariat privé a particulièrement stimulé les innovations et les transformations institutionnelles. Ces FFP des années 90, devenus par leurs succès commerciaux et financiers des banques spécialisées, ont réussi la consolidation du secteur microfinancier après la grave crise du début des années 2000; cependant cette solidité « prudentielle » s’est construite au détriment des performances sociales et donc de l’inclusion financière des plus vulnérables dans le ciblage de ces IMF-leaders.

La nouvelle loi de 2013 et les nouvelles orientations publiques en Bolivie ont causé l’inflexion de la dynamique commerciale et financière des IMF vers une indispensable amélioration des performances sociales, néanmoins les institutions dont se servent les pouvoirs publics boliviens n’ont pas encore montré leur efficacité relativement à l’inclination des principales IMF vers une démarche d’intermédiation qui s’éloigne vraiment du modèle de la commercialisation. La combinaison des modèles d’intervention publique en Inde et au Vietnam pourraient servir de références aux décideurs publics en Bolivie afin qu’ils puissent résorber les effets pervers de la nouvelle réglementation sur les capacités d’intermédiation du secteur: intensifier l’intervention publique dans le secteur, tout en laissant une certaine liberté en termes de tarification aux IMF privées afin qu’elles remplissent efficacement leurs quotas de financement prioritaire. La concurrence et le temps aidant, celles-ci pourront progressivement revoir à la baisse les taux débiteurs pratiqués à la clientèle de la microfinance ; pendant que le secteur public microfinancier s’intéressera presque exclusivement aux populations au bas de la pyramide des revenus : cette clientèle systématiquement délaissées par les IMF privées – leaders du marché.

La prochaine étude de cas, qui se veut plus concise, présente la situation oligopolistique de Capitec Bank sur le marché libéralisé d’Afrique du Sud; où l’atout technologique – *Mobile Banking* – de cette dernière lui permet de se distinguer positivement en termes de performances financières et aussi sociales, relativement aux autres acteurs de ce secteur microfinancier. Quels sont donc les effets d’une concurrence disproportionnée et des outils technologiques – banque informatisée à distance et « *Mobile Banking* » – sur les performances de Capitec Bank en Afrique du Sud ?

III-2-b- La posture oligopolistique de Capitec Bank dans le marché microfinancier et libéralisé sud-africain

Compte tenu du manque de données détaillées sur les autres principaux acteurs bancaires spécialisés dans la microfinance en Afrique du Sud, le choix a été fait de concentrer l’étude sur Capitec Bank après avoir présenté de manière plutôt brève l’évolution historique et institutionnelle du secteur microfinancier, ainsi que le mode d’organisation du secteur financier sud-africain.

III-2-b-1- Evolutions historique et institutionnelle du secteur microfinancier sud-africain

III-2-b-1-a- Evolution historique du secteur microfinancier sud-africain

Selon D. Porteous (2003), on note 4 principales séquences historiques dans l’histoire de la microfinance sud-africaine : les phases pionnière, de croissance, de consolidation et de maturité. Les principales phases de l’évolution historique du secteur microfinancier en AS (Afrique du Sud) sont intimement liées aux aménagements réglementaires du secteur financier.

La première phase dite pionnière s’étend des années 80 à 1994, et elle consiste au début des activités d’institutions innovatrices voulant répliquer en AS le modèle microfinancier en pleine émergence dans d’autres PVD ; ces institutions profitaient ainsi d’un marché urbain potentiel que leur garantissait la main d’œuvre croissante du secteur informel qui ne bénéficiait pas de services du secteur bancaire traditionnel. Cependant, celles-ci exerçaient dans un cadre plutôt marginal et illégal car les taux d’intérêts pratiqués dépassaient le plafond fixé par la loi d’usure de 1968.

C’est donc lorsque ce niveau-plafond a été exceptionnellement levé pour les prêts de petite taille et à court terme que la reconnaissance officielle se matérialise et l’expansion du secteur microfinancier devient effective : il s’agit de la deuxième phase dite de croissance. En effet, cette seconde phase de « légalisation³⁶⁸ » de la microfinance en AS a permis aux pionniers de mieux se faire connaître, et à de nouveaux arrivants de canaliser des capitaux importants du secteur financier « *mainstream* » vers le financement des populations à Revenus Faibles et Modestes (RFM). Cette phase expansive n’a d’ailleurs pas bénéficié de financement public ou de soutien institutionnel gouvernemental ; elle a été entièrement le fait des initiatives du secteur privé à but lucratif (NBFI- Banques spécialisées) et non-lucratif (ONG), dont les taux d’intérêts débiteurs étaient particulièrement élevés même pour certaines ONG³⁶⁹.

Dès le début des années 2000, la troisième phase dite de consolidation enregistre la diminution de moitié³⁷⁰ du nombre d’IMF intervenant à l’échelle nationale en raison des contraintes de la nouvelle réglementation sectorielle³⁷¹ qui entraînent la sortie de nombreuses IMF. Par ailleurs la mesure gouvernementale qui a interdit les prêts déductibles des salaires (de fonctionnaires) a réduit la clientèle-cible des IMF en AS. Aussi, note-t-on que la concurrence accrue qui a résulté de la phase expansive a favorisé la hausse des risques de sélection adverse et d’aléa moral ; le marché étant pratiquement saturé par le nombre importants d’acteurs microfinanciers et les « bons » emprunteurs se raréfient dans une certaine mesure : les profits effectifs et

³⁶⁸ Une reconnaissance officielle du secteur par les autorités publiques, sans qu’un cadre réglementaire soit édicté et mis en œuvre à l’époque (dans les années 90).

³⁶⁹ Voir Skowronski (2010), page 6.

³⁷⁰ De plus de 3500 firmes spécialisées dans la microfinance en 1997, il en reste seulement 1334 en 2000 (Porteous, 2003).

³⁷¹ The Micro finance Regulatory Council, premier cadre réglementaire des IMF en Afrique du Sud.

potentiels ont donc fortement baissé pour certaines IMF. Ces facteurs légaux, administratifs et concurrentiels ont donc conjointement contribué à la sortie des « plus faibles » IMF du marché, pour une consolidation autour des « plus solides ».

Actuellement, et selon les conditions évoquées par Porteous (2003) et Skowronski (2010), le secteur microfinancier en Afrique du Sud (AS) est dans une phase de transition entre consolidation et maturité. Deux conditions principales de maturité sont évoquées : la qualité/stabilité du cadre réglementaire relatif à l’inclusion financière et un taux de croissance du secteur microfinancier qui soit soutenable à long terme. En effet, il apparaît que les adaptations réglementaires en AS sont encore en cours d’implémentation voire souhaitables afin de favoriser une meilleure inclusion sociale des populations au bas de la pyramide des revenus ; en particulier, celles des milieux ruraux et périurbains dont les besoins de formation à l’entrepreneuriat précèdent dans la majorité des cas la maximisation de l’utilité des prêts contractés auprès des IMF. L’offre urbaine et périurbaine s’étant nettement améliorée avec les innovations des 4 grandes banques du secteur « *mainstream* », en termes de produits et services ciblant les populations à RFM. L’apparition des banques dites alternatives y contribuent également, en renforçant l’inclusion financière de la classe moyenne urbaine et périurbaine qui est intégrée aux outils technologiques, telles que l’informatique ou la téléphonie mobile.

Les perspectives d’amélioration réglementaire voire d’intervention publique concernent beaucoup plus la promotion des (micros) crédits pour motif³⁷² de production, le renforcement des capacités des groupes de prêts, des institutions promotrices (ONG) et des populations sujettes à des déficiences entrepreneuriales, en milieu rural et péri-urbain. Les marges de progression de l’inclusion financière sont encore significatives au regard des niches de clientèle délaissées par le secteur privé dominant la microfinance en AS ; il s’agit des banques « *mainstream* » - les « *big four* » - à travers leurs produits ciblés aux RFM et les banques alternatives dont Capitec Bank.

III-2-b-1-b- Evolution institutionnelle et mode d’organisation du secteur microfinancier sud-africain

Les chiffres-clés du secteur

L’Afrique du Sud – malgré les inégalités internes plutôt élevées – est le pays africain dont l’économie est la plus avancée en termes institutionnels même si depuis quelques années, la révision des méthodes de calcul du PIB nigérian place ce pays à la tête du classement africain, exclusivement en fonction du critère quantitatif du PIB. Ces inégalités, la rareté relative de l’emploi formel (environ 25 % de taux de chômage) et

³⁷² Au-delà de la prépondérance des produits destinés à la consommation et aux opérations courantes (retraits-dépôts-transferts) dans l’industrie microfinancière en Afrique du Sud.

la proportion importante de personnes vivant dans la pauvreté (22% de la pauvreté) posent les bases du potentiel de développement de la microfinance comme outil institutionnel d’implémentation des politiques d’inclusion financière et économique.

Selon le rapport publié par la banque d’investissement SETA en 2013, il apparaît que 67 % de la population en AS est bancarisée; ce qui est assez proche de la cible gouvernementale fixée à 70 % à fin 2013. Cependant au niveau des comptes actifs, moins du tiers de ces comptes le sont ; ce qui est assez symptomatique d’une inactivité économique (chômage) élevée. Le pays compte par ailleurs plus de 19 % d’exclus en termes financiers, 8 % utilisent exclusivement les réseaux informels de financements alors que 6 % sont clients d’IFNB ou d’ONG spécialisées dans la microfinance³⁷³. Quant aux emprunteurs actifs dans le pays, ils sont environ 20 millions dans une population active estimée à 35 millions de personnes en 2016 ; soit plus de 56,5 %. 74 % des volumes de crédit proviennent des banques et autres institutions financières (semi) formelles et 26 % étant le fait des sources typiquement informelles.

Par rapport aux autres pays africains, l’AS fait office de modèle en termes d’inclusion financière, même si des efforts colossaux restent à faire afin que le maximum de résidents économiquement actifs soit intégré au secteur financier et à l’économie formelle dans son ensemble.

Les principaux types d’acteurs institutionnels dans le secteur microfinancier en AS

Selon le rapport susmentionné, on dénombre 7 catégories de fournisseurs de services microfinanciers en Afrique du Sud, que sont :

- Les prêteurs aux micro-entreprises
- Les coopératives
- Les « *salary-based microlenders* » offrant essentiellement des crédits à la consommation dont le remboursement est adossé aux salaires
- Les « banques alternatives » qui sont des « *downgrading* » banques à part entière qui se spécialisent dans la clientèle pauvre ou presque pauvre ; à savoir les populations à Revenu Faible ou Modeste (RFM). Il s’agit de Capitec bank, Ubank (ex-Teba bank spécialisée dans l’offre aux travailleurs de l’industrie minière), Post Bank (longtemps cantonnée aux opérations d’épargne exclusivement) et ABIL (African Bank) dont les difficultés financières actuelles font de Capitec Bank, le véritable leader de ce marché bancaire alternatif en Afrique du Sud.
- Les « banques primaires » : c’est le « *big four* »; les 4 grandes banques oligopolistiques du marché bancaire traditionnel que sont First Bank, Ned Bank, Absa bank et Standard Bank. Il s’agit de

³⁷³ Ibid. Page 19

«*downgrading*» banques qui créent de manière partielle un département spécialisé dans l’offre de produits financiers (sans garantie) destinés aux populations à RFM

- Les IMF spécialisées dans le logement abordable : il s’agit d’un petit marché qui stagne en raison du niveau d’endettement déjà élevé sur le marché financier national.
- Les produits financiers des commerces, destinés aux ménages à RFM afin de financer par le crédit l’acquisition d’un bien meuble ou immeuble. Ces établissements commerciaux ont scellé des partenariats avec des banques dites primaires afin de développer ce type d’offre, tout en profitant du canal technologique (*mobile banking* – guichets automatiques et cartes de retrait – informatisation des procédures ...) pour en réduire les coûts de transaction.

Cependant il est possible de faire une autre classification de ces institutions spécialisées dans la microfinance en AS en se fondant sur le critère typologique. En effet, on distingue particulièrement 4 types d’IMF que sont :

- Des ONG comme SEF (*Small Enterprise Foundation*) – spécialisées dans les prêts de groupes et la micro-entreprise –, Marang ou encore WDB (*Women’s development Business*)³⁷⁴. Eu égard au crédit moyen par emprunteur, il apparaît que ces IMF à but non lucratif ciblaient véritablement les populations les plus pauvres du pays³⁷⁵.
- Des IFNB comme *Siza Capital*³⁷⁶
- Des coopératives dont le nombre s’élève à quelques dizaines, mais seulement 2 en 2013 avaient pu obtenir le statut légal de banques coopératives. Selon le rapport susmentionné, et aux pages 21 et 22, il apparaît que ces structures coopératives ont une taille marginale par rapport au reste du marché et elles souffrent essentiellement de déficiences technologiques et institutionnelles limitant leur offre de produits ; et ce, malgré une rentabilité et des perspectives de croissance encourageantes.
- Et enfin des banques : banques primaires – les «*big four*» – certes généralistes mais beaucoup plus orientées vers la classe moyenne et celle supérieure; banques alternatives spécialisées et cantonnées aux populations à RFM.

En termes de parts de marché et de volumes d’actifs, les principaux acteurs du marché microfinanciers en AS sont les banques primaires et surtout les banques alternatives, avec Capitec en pole position dans sa niche de clientèle. Les «*big four*» s’engagent dans la microfinance de manière partielle à travers des produits d’épargne et des cartes de retrait principalement, mais aussi des produits d’assurance, des crédits (sans

³⁷⁴ SEF poursuit jusqu’à présent ses activités mais Marang et WDB ont dû cesser leurs activités pour motif d’insoutenabilité financière. (Ibid. page 21)

³⁷⁵ Voir Skowronski (2010) ; pages 6 et 7

³⁷⁶ L’IMF a des données bien référencées dans la base du MIX.

garantie) et des services de transfert d’argent avec des commissions relativement amoindries. Quant aux produits de (micro)crédits, il s’agit en général de prêts à la consommation et les prêts destinés aux PME sont actuellement marginaux par rapport aux actifs totaux des comptes d’épargne pour populations à RFM; les banques primaires qui ont essayé des décennies auparavant de se lancer dans le financement des microentreprises ont connu des échecs plutôt rapides, qui en ont fortement limité la portée et l’effet mimétique vis-à-vis de la concurrence directe.

Actuellement, la niche sectorielle des banques alternatives est plus favorable à Capitec Bank qui a connu la progression la plus forte en termes d’actifs, durant les dernières années. De 2009 à 2012, ses actifs ont progressé de 600 %³⁷⁷ sans que cela ne débouche sur d’importants défauts de remboursements, contrairement à African Bank (ABIL) dont la forte progression des actifs de plus de 200 % a engendré une situation de presque faillite et un plan de sauvetage ; consistant en une recapitalisation de près d’un milliard de dollars et la reprise de ses créances douteuses par la banque centrale³⁷⁸. Post Bank et Ubank, relativement à leurs tailles et spécialisations, ne peuvent pas concurrencer directement Capitec Bank dont la gamme de produits microfinanciers et la couverture nationale sont plus larges; d’où la position presque idéale de la banque sur son ciblage commercial (population à RFM).

Nous verrons plus en détail dans la sous-section qui suit, l’évolution des performances de Capitec-Bank, ainsi que les points forts et les limites de ce modèle microfinancier axé sur la clientèle urbaine et alerte aux nouvelles technologies du marché financier sud-africain.

III-2-b-2- Performances de *Capitec Bank* en termes de rentabilité, de capacité d’intermédiation et d’impact social

A partir des résultats économétriques du chapitre 3 relativement aux performances du secteur microfinancier en AS, nous avons pu extraire les données relatives à Capitec Bank et 2 IMF – ONG-leader et une IFNB – de taille plutôt marginale comparativement au total des actifs de Capitec qui s’élèvent à plus de 4 milliards de dollars en 2012. Le tableau ci-dessous retrace l’évolution des actifs de ces institutions entre 2009 et 2012.

³⁷⁷ Voir rapport de la banque SETA sur l’inclusion financière par la microfinance en Afrique du Sud. Page 23

³⁷⁸ Voir l’article en ligne de l’agence d’informations financières Ecofin et intitulé : « Afrique du Sud : African Bank est placée sous curatelle et obtient une injection de capital de près de 1 milliards de dollars ».

Tableau 4.5 : Evolution des actifs de Capitec Bank (en millions de dollars)

	2009	2010	2011	2012
CAPITEC Bank	1230	2080	3160	4280
SEF (ONG)	13	16	20	20
SIZA Capital (NBFI)	-	1,06	1,5	1,8

Source : Auteur ; à partir des données du MIX

On remarque que les actifs de Capitec Bank croissent en moyenne d’un milliard de dollars par an, entre 2009 et 2012. La banque spécialisée se développe rapidement en raison de son marketing agressif³⁷⁹ et de son approche « branchless banking » qui atténue significativement les coûts de transaction; tandis que les actifs de SEF, l’IMF à but non lucratif la plus grande, stagnent autour de 20 millions de dollars. SIZA Capital qui est une IFNB, qui se spécialise dans les services financiers aux *townships* (bidonvilles sud-africains), dispose d’un niveau faible d’actifs tournant autour de 2 millions de dollars en 2012. Les autres IFNB en AS dans la base de données du MIX sont généralement en dessous de la barre des 50 millions de dollars d’actifs.

En clair, le secteur microfinancier sud-africain repose essentiellement sur les activités d’épargne et de (micro)crédits des banques alternatives, dont Capitec Bank qui connaît la meilleure progression en termes de clientèle, d’actifs et de soutenabilité financière dans cette niche sectorielle. Celles-ci sont partiellement suppléées par les banques primaires dans leur processus de «*Downgrading*», avec les produits-standards d’épargne, de retrait et de transfert pour populations à RFM ; voire les crédits aux microentreprises dans une moindre mesure. Il en ressort que les populations à RFM au bas de la pyramide des revenus, et celles vivant en zones rurales ou dans les *townships* (milieux périurbains) sont moins bien desservies en services (micro)financiers que celles des classes moyennes (inférieure-supérieure) et aisées³⁸⁰. Les moyens financiers limités des ONG et autres NBFI, ainsi que la difficulté à standardiser l’approche d’intermédiation (financière) pour les groupes de prêts et les populations à faible potentiel éducatif sont des facteurs qui rendent difficile l’autonomie opérationnelle et la viabilité à moyen et long terme de ce type d’institutions, largement marginalisées dans le paysage microfinancier sud-africain. Le graphique ci-après présente les performances financières, sociales et d’intermédiation de Capitec Bank dans la période 2009-2012.

³⁷⁹ Voir le rapport de la banque SETA sur le secteur microfinancier sud-africain. Page 110

³⁸⁰ Voir G. Skowronski (2010). Page 4.

Graphique 4.7 : Efficience technique de Capitec Bank en Afrique du Sud



Source : Auteur

De prime abord, il apparaît que l’efficience-rentabilité de Capitec Bank est maximale sur l’ensemble de la période d’observation ; ce qui sous-entend que depuis la création de la banque en 2001, elle a atteint plus rapidement son autonomie opérationnelle et une profitabilité forte dans le marché national voire international de la microfinance. L’accessibilité des services, l’efficience de l’infrastructure technologique en termes de coût marginal, la politique tarifaire compétitive vis-à-vis de la concurrence sont des atouts qui contribuent à cette rentabilité du modèle institutionnel de Capitec Bank. Cependant, au niveau de l’efficience-intermédiation la banque a des résultats plutôt satisfaisants mais moins élevés que les performances financières. En effet, compte tenu des coûts relativement élevés pour les prêts de petite taille et à très court terme – tel que c’était le cas au lancement des activités –, la banque a rallongé significativement la maturité de ses prêts à 24 mois en 2007 afin d’amortir suffisamment le coût financier par prêt³⁸¹ (*cost per loan*). La hausse progressive³⁸² et plus que proportionnelle³⁸³ des prêts moyens par emprunteur a pu impacter négativement les variables/outputs de l’efficience-intermédiation, dont le nombre d’emprunteurs actifs et le coefficient d’engagement de la banque. Cette explication est aussi valable pour le niveau de pauvreté relative des emprunteurs qui impacte l’efficience-*Outreach*. En effet, lorsque celui-ci diminue (hausse du prêt moyen par emprunteur), il impacte négativement l’efficience-*Outreach*. Vu l’évolution importante du crédit moyen par emprunteur en l’espace d’une décennie, les risques de dérives de mission (sociale) ne sont pas à écarter.

De plus, la banque ne cible pas particulièrement les femmes (emprunteuses), d’où une part éventuellement faible du genre féminin dans cette clientèle à fort potentiel d’intégration technologique et un effet

³⁸¹ Cf. le rapport annuel de Capitec Bank -2007

³⁸² De 2007 à 2015, Capitec Bank est passé de 1180 Rands de prêt moyen par emprunteur à 4172 Rands en 2012, puis 6887 Rands en 2015. (Voir les rapports de la banque en 2007 et 2015)

³⁸³ Relativement au taux de croissance du nombre d’emprunteurs.

potentiellement négatif sur l’efficience-*Outreach*. Bien que ces niveaux d’efficience-*Outreach* ne soient pas aussi élevés qu’en Asie (Inde-Vietnam), ils sont tout de même nettement supérieurs à ceux des marchés microfinanciers de l’UEMOA par exemple.

Conclusion partielle : Avantages comparatifs et technologiques de « branchless banking » pour Capitec Bank mais risque élevé de dérive de mission (sociale) du marché microfinancier en AS

En somme, Capitec Bank dispose d’avantages indéniables, compte tenu de son potentiel d’efficience technologique³⁸⁴ (banque à distance et « mobile banking »), du contexte institutionnel antérieur à sa création³⁸⁵, de son offre synthétique de produits (micro)financiers et de son positionnement tarifaire compétitif. Cependant, le modèle institutionnel de CBM en AS est orienté vers le profit et est stimulé par la concurrence entre banques alternatives et banques primaires; ces facteurs réglementaires, technologiques et concurrentiels mettent une pression sur les banques (privées) en termes de viabilité financière et tendent à favoriser progressivement l’exclusion des populations au bas de la pyramide des revenus, qu’elles soient en milieu rural ou périurbain.

Comme nous l’avons mentionné plus haut, ce réseau bancaire privé en Afrique du Sud qui se spécialise dans la microfinance est issu de 2 trajectoires. Il y’a celle des banques primaires, les « *big four* », qui procèdent de manière partielle à un processus de « *Downgrading* » en créant des produits d’épargne, de retrait et de transfert destinés à la clientèle à RFM (Revenu faible et modeste) ; moyennant des commissions sur les opérations. Leurs opérations de microcrédits sont marginales vis-à-vis des volumes de dépôts collectés sur cette niche des RFM. La seconde trajectoire est celle des banques dites alternatives, dont Capitec, qui offrent des produits de dépôts et de (micro)crédits (sans garantie) aux populations à RFM. Ces banques alternatives privées sont le résultat de diverses hybridations institutionnelles, dont des processus d’*Upgrading* et de fusion/absorption voire des alliances entre IMF et opérateurs technologiques. La focalisation essentiellement urbaine de cette offre des banques alternatives et l’environnement concurrentiel ont favorisé soit une prise de risque dangereuse (comme dans le cas d’*African Bank*), soit une élévation progressive du crédit moyen par emprunteur qui est symptomatique de l’exclusion d’une certaine catégorie de clients : les populations les plus pauvres. La structure actionnariale privée du marché microfinancier sud-africain a donc autant des avantages liés au dynamisme et aux innovations institutionnels que des

³⁸⁴ Selon le rapport du CFO de Capitec Bank en 2015, sur un total de 2,2 millions de clients actifs, 3,4 millions sont des clients par *mobile banking* et plus de 300 000 par internet (*online banking*). Ce qui constitue un avantage important pour la banque en termes de coûts opérationnels et financiers du moment où près de 60 % des clients réalisent la majeure partie de leurs opérations selon le principe du « branchless banking ».

³⁸⁵ Capitec Bank est le résultat de la fusion de plusieurs IMF de petite taille qui faisaient des prêts à la consommation pour les populations à RFM.

inconvenients tels que les risques de dérive de mission sociale. L’expérience bolivienne de microfinance atteste de cet arbitrage tangible entre performances financières de l’actionnariat privé dans la microfinance et performances sociales dans une perspective développementaliste.

Enfin, les IFNB et les ONG sont des acteurs microfinanciers largement marginalisés en Afrique du Sud, en termes de volumes d’actifs et de mécanismes institutionnels de soutien. Or, il apparaît qu’elles s’impliquent activement dans la formation et le renforcement des capacités des bénéficiaires des programmes de financement, ou encore dans les prêts de groupe qui amoindrissent les risques de défaut et de surendettement³⁸⁶, voire dans le financement des activités informelles rurales ; sans qu’elles ne puissent être véritablement autonome d’un point de vue opérationnel en raison des coûts élevés que requiert ce type d’intermédiation. Il revient donc aux autorités publiques de renforcer les remarquables avancées réglementaires et institutionnelles du secteur (micro)financier en AS par des mesures visant à répliquer à l’échelle nationale le modèle institutionnel des IMF à but non lucratif. Faut-il une banque publique spécialisée du genre de la VBSF ou un programme spécifique de formation, de refinancement et d’institutionnalisation des groupes de prêts en milieu rural et périurbain ? Le choix revient naturellement aux autorités gouvernementales selon leur perception libérale ou développementaliste des corrections à apporter aux failles du marché et à la CBM dans le pays.

Conclusion de la troisième section

Les études de cas des modèles microfinanciers en Inde, au Vietnam, en Bolivie et en Afrique du Sud mettent en évidence la capacité du secteur public à coordonner de manière directe ou indirecte les processus de CBM, voire à se limiter exclusivement à une fonction réglementaire encourageant l’initiative privée et la libéralisation du secteur. Selon les résultats économétriques du chapitre 3, il apparaît que les modèles de CBM sous forte coordination publique sont plus efficaces à l’instar des cas Indien et Vietnamien, comparativement à ceux des modèles microfinanciers fortement libéralisés tels que l’Afrique du Sud et la Bolivie. Néanmoins, chaque modèle national présente aussi bien des avantages que des limites voire des perspectives d’amélioration.

En Inde, l’Etat fédéré a centré son apport microfinancier sur une intervention indirecte sur le marché et la coordination publique d’un programme de connexion institutionnelle et financière entre les SHG(tontines) et les banques, avec des intermédiaires et promoteurs institutionnels du renforcement des capacités de ces groupes dont des ONG, des IMF, des agences publiques fédérales ad hoc. L’acteur public y a édicté des

³⁸⁶ Le secteur financier en AS est globalement touché par un phénomène latent de surendettement – y compris les ménages à RFM – depuis la levée en 2007 de la limite quantitative (plafond) sur les prêts sans garantie ; cela a induit des mesures publiques d’amnistie vis-à-vis des emprunteurs dont l’historique de crédits est centralisée dans le réseau des « *credit bureaus* ».

dispositions réglementaires coercitives obligeant les banques commerciales à consacrer une partie de leurs actifs aux financements de certains secteurs économiques considérés comme prioritaires, incluant ainsi les populations-cibles des services microfinanciers. Le succès du programme « SHG-Bank Linkage », en plus du cadre réglementaire coercitif et de la supervision publique, se trouve dans la diversité et la flexibilité des modèles institutionnels de CBM dont disposent les banques commerciales (publiques et privées) pour remplir leurs obligations de (re)financement vis-à-vis des SHG. Aussi note-t-on que le rôle de la puissance publique ne se limite pas au cadre légal; elle intervient à travers la banque publique NABARD qui coordonne indirectement le programme, refinance certains acteurs et assure une assistance technique/financière vis-à-vis des institutions (dont les ONG) promotrices et formatrices des SHG. Cependant, malgré l’impact positif sur la réduction de la pauvreté et dans un souci d’amélioration structurelle, le programme « SHG-Bank Linkage » a besoin d’un meilleur équilibre dans la couverture régionale, d’un système d’information crédible (*credit bureaus*), d’une émergence du canal technologique en vue de la réduction des coûts de transaction (Mobile Banking) et de l’orientation progressive des crédits vers les secteurs productifs de l’informel et des zones rurales, au détriment de la domination des motifs explicites de consommation dans les demandes de microcrédit.

Contrairement au modèle institutionnel de CBM en Inde qui est plutôt flexible et favorable au marché, le modèle vietnamien est quant à lui invasif et crée de facto des distorsions importantes qui s’avèrent nuisibles au développement des initiatives privées de CBM. Son principal avantage est qu’il met en relief des outils publics d’intervention directe dans le secteur (micro)financier afin d’assurer efficacement le rattrapage du retard vietnamien sur des précurseurs en la matière, tels que l’Inde ou la Bolivie. Le modèle vietnamien repose sur des mastodontes bancaires publics que sont la VBARD et la VBSP, mais la première se désengage de plus en plus du ciblage microfinancier, en raison d’une hausse significative du crédit moyen par emprunteur comparativement à celle du revenu annuel par habitant au Vietnam. Elle souffre aussi d’un niveau relativement élevé d’impayés et ses performances financières sont moins bonnes que celles de la VBSP; autant que le troisième acteur public du secteur microfinancier qui est de type mutualiste: la Caisse centrale des Fonds de crédit populaires (CPCF). La VBSP a un niveau de crédit moyen beaucoup plus proche des normes microfinancières et du ciblage des pauvres; elle étend avec succès ses parts de marché sur le marché national avec une politique différenciée de tarification qui prend en compte les zones géographiques et les minorités ethniques économiquement marginalisées. En clair, malgré les critiques d’obédience libérale des IFI en faveur du renforcement du secteur (micro)financier privé, les pouvoirs publics au Vietnam ont focalisé dans un premier temps leur intervention directe sur la mise en place de mastodontes publics spécialisés dans la microfinance. Les résultats sont globalement positifs en termes de rentabilité financière, de capacité d’intermédiation et d’*Outreach* (impact social) mais il faudrait que des efforts supplémentaires soient faits pour renforcer l’information relative au crédit (*credit bureaus*) et la réglementation sectorielle,

au profit des acteurs microfinanciers privés et des ONG qui promeuvent le modèle alternatif des prêts de groupe et le renforcement des capacités de leurs membres, à l’image du programme « *SHG- Bank Linkage* » en Inde.

Quant aux modèles de CBM d’inspiration libérale comme en Bolivie et en Afrique du Sud, on remarque globalement que les IMF privées, lorsqu’elles obéissent aux paradigmes de la commercialisation et d’une autonomie opérationnelle rapide (*Full Costs Recovery*), sont plus sujettes à des risques de crise de surendettement et à la montée des défauts de remboursement de la clientèle. Ainsi, sur de tels marchés (micro)financiers libéralisés, l’arbitrage entre rentabilité et impact social se vérifie beaucoup plus aisément que dans les marchés (micro)financiers sous forte coordination publique. En effet, en Bolivie, la crise du début des années 2000 dans le secteur microfinancier a progressivement favorisé une méfiance des principaux acteurs du marché vis-à-vis des emprunteurs les plus pauvres dont la capacité de dépôt conditionnel aux crédits est faible, et même relativement aux demandes de prêts pour motif éventuel de surconsommation domestique. Ces principales IMF boliviennes, qui ont connu des processus d’Upgrading particulièrement dynamiques et à succès, ont donc privilégié une clientèle relativement riche par rapport aux standards nationaux de pauvreté et des prêts beaucoup plus orientés vers le secteur productif (informel ou formel). Elles ont pu se constituer des marges financières confortables et une certaine solidité « prudentielle » vis-à-vis de la réglementation en vigueur.

Toutefois, ces performances financières se sont faites au détriment de l’impact social et de l’accessibilité des services de crédit aux couches populaires au bas de la pyramide des revenus. Les ONG spécialisées en microfinance ont de meilleures performances sociales que les principales IMF boliviennes relativement au renforcement des capacités des groupes d’épargne et de crédit ; ces ONG jouissent néanmoins d’une faible part de marché et ne bénéficient pas suffisamment de soutien financier et technique des pouvoirs publics pour étendre leur impact social. Les zones rurales sont également marginalisées au profit du renforcement de la concurrence privée dans les principaux centres urbains. En guise de mesures correctives de ces failles, les pouvoirs publics boliviens ont édicté une nouvelle loi financière en 2013 qui intègre des dispositions coercitives de financement auxquelles sont désormais soumises les IMF régulées, dont les FFP et les banques spécialisées. Ces dispositions arrivent certes à point nommé pour les principaux acteurs microfinanciers de la Bolivie, mais l’action publique vis-à-vis des ONG microfinancières devrait s’inspirer soit du modèle indien de la NABARD - institution ad hoc publique de coordination de la CBM - qui assiste les intermédiaires institutionnels de la CBM comme les ONG dans la promotion et le renforcement des capacités des SHG (groupes de prêts et d’épargne) ; soit du modèle vietnamien de la VBSP pour suppléer directement les ONG dans le type d’intermédiation financière qu’elles offrent aux populations à revenu faible et modeste (RFM).

En Afrique du Sud, l’arbitrage théorique entre rentabilité financière et performances sociales est également vérifié mais dans une moindre mesure qu’en Bolivie, en raison de facteurs réglementaires et des avancées technologiques (*mobile banking* - banque informatisée à distance) des banques qui spécialisent partiellement ou totalement leurs portefeuilles d’actifs dans des opérations de microfinance. En effet, le secteur microfinancier sud-africain est dominé par 2 catégories d’institutions bancaires que sont les banques primaires et les banques alternatives. Les législateurs ont introduit dans le secteur bancaire primaire dominé par 4 banques universelles - le *Big Four* - des produits bancaires spécifiques aux populations à RFM, qui ont par la suite été adaptés par ces banques primaires afin de prélever des commissions sur les dépôts, les transferts et les retraits d’argent de ces populations-cibles. Les possibilités de crédit dans ces banques étant jusque-là plutôt faibles comparativement aux volumes de liquidité des populations à RFM qu’elles collectent. Les banques alternatives, quant à elles, sont des banques entièrement consacrées aux opérations de dépôts et de crédits à la clientèle –cible des IMF : les populations à RFM. Elles constituent un marché à part entière, à cheval entre le domaine d’intervention des banques primaires (les « *big four* ») et celui plus marginal des IFNB et des ONG fournissant des services microfinanciers en AS. Dans la conjoncture actuelle, Capitec Bank est la banque alternative la plus dynamique, elle adopte essentiellement une stratégie « *branchless banking* » et elle profite des difficultés financières d’*African Bank* – leader de cette niche sectorielle en termes de volumes d’actifs – pour accroître son offre technologique de services (micro)financiers et sa base de clientèle à des taux plutôt compétitifs comparativement au marché. En effet, le *Mobile Banking* et l’informatisation des transactions (banque à distance) réduisent significativement les coûts des IMF, et facilitent l’atteinte rapide de l’autonomie opérationnelle sans forcément maximiser les taux d’intérêts débiteurs et les commissions.

Cependant, malgré le système d’information développé (*credit bureaus*) et le dynamisme des innovations institutionnelles privées dans la CBM, le marché microfinancier sud-africain souffre de carences similaires à celles du marché libéralisé de la microfinance en Bolivie: dérives (modérées) de mission sociale liées à l’environnement concurrentiel, concentration urbaine de l’offre microfinancière et marginalisation des zones rurales, sous-capacités financières et opérationnelles des acteurs non-lucratifs à fort potentiel d’efficacité sociale, prédominance du modèle de prêt individuel et forte insuffisance de l’offre de programmes de renforcement des capacités des acteurs économiques informels. Les pistes et perspectives d’amélioration en AS devraient en toute logique s’inspirer des expériences à succès d’intervention directe ou indirecte de CBM en Inde et au Vietnam afin de corriger les failles de l’orientation du secteur privé au profit, mais celles-ci sont conditionnées par les perceptions libérales ou développementalistes des autorités publiques du pays.

En définitive et en référence aux 4 modèles nationaux de CBM qui ont été étudiés en détail dans cette section, il importe que les bonnes performances financières correspondent simultanément à des niveaux

importants de performances sociales comme en Inde et au Vietnam, de sorte que les populations au bas de la pyramide des revenus bénéficient de manière efficiente de services financiers comme celles des classes moyenne et aisée. Par ailleurs, une transition à moyen et long terme doit être assurée par l’Etat-développeur relativement au passage de la prépondérance des (micro)crédits pour motif de consommation (lissage des revenus domestiques saisonniers et irréguliers) vers celle des crédits essentiellement destinés aux secteurs productifs afin de favoriser l’émergence du classe de micro-entrepreneurs, aussi bien en zones rurales qu’urbaines. La réussite de cette transition passe nécessairement par des programmes spécifiques de renforcement des capacités des acteurs informels ; tâches dont les acteurs privés peuvent en toute rationalité en faire l’économie pour ne pas impacter négativement leur profitabilité ; d’où l’intérêt de l’intervention indirecte ou directe des acteurs publics sur le marché microfinancier, afin d’occuper les niches du marché délaissées par les acteurs privés et agir positivement sur l’efficacité sociale du secteur (micro)financier.

IV- Problématique de l’applicabilité des modèles performants de CBM dans les pays de l’UEMOA

Après avoir traité des modèles-phares de CBM à l’échelle internationale et selon le degré d’implication du secteur public et du secteur privé, il convient de dresser une synthèse de l’état des lieux de la CBM dans l’UEMOA et surtout d’en évoquer les perspectives dans un souci de renforcement du processus de développement. En effet, les modèles Vietnamiens et Indiens de CBM mettent en exergue le rôle déterminant des pouvoirs publics dans les politiques structurelles qui visent la correction des failles du secteur (micro)financier privé en termes d’impact social et développementaliste de leur intermédiation ; tandis que les modèles boliviens et sud-africains témoignent des capacités d’innovation institutionnelle des IMF (privées) et de leurs performances financières, tout en mettant en exergue les risques de dérive de mission et les contre-performances d’ordre social qui caractérisent ces modèles de marchés (microfinanciers) libéralisés.

Y’a-t-il des modèles intéressants de CBM dans l’UEMOA qui peuvent être répliqués à l’échelle sous-régionale voire internationale ? Et vice versa ? Quelles sont les perspectives du « *mobile banking* » et de la banque à distance dans ces pays marqués par des niveaux de sous-développement importants ?

IV-1- Rappel des limites institutionnelles, réglementaires et de performance des marchés (micro)financiers de l’UEMOA

- **Les rigidités institutionnelles à la CBM dans le secteur bancaire de l’UEMOA**

L’analyse en composante principales (ACP) du chapitre 1 a mis en évidence une forte rentabilité des banques de l’UEMOA, malgré un faible niveau d’approfondissement financier et une politique restrictive de crédit à l’économie ; et ce, comparativement aux autres pays de l’échantillon dont des PRI, les BRICS et des pays de l’OCDE. Ainsi, en situation de minimisation des risques et de rationnement du crédit, les banques commerciales de l’UEMOA arrivent globalement à tirer des profits relativement importants, qui sont approximés par la marge d’intérêt de leur intermédiation. Par ailleurs, compte tenu de la structure plus ou moins oligopolistique du marché et de la pression concurrentielle, les banques évitent - par mimétisme des acteurs oligopolistiques - de se lancer dans des processus de connexion institutionnelle vis-à-vis des IMF en besoin de (re)financement, dont le marché est essentiellement constitué d’une clientèle généralement informelle et « intraçable³⁸⁷ » qu’elles excluent de leur ciblage commercial. Dans un tel contexte de rentabilité bancaire et de minimisation des risques, l’autonomie des processus de CBM par « *Downgrading* » (partiel) à l’initiative du secteur bancaire privé s’en trouve fortement limitée ; voire les partenariats formels entre banques et IMF.

- **Tassement de l’évolution quantitative du secteur microfinancier de l’UEMOA**

Le secteur microfinancier de l’UEMOA a connu une forte tendance haussière en termes de clients, de points de commercialisation, de dépôts et de crédits entre les années 90 et 2007, cependant après cette date-clé d’édiction d’une nouvelle réglementation sectorielle, la tendance s’est fortement tassée. En effet, les nouvelles contraintes réglementaires et prudentielles ont favorisé la consolidation du secteur par le regroupement des caisses villageoises et des COOPEC en réseaux ou en structures faitières. Notons également que la crise financière internationale de 2008 a eu des effets collatéraux négatifs sur les volumes de financements internationaux du secteur microfinancier dans l’UEMOA, et par ricochet sur leurs capacités d’expansion. Dans un tel contexte, hormis les multinationales de la microfinance telles que les groupes Advans et Microcred, les processus d’Upgrading et de modernisation des principales IMF de l’UEMOA sont inhibés.

³⁸⁷ D’un point de vue comptable et administratif.

- **Evolution qualitative de la microfinance dans l’UEMOA: la prédominance des structures mutualistes relativement inefficaces**

Un autre fait majeur dans l’UEMOA, c’est la domination historique des structures mutualistes de microfinance dans presque tous les pays de l’Union. Celles-ci ont de fortes capacités de mobilisation de dépôts, cependant les performances en termes de crédit et de rentabilité restent assez problématiques dans l’Union, comparativement aux IFNB dans l’UEMOA voire aux banques spécialisées à l’échelle internationale. Dans l’UEMOA, l’analyse quantitative de l’évolution du secteur microfinancier a montré que le coefficient d’engagement du secteur a baissé entre 2007 et 2015; idem pour le ratio « crédit des IMF/crédit bancaire national » et la proportion de clientèle microfinancière dans la population active de la sous-région. Le crédit moyen par emprunteur a quant à lui fortement augmenté après 2007 dans certains pays de l’Union monétaire, et cela corrobore l’hypothèse selon laquelle la prédominance des structures mutualistes favorise une éviction de la clientèle typiquement pauvre au profit de celle sensiblement plus riche que la moyenne nationale, en termes de revenu par habitant.

De plus, les IMF non mutualistes ont en général une politique commerciale plus entrepreneuriale vers des agents économiques non encore clients-dépôts de leurs institutions, alors que les mutuelles et coopératives de crédit se limitent exclusivement à leurs membres-sociétaires. La focalisation réglementaire mutualiste des années 90 sur le marché microfinancier de l’UEMOA a finalement impacté cette capacité limitée de crédit du secteur des décennies plus tard. Certes, cette faiblesse de performance des structures mutualistes dominantes est due à l’inefficacité relative des réseaux mutualistes³⁸⁸ à l’échelle internationale comme l’étude empirique du chapitre 3 le montre, cependant les changements réglementaires de 2007 perturbent aussi la qualité de l’intermédiation des IMF dans l’UEMOA.

- **Les orientations de la nouvelle réglementation sectorielle et la marginalisation rurale**

La nouvelle loi de 2007 renforce les dispositions prudentielles des IMF de l’UEMOA de telle sorte qu’elles font face à des exigences de capitalisation plus élevées, à la constitution d’un fonds de sécurité à hauteur de 2 % des institutions mutualistes, la hausse du ratio de liquidité (variant de 80 à 100 % selon le type d’IMF) et un ratio de couverture à 100 % des emplois longs; Ce renforcement prudentiel du secteur tend à avoir des effets récessifs sur le potentiel de crédit et de croissance des principales IMF dans la zone. Les IMF ont pour bon nombre d’entre elles réduit leur exposition sur les marchés ruraux et favorisé des restructurations de caisses villageoises (d’épargne et de crédit) qui impactent négativement l’accessibilité des services financiers pour les bénéficiaires potentiels de cette zone.

³⁸⁸ Par rapport aux autres formes typologiques telles que celles de la banque spécialisée et des IFNB (Institutions Financières Non Bancaires).

Ce choix de stratégie réglementaire conforte donc une sorte d’approche publique centrée sur la supervision et la solidité prudentielle qui permettent d’éviter a priori les crises de surendettement et les faillites dans le secteur ; au détriment d’une approche développementaliste qui autorise partiellement les prises de risques des IMF dans certaines zones économiquement marginalisées comme le monde rural voire des politiques de refinancement de la banque centrale à taux préférentiel pour les IMF dont l’impact social est relativement élevé. A titre de rappel, l’essentiel de la population considérée comme pauvre dans l’UEMOA vit dans les zones rurales ; d’où la nécessaire prise en compte dans le cadre réglementaire de la promotion des initiatives des IMF dans ces zones : ce qui n’est pas le cas avec le renforcement prudentiel de la nouvelle réglementation datant de 2007.

- **La faiblesse des performances financières et sociales du secteur microfinancier de l’UEMOA dans l’environnement international**

L’étude de l’efficacité technique des IMF à l’échelle internationale, par la méthode d’enveloppement des données (DEA), a permis de mettre en évidence la faiblesse des performances des IMF de l’UEMOA par rapport à celles d’Amérique latine, d’Asie et des autres pays africains. L’arbitrage fortement discuté dans la littérature entre performances financières et sociales est vérifié dans les pays de l’UEMOA. En effet, au Mali et au Niger, les efficacités-rentabilité sont les plus faibles de l’union mais ces 2 marchés nationaux ont les efficacités-*Outreach* (impact social) les plus élevées. Alors que dans l’échantillon-témoin, cet arbitrage entre performances financières et sociales n’est pas vraiment vérifié : les pays où l’efficacité - rentabilité a tendance à être élevée ont aussi des niveaux d’efficacité-intermédiation et d’efficacité-*Outreach* relativement importants. Enfin, les performances de la microfinance à l’échelle nationale sont positivement liées aux variables-proxies de l’approfondissement financier et du niveau de développement économique des pays-hôtes ; comme en témoignent les corrélations positives et significatives entre les variables macroéconomiques et institutionnelles, et les trois types d’efficacités retenus dans notre modèle. Un autre résultat intéressant de l’étude quantitative se rapporte au fait que les pays aux secteurs microfinanciers les moins performants – dont particulièrement ceux de l’UEMOA – sont caractérisés par des niveaux importants d’actifs improductifs et par une dépendance structurelle à l’aide publique au développement (APD).

- **Perspectives selon les cadres théoriques et les « best practices » internationales dans la CBM**

Les limites intrinsèques du secteur microfinancier de l’UEMOA et celles relatives aux performances de l’échantillon international de PVD impliquent que l’autonomie des processus de CBM est hypothétique en l’état actuel du fonctionnement du marché microfinancier dans l’UEMOA. Il faut donc une intervention publique pour corriger les failles du marché et impulser ces dynamiques institutionnelles de CBM. 3 types d’acteurs institutionnels sont indispensables à la réussite de tout modèle de CBM : les pouvoirs publics en

tant que garant de la réglementation sectorielle et acteur complémentaire pour corriger les failles de marché ; les institutions privées des secteurs bancaire et microfinancier ; et les acteurs-tiers du secteur associatif non-lucratif pour le renforcement des capacités des bénéficiaires et l’amélioration de l’efficacité sociale de la CBM. 2 cadres théoriques servent de soubassements à l’analyse menée dans ce travail de recherche, dont le cadre théorique Gerschenkronien³⁸⁹ qui permet dans un premier temps d’identifier les caractéristiques institutionnelles, industrielles, technologiques et surtout financières (bancaires) de l’approche macroéconomique du développement économique ; puis dans un second temps, les limites de cette focalisation macroéconomique du financement bancaire du développement dans les pays de l’UEMOA impliquent l’extension du modèle originel de Gerschenkron aux institutions spécialisées dans l’économie informelle : les IMF.

La prise en compte de l’informel dans la stratégie de développement induit, préalablement à l’implémentation effective des modèles de CBM, des programmes de renforcement des capacités et d’identification des acteurs informels à l’échelle décentralisée, comme cela est détaillé en fin du second chapitre. Quant au cadre néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme, il explicite comment l’implémentation de cette complémentarité institutionnelle entre banques (classiques) et IMF devrait se faire pour financer efficacement le développement. Par ailleurs, les « best practices » en termes de CBM – les études de cas du présent chapitre – servent également de références dans notre analyse afin de peaufiner les différents scénarios de réforme qui peuvent s’appliquer aux secteurs microfinanciers et bancaires de l’UEMOA.

Avant de présenter et discuter ces scénarios de modèles institutionnels de CBM dans l’UEMOA, nous évoquons assez sommairement quelques initiatives privées et publiques de CBM dans cette union monétaire, dont le partenariat pionnier entre Kafo Jiginew, leader microfinancier au Mali, et la banque publique de développement agricole (BNDA) ; sans oublier le dynamisme du « mobile banking » dans le secteur des OTM et dans l’administration publique en CI.

³⁸⁹ Apports originels de Gerschenkron sur le rôle des banques et des pouvoirs publics dans la stimulation stratégique de la croissance de long terme et de l’industrialisation de l’économie; sans oublier les déclinaisons théoriques de JS. Shin (2002) dans le cadre du développement asiatique et de M. Da Rin et T. Hellman (2001) qui définissent les conditions de marché dans lesquelles les banques peuvent jouer un rôle catalytique sur le développement (par l’industrialisation).

IV-2- Un modèle pionnier et développementaliste de CBM dans les pays de l’UEMOA : le partenariat entre BNDA et Kafo Jiginew dans la filière agricole

Contrairement à la plupart des interactions entre banques et IMF dans l’UEMOA qui se rapportent à des relations-standard de clientèle et des transactions ordinaires (dépôts-retraits), le partenariat entre Kafo Jiginew et la BNDA met en relief une alliance stratégique explicite qui s’inscrit dans le long terme. Par ailleurs, Kafo Jiginew a une spécialisation à l’origine rurale dont le potentiel d’efficience sociale est particulièrement élevé, et c’est dans un second élan d’expansion dans les années 2000 que l’institution mutualiste de microfinance s’est progressivement implantée dans les centres urbains afin de diversifier son offre commerciale, et ainsi limiter les risques inhérents à la mono-spécialisation agricole. La BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole) au Mali est une institution rescapée des faillites bancaires publiques des années 80 et elle assure une mission d’assistance financière aux IMF qui interviennent fortement dans le milieu rural. Son approche est donc complémentaire et non concurrentielle vis-à-vis des IMF rurales ; ce qui s’explique logiquement par son actionnariat public et son orientation explicite vers le développement.

IV-2- a- Evolution historique de Kafo Jiginew

Kafo Jiginew, ou « Union des Greniers » dans la traduction française du Bambara (langue locale), est le fruit en 1987 d’un partenariat entre acteurs locaux du monde paysan et des institutions européennes comme la caisse centrale du Crédit Coopératif et un consortium d’ONG³⁹⁰. Le management et la supervision des activités de l’institution sont essentiellement gérés par les partenaires européens dans les premières années du projet tout en restant focalisé sur la zone du Mali-Sud, plus précisément la région de production cotonnière. Il faut de tout de même noter qu’avant l’avènement de Kafo Jiginew, la BNDA et la CMDT (Compagnie Malienne de Développement des Textiles) assurent respectivement l’assistance financière et technique aux paysans de la filière coton. En effet, la CMDT assurait la mission de « *vulgarisation, d’approvisionnement, de commercialisation et de transformation* » dans la production cotonnière, et connectait les paysans aux crédits de la BNDA pour financer les intrants et l’attelage bovin nécessaire aux travaux agricoles³⁹¹. La mission de vulgarisation de la CMDT se résume à ce qu’on appelle dans notre approche conceptuelle le renforcement des capacités des acteurs économiques informels: la structure publique (CMDT)³⁹² a mis en place des programmes d’alphabétisation et elle a boosté les associations villageoises pour assurer efficacement la distribution des intrants agricoles, les récoltes post-production et les efforts collectifs indispensables à une bonne productivité dans la filière coton. Kafo Jiginew s’est donc

³⁹⁰ Voir D. Gentil et F. Doligez (2009)

³⁹¹ Ibid. page 12

³⁹² Durant ces dernières années, l’institution a connu d’énormes difficultés à cause de la baisse des prix du coton et elle est en passe de tomber en faillite.

logiquement basée sur cette force³⁹³ des réseaux sociaux du monde rural, notamment la filière coton, pour implémenter et développer son approche d’intermédiation microfinancière.

IV-2- b- Les méthodes d’intermédiation et produits de Kafo Jiginew

Dès les premières décennies de l’indépendance politique du Mali, l’institution Kafo Jiginew est devenue leader dans le crédit rural au plan national et même dans le secteur de la microfinance au Mali. Elle détient depuis au moins une décennie pratiquement le tiers du portefeuille national de microfinance, en termes de crédits, de dépôts voire de volume total d’actifs. Le portefeuille de la microfinance au Mali fait 40 % du secteur financier malien, selon un rapport de l’ONG FARM sur le financement de l’agriculture et du monde rural.

Sa technique d’intermédiation à l’origine repose à la base sur les caisses villageoises /locales, qui sont des regroupements d’un certain nombre de membres issus de villages plus ou moins proches. Celles-ci sont à leur tour organisées en union locales, puis en unions régionales et enfin la caisse centrale qui chapeaute toute cette structure pyramidale³⁹⁴. Dans la seconde phase d’expansion aux zones urbaines, elle a dû se réadapter à l’offre fortement concurrentielle d’institutions l’y ayant précédé telles que Nyesigiso (second acteur national en termes de volume d’actifs microfinanciers). Quant à la politique de crédit, elle repose dans un premier temps sur la capacité à bien collecter l’épargne locale voire rurale bien qu’elle ait également bénéficié de l’appui financier des partenaires extérieurs. L’une des particularités positives de Kafo Jiginew dans le marché microfinancier de l’UEMOA, c’est qu’elle est l’une des rares grosses structures mutualistes à avoir un coefficient d’engagement durablement proche sinon supérieur à 100 %³⁹⁵ ; et ce en porte-à-faux des résultats économétriques du chapitre 3 qui montrent que les structures mutualistes de l’UEMOA conservent en général des niveaux élevés d’actifs improductifs : des dépôts bien collectés mais mal intermédiés (peu transformés).

Par ailleurs, elle se distingue aussi au niveau de l’horizon d’emprunt : la plupart des IMF à l’échelle sous-régionale ou internationale octroient des prêts essentiellement de court terme, mais Kafo Jiginew a développé dès le début des années 90 des prêts de moyen terme malgré ses possibilités de refinancement limitées a priori, comparativement aux banques commerciales. En raison de l’impermeabilité relative entre banques et IMF dans l’UEMOA, l’IMF s’est donc adossée à des partenaires financiers européens - l’ONG SOS FAIM et la BEI (Banque Européenne d’Investissement) - dont l’apport de refinancement a été indispensable

³⁹³ Forte hiérarchisation sociale, ancrage historique du rôle du chef de village, alliance et interconnexion permanente entre les familles contrairement à l’organisation sociale importée des zones urbaines où l’individualisme semble primer.

³⁹⁴ Voir le rapport de SOS FAIM, n° 4 d’Avril 2001.

³⁹⁵ Voir D. Gentil et F. Doligez (2009) ; p. 3/15

au lancement et au bon fonctionnement de ce type d’offre de crédits³⁹⁶. Il s’agit des crédits d’équipement qui consistent pour l’IMF à financer l’acquisition de matériels pour augmenter leur productivité, dont des tracteurs, charrues et des bœufs pour l’attelage agricole. En 2001, ce type de prêts – avec une durée allant de 1 à 3 ans – représentait 15 % de l’encours de crédits avec des prévisions allant jusqu’à 25 % pour les années postérieures.

Au début de ses activités, Kafo Jiginew a en résumé développé une approche d’intermédiation centrée sur le monde agricole et les zones rurales de la région-sud du Mali, notamment la filière cotonnière; puis, dans une seconde phase d’expansion et de positionnement concurrentiel, elle a dû étendre son offre commerciale dans les centres urbains où certains concurrents du secteur microfinancier l’avaient précédée. Aussi, l’IMF peut mieux faire face aux risques liés à la mono-spécialisation agricole, aux effets climatiques sur les récoltes, et aux fluctuations internationales des cours des matières premières.

L’IMF octroie aussi depuis quelques années des crédits à long terme, allant de 3 à 10 ans pour financer la construction de locaux de stockage, d’aménagements hydro-agricoles ou l’achat de gros équipements comme les tracteurs. Ce qui représente une trajectoire assez exceptionnelle dans la microfinance ouest-africaine qui se raréfie de plus en plus en zone rurale et se limite essentiellement au financement urbain des PME du secteur tertiaire. Compte tenu des défaillances croissantes des partenaires comme la CMDT, Kafo Jiginew s’est aussi lancé dans le crédit « intrants » (de la filière coton) et de stockage toujours avec le soutien financier et technique des partenaires étrangers mais avec une direction purement malienne depuis quelques années. Elle offre aussi des crédits de campagne, des crédits ordinaires de court terme et des crédits épargne-éducation (pour attirer la clientèle féminine). Enfin, l’IMF a généralisé son offre de produits financiers lorsqu’elle a étendu son champ géographique d’intervention aux zones urbaines ; allant au-delà des crédits et dépôts pour inclure dans son offre financière les opérations de transfert nationaux et internationaux d’argent, la domiciliation de salaires et la microassurance.

En somme, l’IMF fait reposer son fonctionnement sur les caisses villageoises qui disposent d’une autonomie relative dans leur fonctionnement mais elles facilitent la tâche à l’IMF par la force des réseaux sociaux qu’elles transfèrent à la dynamique financière voire de remboursement: d’où les bonnes performances de recouvrement de l’IMF dans ces zones rurales alors que dans l’espace urbain, l’approche d’intermédiation est essentiellement individualisée et les défauts de paiements sont structurellement plus importants. Son offre de crédit rural et agricole est également assez conséquente pour agir positivement sur son efficacité sociale (impact social et développementaliste), bien plus que les autres IMF qui se concentrent en zone

³⁹⁶ Voir le rapport N°23 de l’ONG SOS FAIM.

urbaine en siphonnant essentiellement une partie de la classe moyenne³⁹⁷ et celles qui offrent des (micro)crédits à la consommation. Enfin, le fait qu’elle ait mis en place des produits d’épargne-éducation et de crédit destinés spécifiquement aux femmes en zones rurales contribuent également à leur *empowerment*³⁹⁸, en raison des insuffisances des dépenses publiques dites pro-pauvres.

IV-2- c- Les caractéristiques (effectives et potentielles) du partenariat entre la BNDA et Kafo Jiginew

- **Les caractéristiques du partenariat**

De prime abord, le partenariat consiste essentiellement en un programme de refinancement de la banque envers Kafo Jiginew et les autres IMF exerçant dans les zones rurales. Cette tutelle institutionnelle n’est pas clairement définie dans un quelconque texte réglementaire ou législatif, cependant la BNDA s’est assigné comme mission tacite de procéder au refinancement des IMF (rurales) qui en présentent le besoin et les capacités de remboursement. La banque publique assure d’ailleurs cette mission d’assistance financière vis-à-vis des paysans maliens depuis des décennies, bien avant que le secteur microfinancier n’émerge pour jouer le rôle accessoire d’intermédiaire entre la BNDA et les exploitants agricoles; même si la BNDA continue d’intervenir directement auprès des associations paysannes et des agriculteurs.

La banque a une approche moins pécuniaire voire moins concurrentielle que les autres banques commerciales vis-à-vis de ces acteurs microfinanciers, elle est publique et ses interactions avec le monde rural sont historiquement ancrées; d’où la confiance qui émane des IMF à spécialisation rurale et des paysans vis-à-vis d’elle. Ces derniers choisissent plus systématiquement de s’adresser à la BNDA, en termes de crédits et de refinancements. Selon Seibel (2005b), la BNDA pratique un taux d’intérêt débiteur préférentiel autour de 8 % pour les IMF tandis qu’il est de 15 % pour le financement des autres firmes. L’auteur avance également que malgré la disponibilité de refinancement de la BNDA voire d’autres banques commerciales³⁹⁹, il apparaît que les capacités d’absorption des IMF soient faibles : seulement 5 % du volume total des prêts de la BNDA étaient consacrés au refinancement des IMF en 2000, et ce ratio régressait à 2,9 % en 2003.

³⁹⁷ Voir les risques de dérives de mission sociale liée au niveau relativement élevé du crédit moyen par emprunteur dans l’UEMOA, surtout lorsqu’on le rapporte au revenu annuel par habitant de la plupart de ces pays.

³⁹⁸ Responsabilisation économique et sociale, malgré la structure patriarcale des sociétés rurales au Mali et dans les pays de la zone UEMOA.

³⁹⁹ Exemple de la BIM (Banque Internationale pour le Mali) dans laquelle l’Etat malien détient des parts, mais l’actionnaire majoritaire est privé.

- **Le potentiel d’amélioration du modèle de CBM entre Kafo Jiginew et BNDA**

En termes normatifs et réglementaires, l’efficacité sociale (efficience-*Outreach*) de Kafo Jiginew étant liée à l’intermédiation microfinancière en milieu rural, il est important que les contraintes prudentielles de la loi de 2007 qui favorisent le regroupement bureaucratique des caisses villageoises soient en partie levées. Cette reconfiguration des caisses villageoises dans une perspective de consolidation du secteur tend à nuire à la dynamique des groupes de prêts et d’épargne, à la qualité et à la portée de l’intermédiation de Kafo Jiginew et des autres IMF intervenant dans les zones rurales.

Ensuite, il faudrait que la BNDA (ou une structure publique similaire⁴⁰⁰) puisse assurer explicitement à l’échelle nationale la mission de (re)financement que requiert le développement des (micro)crédits à orientation « productive » du Mali, dont Kafo Jiginew en pole position dans le secteur agricole et en zones rurales. Ce qui n’est pas le cas actuellement. Le fait que l’IMF-leader du marché malien se tourne régulièrement vers ses partenaires historiques extérieurs, avec qui une relation de confiance a pu être construite depuis sa création, témoigne des limites financières et développementalistes de cette forme de CBM. Il est possible que la BNDA ne dispose pas suffisamment de moyens financiers pour ce faire en raison de ses priorités stratégiques, ou que la structure typologique mutualiste de ces IMF dominantes dans l’UEMOA réduise leur capacité d’absorption de financements. Il ne faut également pas écarter l’hypothèse que la BNDA manque de la vision et des atouts appropriés – à l’instar de la VBSP au Vietnam – pour construire un modèle bancaire se spécialisant dans le développement rural et agricole à taux préférentiels et selon le système de refinancement de la VBSP tel que nous l’avons étudié dans la section précédente. En clair, dans la mesure où la capacité d’absorption financière des IMF maliennes peut s’avérer faible selon Seibel (2005b), la BNDA doit être en mesure d’intermedier directement l’offre vers la demande effective ou potentielle des agriculteurs, voire des acteurs économiques informels des zones rurales dans lesquelles la forte hiérarchisation sociale - et la pression qui en découle vis-à-vis des emprunteurs - facilitent les performances de recouvrement.

IV-2-d- Conclusion : intérêt de la coordination développementaliste (publique) de l’offre microfinancière à orientation agricole et productive

Dans la plupart des pays de l’UEMOA, du moment où l’agriculture représente plus du quart du PIB et que l’essentiel de la population pauvre vit en zones rurales, un tel modèle de CBM (banque publique spécialisée dans la microfinance) inspiré des succès nationaux de Kafo Jiginew – en termes d’approches d’intermédiation – et de la politique de (re)financement à taux préférentiels de la VBSP (au Vietnam) aurait un impact significatif sur la réduction de la pauvreté, la dynamique économique des zones rurales voire

⁴⁰⁰ La BOAD (Banque Ouest Africaine de Développement) offre également des lignes de refinancement à Kafo Jiginew.

urbaines et surtout sur la réussite de l’approche dite « *bottom-up* » du développement. Cependant, contrairement à l’expérience vietnamienne de la microfinance, l’intervention publique corrective ne devrait pas distordre les mécanismes concurrentiels du marché microfinancier en zones urbaines et dans les niches sur lesquelles se concentrent les IMF privées au Mali. L’offre publique et microfinancière à but non-lucratif devrait renforcer la compétitivité-prix des autres IMF privées dans la mesure où la banque publique spécialisée pourrait facilement bénéficier des économies d’échelle liées à sa taille, et proposer de facto des taux d’intérêt débiteurs relativement bas par rapport à la moyenne du marché. Dans un tel contexte, si distorsion du marché il y’a, cela se fait a priori au détriment des risques de dérives de mission sociale et au profit de l’efficacité technique du marché microfinancier national.

Comme l’affirme O. Williamson⁴⁰¹ relativement à l’évolution du contrat hybride, des événements conjoncturels sur le marché ou à l’intérieur d’une des firmes-partenaires (hiérarchie) pourraient pousser à la rupture du contrat hybride entre acteurs exclusivement privés. L’actionnariat public est a contrario capable de juguler la crise conjoncturelle malgré les pertes financières tout en maintenant une vision (développementaliste) de long terme ; d’où l’intérêt d’un tel modèle de CBM inspiré de l’intervention directe de la VBSP dans le marché microfinancier vietnamien.

IV-3- Les perspectives optimistes du « *mobile banking* » dans les pays de l’UEMOA : le cas de la Côte d’Ivoire

Dans l’UEMOA, les facteurs qui jouent en faveur du « *mobile banking* » comme outil alternatif de renforcement de la bancarisation sont les suivants : le taux de pénétration de la téléphonie mobile – le niveau d’éducation de la population active⁴⁰² – l’intensité concurrentielle et les infrastructures des OTM (Opérateurs de Téléphonie Mobile) et surtout la stratégie publique d’incitations et de coercition réglementaire, telle qu’expliquée dans notre approche conceptuelle de l’hybridité de la firme bancaire.

Le choix de la CI comme illustration des perspectives optimistes du « *mobile banking* » dans l’UEMOA est également fondé sur l’initiative publique du ministère ivoirien de l’éducation nationale faisant de ce mode de paiement l’instrument principal et obligatoire d’acquittement des frais forfaitaires d’inscription dans les établissements publics du système éducatif. Ce projet a significativement contribué au dynamisme des pratiques et des (nouveaux) acteurs financiers informels⁴⁰³, intermédiaires de proximité entre les OTM et le prestataire numérique du ministère de l’éducation nationale. Aussi, note-t-on que la CI est l’un des marchés

⁴⁰¹ Cité par Mazaud (2007)

⁴⁰² Proxy de la « littératie » digitale ou numérique: capacité à utiliser efficacement un outil technologique comme les téléphones mobiles ou les ordinateurs.

⁴⁰³ Il s’agit des acteurs économiques du secteur tertiaire des zones urbaines et périurbaines des villes africaines, qui offrent accessoirement ou à titre principal des services de transfert d’argent mobile et de retrait.

les plus importants de l’UEMOA en termes de télécommunications, voire d’évolution du « mobile banking » ; d’où l’intérêt de présenter cette expérience nationale comme modèle illustratif de CBM impliquant les OTM dans l’UEMOA.

IV-3-a- Le secteur de la téléphonie mobile dans l’UEMOA et en Côte d’Ivoire (CI)

- **Dans l’UEMOA**

Compte tenu de la lourdeur des investissements fixes du secteur téléphonique, il s’agit en général d’un marché plutôt oligopolistique dans les PVD – dont les pays de l’UEMOA – voire dans les économies plus avancées ; cependant, la forte rentabilité potentielle du secteur entraîne une concurrence⁴⁰⁴ plus ou moins significative dans les PVD, et bien plus forte dans les pays développés qui tirent les prix vers le bas, en matière de consommation de données liées aux appels (consommation-voix) ou à la connexion internet (consommation-data). Les PVD accusent un certain retard en termes de niveaux efficaces de prix pour la consommation-data, cependant la technologie téléphonique de base a connu un développement fulgurant dans la seconde moitié des années 2000 à l’intérieur de l’espace UEMOA. Cette progression est essentiellement tirée par l’activité de multinationales du secteur telles que le français Orange, le sud-africain MTN et la firme Etisalat des EAU⁴⁰⁵ ; mais surtout par les avantages en termes de coûts que confère l’usage du téléphone mobile aux bénéficiaires aussi bien dans les activités économiques qu’extra-économiques (loisirs – utilisation domestique ...).

En effet, comme son nom l’indique, le téléphone mobile assure un avantage de parfaite mobilité pour l’agent économique et son efficacité temporelle est plutôt maximale (24h/24) ; son coût financier d’acquisition a connu une forte baisse en une décennie à l’échelle internationale en raison de la vulgarisation de la technologie. A titre illustratif, pour environ 20 dollars, (presque) tout agent économique actif dans les PVD peut s’en offrir sans que cela n’agisse significativement sur la baisse de ses revenus. En termes comparatifs et administratifs, il est plus facile d’établir un contrat avec un OTM pour l’achat et l’utilisation d’un téléphone mobile que pour l’ouverture d’une ligne de téléphonie fixe ou d’un fournisseur internet. Ces avantages temporels, financiers et administratifs d’efficacité-coût expliquent l’essor plus que fulgurant de la téléphonie mobile dans les pays de l’UEMOA et dans les PVD, comparativement aux taux de pénétration de la téléphonie fixe et d’internet. Aussi note-t-on que les mesures libérales post-ajustement structurel ont favorisé la déréglementation du secteur des télécommunications et l’arrivée d’opérateurs privés qui ont

⁴⁰⁴ Selon J. Do Nascimento (2008), la concurrence oligopolistique entre les OTM en Afrique se matérialise beaucoup plus en termes de stratégies marketing et de qualité des services, qu’en termes tarifaires et de coûts des services pour les clients.

⁴⁰⁵ Emirats Arabes Unis.

réalisé des investissements colossaux dans la modernisation des infrastructures et l’accessibilité des services aux usagers (JC. Berthelemy, 2006).

- **En Côte d’Ivoire (CI)**

En 2015, selon les agences de régulation du secteur en CI, au Mali, au Sénégal, le nombre de puces téléphoniques dépassent le nombre d’habitants ; cela ne sous-entend pas que tous les habitants détiennent un téléphone mobile mais plutôt que certains utilisateurs sont possesseurs de plusieurs puces afin de bénéficier des avantages promotionnels de chaque opérateur. Ce qui implique des disparités de prix qui relativisent la qualité de la concurrence dans ces marchés plutôt oligopolistiques et mettent implicitement en relief les inégalités en termes de capacités infrastructurelles chez les OTM. Selon un rapport de la BAD relatif à l’évolution de la téléphonie mobile en Afrique de l’Ouest, le taux réel de pénétration s’élevait en moyenne à 44,3 % au début de 2015, avec des niveaux fluctuants atteignant 68 % par exemple au Mali et 19 % au Niger.

En CI, en Juin 2016, le secteur est animé par 3 gros opérateurs dont Orange, MTN et Moov (Etisalat) par ordre décroissant en termes de parts de marché. Par ailleurs, des petits OTM ayant accumulé des arriérés financiers importants vis-à-vis des pouvoirs publics ont été éjectés manu militari du marché, afin de faciliter l’arrivée d’un quatrième opérateur censé renforcer la compétitivité-prix du secteur. Selon le régulateur public, l’ARTCI, il y’a plus de 24 millions de comptes abonnés sur une population totale de 22 millions d’abonnés ; doublons y compris en termes de détentions de 2 ou 3 puces téléphoniques par la même personne. Alors que les OTM de pays développés telles que la France proposent des forfaits mensuels incluant les différents types d’usage du téléphone, les OTM dans bon nombre de PVD dont ceux de l’UEMOA ont une approche différenciée de tarification ; selon le rapport du régulateur ivoirien des Télécommunications, durant le 1^{er} trimestre 2016, les revenus tirés de la consommation « voix » s’élevaient à près de 80 % des recettes totales des OTM, ceux de la consommation « sms » à 3,21 %, ceux de l’internet mobile et du « mobile money » respectivement à 4,99 et 5,15 %. Quant au reste des recettes sur d’autres activités, elles s’élèvent à 7,47 %.

En clair, l’essentiel des revenus des OTM en CI dépend encore du trafic lié aux appels téléphoniques, tandis qu’après quelques années de lancement⁴⁰⁶, le mobile money connaît une bonne hausse en termes de recettes dans le revenu total des OTM; supplantant les revenus des SMS et de l’internet mobile. Son utilité économique et financière est encore plus élevée dans une perspective développementaliste dans la mesure où « le mobile money » ou « mobile banking » est un outil qui facilite voire accélère la bancarisation des populations et le processus de traçabilité des transactions économiques a priori informelles.

⁴⁰⁶ Orange a été le premier OTM à lancer en 2009 un produit de « mobile money » en CI.

IV-3-b- Les services financiers par téléphonie mobile en Côte d’Ivoire

- **Présentation générale et synthétique**

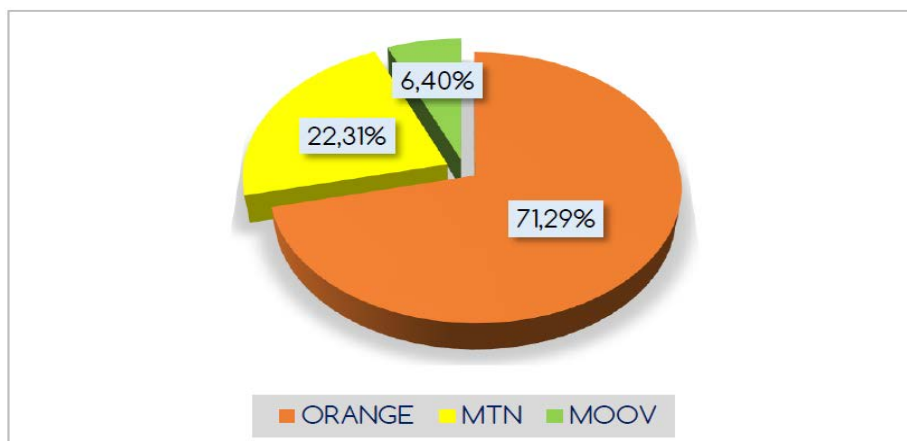
En Afrique (de l’ouest), les services financiers par téléphone mobile contribuent beaucoup plus efficacement à l’inclusion financière que les performances actuelles du secteur bancaire « *mainstream* », voire celles de la microfinance traditionnelle⁴⁰⁷. Il s’agit essentiellement d’opérations de dépôts, de transfert et de retrait dans des guichets automatiques spéciaux des OTM et surtout auprès de l’important réseau d’intermédiaires informels de « *mobile money* » dans le pays, aussi bien dans les zones urbaines, périurbaines que rurales. Les opérations de crédit, à l’instar de l’expérience de Capitec Bank, ne sont pas encore incluses dans l’offre commerciale des OTM de l’UEMOA. Le taux de pénétration du *mobile money* a connu essor rapide dans la plupart des pays de l’UEMOA en moins d’une décennie, et celui-ci repose essentiellement sur les performances infrastructurelles et les capacités d’innovation des OTM dans l’environnement fortement informel des PVD, dont l’initiative de *Safaricom*⁴⁰⁸ au Kenya qui lança le premier produit à succès de « *Mobile Banking* » en Afrique : M-PESA. En CI, l’émergence des services financiers par téléphonie mobile démarre en 2009 à l’initiative du leader historique du marché : la filiale de la multinationale française Orange. Elle est rapidement suivie dans cette innovation par MTN et *Moov (Etisalat)*. En 2014, selon le rapport de la BCEAO, la CI représente à elle seule plus de 53 % du volume des transactions par argent mobile dans l’UEMOA⁴⁰⁹. Les parts de marché de l’argent mobile (*mobile money*) en Côte d’Ivoire se présente comme suit.

Graphique 4.8 : Parts de Marché des OTM en termes d’argent mobile

⁴⁰⁷ Voir les contributions sectorielles des banques, des IMF, des services postaux et de la monnaie électronique dans le processus de bancarisation dans l’UEMOA. Celles-ci sont disponibles à la page 7 du rapport de la BCEAO sur la situation des services financiers via la téléphonie mobile en 2014 dans l’UEMOA.

⁴⁰⁸ Filiale de la multinationale britannique Vodafone

⁴⁰⁹ Voir page 11 du rapport susmentionné de la BCEAO.



Source : rapport de l’Autorité de Régulation des Télécommunications en Côte d’Ivoire - Mars 2016

L’OTM Orange étant le précurseur au niveau national, il détient près des $\frac{3}{4}$ du marché⁴¹⁰ en Mars 2015 avec une part de marché dans la téléphonie mobile globale équivalente à 45,83 % en Mars 2016. Ses performances actuelles sont donc relativement plus importantes dans le « mobile banking » que dans le secteur global de la téléphonie, comparativement aux autres concurrents : elle détient 4 des 6 millions de comptes-abonnés au « mobile banking » dans le pays. A l’échelle nationale, sur plus de 24 millions de comptes-abonnés dans la téléphonie mobile (doublons y compris), environ 6 millions de comptes détiennent des portefeuilles de « mobile money » : ce qui représente le quart du marché potentiel ; d’où les fortes marges de progression qui se présentent aux concurrents du secteur.

- **Le potentiel d’expansion du « mobile banking » en CI et dans l’UEMOA**

Les opérateurs-standard de transfert d’argent tels que *Moneygram* et *Western Union* sont également menacés à moyen et long terme par l’offre croissante du « mobile banking » en de transferts d’argent, qui s’étend aussi bien à l’échelle nationale qu’internationale. En effet, Orange a développé il y’a quelques années un produit assurant le transfert entre le Mali, le Burkina- Faso, la Côte d’Ivoire et même la France. D’autres opérateurs en dehors du secteur des OTM assurent indirectement, en partenariat avec ces derniers, la fonction d’offre de services financiers par mobile dont *Wari*, *Qash Services* et *Celpaid* en CI; mais leurs parts de marché restent assez marginales. L’offre mobile de (micro)crédits présente également un potentiel encore inexploité dans la sous-région ouest-africaine, qui pourrait être renforcé par la capacité de domiciliation de salaires que garantirait un amendement de la loi sur l’émission de monnaie électronique ; édictée depuis 2006 par la BCEAO. *M-Shwari* au Kenya est un produit de « mobile banking » de *Safaricom* – un OTM (Opérateur de Téléphonie Mobile) – qui offre ce type de microcrédits, et pourrait inspirer les OTM en CI.

⁴¹⁰ En termes de nombre de clients et de recettes dans le « mobile banking » en CI.

Le « *mobile banking* » est certes un relais important de croissance de revenus pour les OTM, mais pour les pouvoirs publics, il devrait représenter à plus long terme un outil efficace de bancarisation, d’identification des agents économiques et financiers de l’informel, ainsi qu’un outil développementaliste qui contourne tout en les réduisant les coûts financiers inhérents à l’extension du capital salarial et du réseau d’agences des banques commerciales. Relativement à la diversité des modèles de CBM, ces OTM ont la possibilité à moyen terme d’absorber des IMF et leur expertise du terrain informel pour devenir partiellement des banques spécialisées dans la microfinance, par un processus de *Downgrading*; elles pourraient donc devenir des concurrentes directes du secteur bancaire en raison de leurs fortes avances technologiques qui pourraient leur conférer des avantages semblables à ceux de Capitec Bank en Afrique du Sud, en plus de leurs répertoires historiques de clients téléphoniques. Les coûts d’acquisition des licences téléphoniques et la spécificité des actifs rendent à notre sens plus hypothétiques – du point de vue financier et des incitations – le processus inverse d’hybridité institutionnelle: c’est-à-dire la transformation d’une banque en OTM à titre partiel.

IV-3-c- Modèle de CBM sous initiative publique : le système de paiement des frais d’inscription scolaire par « *mobile banking* » en Côte d’Ivoire (CI)

- **Le partenariat**

En Côte d’Ivoire, le ministère de l’éducation nationale et de l’enseignement technique (MENET) a mis en place un système de paiement par « *mobile banking* » des frais d’inscription dans les établissements d’enseignement public. Ce partenariat public/privé (PPP) engage le MENET, les prestataires privés d’émission de monnaie électronique, les ménages (parents d’élèves) et les OTM. Il s’agit donc d’un système de paiements des frais d’inscription non plus par espèces (monnaie fiduciaire) dans les locaux des écoles, mais progressivement puis exclusivement par le canal des émetteurs de monnaie électronique (paiement digital par internet) et par les OTM(argent mobile).En effet, la phase-pilote a débuté durant l’année académique 2011/2012 et elle était centrée autour de CELPAID, prestataire exclusif et émetteur privé de monnaie électronique ; 60 % des frais d’inscription scolaire ont été réalisés par système digital/numérique avec seulement 3% de ses transactions par argent mobile⁴¹¹. Au fur et à mesure, le MENET a investi dans le renforcement du dispositif technique tout en élargissant l’appel d’offres aux OTM qui disposent d’avantages comparatifs significatifs comparativement aux émetteurs de monnaie électronique comme CELPAID qui ne dispose pas directement de la technologie mobile, mais plutôt de celle d’internet dont le taux de pénétration est relativement plus faible dans l’UEMOA. Ainsi, 3 ans plus tard c’est-à-dire durant l’année académique 2014/2015, 99 % des inscriptions se font de manière digitale dont 94 % par agent mobile. L’année qui suit, la

⁴¹¹ L’essentiel des informations chiffrées de cette sous-section relative au PPP de « *mobile banking* » en CI est tiré du rapport spécialement dédié de J. Frydrych, C. Scharwatt et N. Vonthron (2015) pour le compte de l’organisme GSMA.

totalité des inscriptions est assurée par les 3 OTM fournisseurs de services financiers par mobile ; CELPAID s’étant retiré officiellement en raison du tarissement rapide de sa part de marché. On remarque ainsi que les OTM en CI ont réussi à démontrer l’efficacité de leur modèle d’intermédiation dans le PPP comparativement à celui de CELPAID, et s’imposent comme les partenaires les plus efficaces pour ce genre de modèle institutionnel de CBM dont les avantages sont indéniables pour chaque partie prenante.

- **Les avantages**

Ce modèle institutionnel de CBM et PPP a essentiellement des avantages pour chacun des intervenants. Pour le secteur public, le MENET peut efficacement recevoir les fonds alloués à l’inscription des élèves du secteur primaire et secondaire du système éducatifs sans subir des pertes liées à des déficiences sécuritaires dans les écoles (agressions planifiées – insécurité chronique) et des malversations comptables. Ce système de paiement en raison de sa traçabilité élevée est logiquement plus transparent que l’ancien système de paiement par espèces, et il permet de disposer d’une base de données fiable de la population scolaire dans le pays. Aussi note-t-on au niveau de la dynamique temporelle que le MENET dispose assez rapidement des fonds des inscriptions avant le début effectif de l’année scolaire, et peut efficacement les allouer aux directions départementales de l’éducation nationale afin qu’elles financent les différents besoins des écoles.

Concernant les parents d’élèves, ce système de paiement mobile leur évite des contraintes physiques de déplacement dans les écoles pour les opérations d’inscription et une plus grande autonomie/responsabilité dans la vérification des données centralisées dans les fichiers nationaux informatisés du MENET. Il y’a donc des gains temporels et de transparence au bénéfice des élèves et de leurs parents. Quant aux prestataires privés ou OTM, ce partenariat spécifique offre un surplus de revenus certes négligeable dans les recettes totales de la niche du « *mobile money* » mais ceux-ci sont sûrs⁴¹² et ouvrent la perspective de l’élargissement de l’offre de services financiers par mobile en partenariat avec le secteur public, relativement à d’autres départements ministériels ou administrations décentralisées (les mairies – les préfetures – les communes rurales ...). L’OTM dispose ainsi d’un outil coercitif public qui lui confère soit une clientèle nouvelle soit la fidélisation de celle préexistante, sur la niche du « *mobile banking* ».

IV-3-d- Le potentiel d’incitations publiques vis-à-vis du secteur privé des OTM et les mesures coercitives vulgarisant le « *mobile banking* »

En Côte d’Ivoire, le Partenariat Public Privé (PPP) relatif au paiement mobile des frais d’inscription scolaire a montré l’intérêt d’allier les mesures coercitives de l’autorité publique à la dynamique d’innovations privées des OTM. En effet, par leurs initiatives concurrentielles, les OTM peuvent impulser de nouvelles pratiques

⁴¹² Une commission forfaitaire négociée par le MENET est versée par le parent d’élève à l’OTM qui rémunère ainsi partiellement l’intermédiaire informel de « *mobile banking* » qui a pu faciliter la transaction.

financières et intensifier les échanges économiques. Tel est le cas de l’émergence du « *mobile banking* » qui contribue efficacement à la dématérialisation de certaines transactions, à leur célérité, à leur transparence et surtout à leur traçabilité dans les Pays en Voie de Développement (PVD). Cependant, une intervention stratégique du secteur public peut renforcer, accélérer et pérenniser la dynamique innovante initiée par le secteur privé. En effet, l’expérience réussie du PPP coordonné par le ministère ivoirien de l’éducation nationale devrait inspirer d’autres projets de PPP du même genre, ne serait-ce que pour certaines opérations administratives telles que le paiement des taxes et des impôts, le paiement des frais d’établissement de documents d’Etat civil (extraits d’acte de naissance – passeport – carte d’identité ...). En clair, la numérisation progressive des services publics dans les PVD apporterait des avantages de transparence (lutte contre la corruption), de sécurité et surtout de traçabilité pour cette part prépondérante de l’économie qui y est informelle. En fonction de l’évolution comparative des taux de pénétration de la téléphonie mobile et de l’internet, le canal du « *mobile banking* » semble être la première étape de ce processus structurel de réforme des services publics; puis le canal « informatique & internet » prendrait le relais dans un second temps en raison de la baisse tarifaire éventuelle des principaux OTM et fournisseurs d’accès internet. Comme l’indique le rapport de l’organisme GSMA, la réussite du PPP du MENET a été favorisée par 5 facteurs principaux :

- Les retombées financières et sociales du modèle de CBM pour les parties prenantes (les principaux Opérateurs de Téléphonie Mobile - le secteur public - les ménages)
- La qualité des infrastructures technologiques en vue de l’efficience-coût des transactions
- La mise à niveau technologique du département ministériel (secteur public)
- La phase-pilote et les enseignements subséquents
- Le pouvoir de coercition de la force publique

On retrouve ainsi, plus ou moins, les conditions nécessaires de réussite des modèles de CBM sous forte coordination publique en Inde et au Vietnam, à la seule différence que dans le cadre de ce PPP les secteurs privé et public joignent leurs capacités dans le processus de production (unitaire) du service financier par mobile. Relativement au processus d’implémentation des modèles de CBM dans l’UEMOA dont nous avons présenté une ébauche en fin de chapitre 2 et à l’instar du modèle susmentionné de PPP, il apparaît que le secteur public dans les PVD peut utiliser son pouvoir de coercition et le « *mobile banking* » pour procéder à l’identification des agents financiers et économiques de l’informel, avant la seconde étape du renforcement des capacités de ces acteurs. Nous y reviendrons en détail dans la dernière partie de ce chapitre.

IV-4- Les principaux scénarios de CBM dans l’UEMOA

IV-4-a- Construction et critères de sélection des scénarios

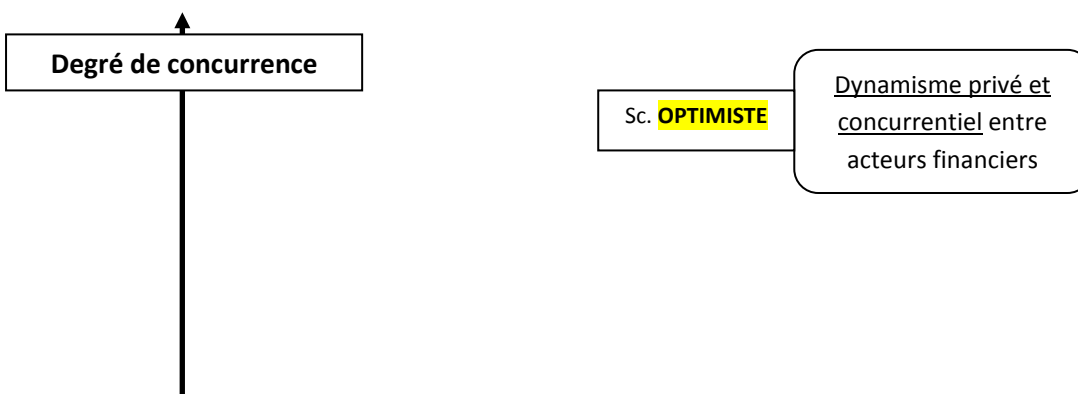
Pour mieux expliquer l’applicabilité dans l’UEMOA des modèles néoinstitutionnalistes (théoriques) et empiriques (études de cas) de CBM que nous avons respectivement étudiés dans la seconde section et la troisième section de ce chapitre, l’analyse est basée dans cette sous-section sur des scénarios de survenance de la CBM qui reposent eux-mêmes sur des hypothèses de réaction des pouvoirs publics et du secteur privé (banques – IMF – OTM). Les critères retenus dans ces scénarios sont les suivants : la capacité d’adaptation des banques au secteur microfinancier ou potentiel de « *Downgrading* » (1), ensuite la capacité de modernisation ou d’ « *Upgrading* » des IMF (2), l’intervention publique et réglementaire (3), la montée en puissance des OTM à travers le « *Mobile Banking* » (4), ainsi que le degré de concurrence entre les principaux acteurs financiers (5). De manière concrète, les critères 3 et 5 sont les principales variables qui permettent de calibrer la survenance des scénarios potentiels du processus de CBM dans les pays de l’UEMOA ; et surtout de favoriser l’effectivité des critères 1, 2 et 4 qui sont relatifs à la capacité intrinsèque des acteurs bancaires, microfinanciers et de la téléphonie mobile à s’impliquer dans la CBM. Le tableau et le schéma ci-dessous décrivent de manière synthétique les interactions entre les différents scénarios possibles et les critères susmentionnés.

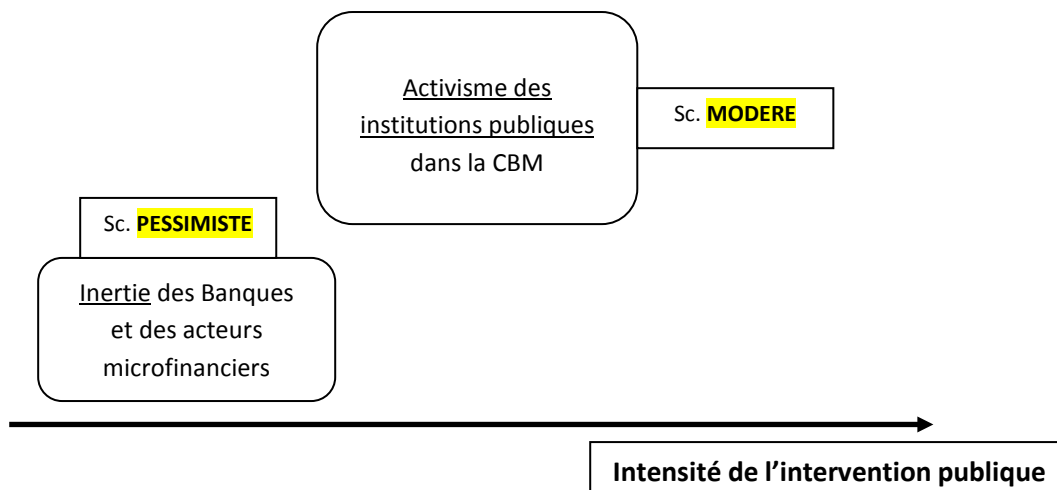
Tableau 4.6 : les différents critères et scénarios dans le processus de CBM de l’UEMOA

Critères	Adaptabilité des banques commerciales (1)	Potentiel d’Upgrading des IMF (2)	Intervention publique et réglementaire(3)	Performances du « <i>Mobile Banking</i> »(4)	Concurrence entre acteurs financiers (5)
Scénario PESSIMISTE	-	-	-	-	-
Scénario MODÉRÉ	-	-	+	+ ou -	+ ou -
Scénario OPTIMISTE	+	+ ou -	+	+	+

Source : Auteur

Schéma 4.10 : Scénarios de CBM dans l’UEMOA et critères principaux





Source : Auteur

Ainsi, selon nos projections, la CBM (Complémentarité Banque & Microfinance) dans l’UEMOA pourrait être le fruit de 3 scénarios centraux dont le résumé synthétique se présente comme suit :

- **Un scénario pessimiste** qui se résume à l’inertie des banques et des IMF quant à l’émergence des processus autonomes de CBM. Les pouvoirs publics se limitent à leurs missions régaliennes et aux dépenses conventionnelles du budget étatique, tandis que la banque centrale commune (BCEAO) maintient sa politique exclusive et passive de lutte contre l’inflation. Ce scénario est le prolongement logique des résultats économétriques relatifs aux secteurs bancaire et microfinancier de l’UEMOA ; plus précisément, le fait que les banques de l’UEMOA aient des marges de profits élevées dans un environnement de rationnement du crédit et de faible approfondissement financier⁴¹³, ainsi que la faiblesse des performances financières et sociales du secteur microfinancier de l’UEMOA⁴¹⁴ en vue d’assurer efficacement son expansion.
- **Un scénario modéré** où les pouvoirs publics et la Banque centrale de l’union monétaire prennent des initiatives réglementaires et institutionnelles (création d’institutions ad hoc) pour faciliter et coordonner les processus privés voire autonomes de CBM sur le marché financier sous-régional. Ainsi, les institutions publiques et communautaires créent le cadre incitatif, tout en laissant l’initiative des processus de CBM aux acteurs privés. Le secteur public se trouve au centre de ce scénario, sans qu’une bonne réactivité des institutions privées de financement ne soit garantie,

⁴¹³ Voir les résultats de l’ACP de la section 3 du chapitre 1 relatif aux dysfonctionnements du secteur bancaire.

⁴¹⁴ Voir les résultats de l’analyse par enveloppement de données de l’efficacité technique de la microfinance dans l’UEMOA ; résultats disponibles à la section 3 du Chapitre 3 de cette thèse.

hormis les Opérateurs de Téléphonie Mobile (OTM) qui renforcent progressivement leurs capacités d’innovations en termes de « *mobile banking* » du fait de l’efficience-coût des échanges de monnaie électronique pour les agents économiques et les institutions-émettrices (Deloitte,2010).

- Enfin, **un scénario optimiste** dans lequel il y’a effectivement une concomitance entre la dynamique publique d’adaptation réglementaire et les initiatives privées de CBM dans un climat concurrentiel entre banques, IMF et surtout les OTM qui développent une offre innovante et élargie de « *mobile banking* » qui menace les parts de marchés des banques et des IMF sur certains segments de clientèle. Les degrés de concurrence privée et d’implication du secteur public sont élevés dans ce troisième scénario.

IV-4-b- L’inertie des banques et des IMF dans la CBM (scénario pessimiste)

Ce scénario dit pessimiste est le moins favorable à moyen et long terme, dans la mesure où l’actualité financière dans l’UEMOA est relative aux innovations telles que le « *mobile banking* » - initié par les OTM et d’autres Emetteurs de Monnaie Electronique (EME) - qui accélère plus ou moins la bancarisation des populations et l’inclusion financière. Cette insertion progressive de ces acteurs technologiques (téléphoniques) dans la sphère financière induira tôt ou tard des stratégies de réaction des acteurs oligopolistiques du marché bancaire voire microfinancier pour investir cette niche porteuse et plutôt efficiente en termes de coûts de transaction.

Cependant, il convient d’analyser en quoi les banques, les IMF et le secteur public peuvent avoir une attitude passive et désintéressée vis-à-vis des processus institutionnels de CBM. En effet, l’inertie des banques commerciales et des IMF dans la CBM est le prolongement sceptique de la posture actuelle de concurrence et « d’impermeabilité » relative entre les acteurs technologiques, financiers et publics ; telle qu’elle est reflétée dans les résultats empiriques sur la forte rentabilité bancaire en situation de rationnement du crédit et les faibles performances financières et sociales des IMF qui réduisent leurs perspectives d’expansion. En effet, cette inertie est symptomatique des avantages « hiérarchiques⁴¹⁵ » des banques traditionnelles de l’UEMOA en situation de faible approfondissement financier, de surliquidité (plus que)

⁴¹⁵ Au sens néoinstitutionnaliste, c’est-à-dire les avantages que tire chaque firme de son propre processus de production.

décennale et de minimisation des risques liés au crédit. La profitabilité sectorielle relativement élevée⁴¹⁶ et la surliquidité bancaire dans l’UEMOA confortent certes la solidité du système bancaire d’un point de vue prudentiel, mais elles pénalisent de facto la bancarisation et l’efficacité sociale de l’intermédiation financière dans l’UEMOA; y compris le potentiel de modernisation de la part prépondérante du secteur informel dans l’économie.

Le régulateur et superviseur public se satisfait quant à lui de la solidité prudentielle après les faillites bancaires et réformes post-ajustement structurel de la fin des années 80 et du début des années 90 ; la banque centrale de l’Union Monétaire (BCEAO) s’accommode également de la posture risquophobe des banques commerciales aboutissant à une abondance de liquidités qui se trouve « stérilisée » dans les comptes de la BCEAO avec un risque quasi-inexistant de transmission monétariste et inflationniste sur l’économie réelle. Cette situation correspond de surcroît à l’objectif exclusif de lutte contre l’inflation de la BCEAO, alors que nous avons établi dans les interprétations des résultats économétriques de la section 3 du Chapitre 1 que l’inflation dans l’UEMOA était beaucoup plus liée à des facteurs exogènes (inflation importée – effets climatiques sur la production agricole vivrière) qu’ à des déterminants monétaires : le canal du crédit et des taux d’intérêt directs.

En clair, le système bancaire actuel de l’UEMOA bénéficie aux leaders historiquement ancrés et groupes bancaires oligopolistiques du marché en termes de profitabilité et de minimisation des risques, tandis que le régulateur public et la banque centrale conservatrice (*hard-nosed*) tirent respectivement satisfaction de la solidité prudentielle du système financier et de l’évolution non-inflationniste de la liquidité bancaire. Les processus de *Downgrading* bancaire dans un tel environnement seraient risquophiles, « irrationnels »⁴¹⁷ et amplifieraient l’incertitude contre laquelle le secteur bancaire oligopolistique de l’UEMOA tend à se prémunir par ses pratiques de rationnement de crédit et de *creamskimming* de la clientèle.

Quant aux IMF, les contre-performances financières et sociales du secteur microfinancier de l’UEMOA - comparativement à notre échantillon international (du chapitre 3) - rendent hypothétiques les processus d’*Upgrading* et les mutations institutionnelles aboutissant au stade extrême de banque spécialisée en microfinance. En effet, les structures mutualistes qui dominent le marché de l’UEMOA sont largement inefficaces et s’adressent à une clientèle potentiellement bancaire : c’est-à-dire des clients dont le niveau de richesse est significativement supérieur au revenu moyen par habitant. Par ailleurs, malgré la forte croissance du secteur en termes de dépôts, de crédits, de points de commercialisation et de clients entre 1993 et 2007, la tendance haussière s’est relativement tassée durant ces dernières années ; sous l’effet des

⁴¹⁶ Voir les niveaux élevés de marge d’intérêt dans l’UEMOA relativement aux pays émergents et aux économies de l’OCDE. La marge d’intérêt se définit comme les revenus perçus sur les actifs totaux portant intérêt dans la banque (ACP du chapitre 1)

⁴¹⁷ Selon la conception idéologique néoclassique se référant à la maximisation du profit et à l’utilité marginale.

nouvelles contraintes de la loi de 2007 et de la baisse significative des volumes de refinancements internationaux du secteur de la microfinance. Dans un tel contexte, les multinationales du secteur telles que le groupe *Advans* et *Microcred (Planet Finance)* font des percées en termes de volumes de dépôts collectés, de crédits et de clients ; cependant ces IFNB sont clairement orientées vers le profit, et elles se concentrent en zones urbaines en ciblant essentiellement la clientèle de la classe moyenne : celle en position intermédiaire dans la pyramide des revenus, avec une très faible proportion de clients issus du bas de la pyramide des revenus : les classes sociales économiquement défavorisées. Par ailleurs, dans ce scénario, les IMF mutualistes stagnent en termes de potentiel de croissance et d’*Upgrading*, elles perdent progressivement des parts de marché au profit des multinationales (IFNB) du secteur et elles renforcent l’arbitrage entre rentabilité et performances sociales sur le marché microfinancier de l’UEMOA.

De plus, alors que l’essentiel de la population pauvre de l’UEMOA se concentre en zones rurales, la majeure partie des IMF censées cibler ce type de populations s’en éloignent volontairement dans un souci de rentabilité, et involontairement sous pression de la nouvelle réglementation de 2007 qui vise insidieusement – dans un souci prudentiel – la consolidation du secteur sans adresser la problématique de l’accessibilité des services aux plus pauvres (efficacité sociale). Les quelques partenariats entre IMF et banques, comme dans le cas de Kafo Jiginew et de la BNDA au Mali, sont « les exceptions qui confirment la règle » dans ce scénario pessimiste de CBM.

Enfin, compte tenu de l’inertie du secteur public quant à la CBM, la loi édictée par la BCEAO en 2006 relativement à l’émission de monnaie électronique n’est pas adaptée aux innovations des OTM et aux besoins de financement (crédit) des agents économiques informels dont la part d’activités dans le PIB de l’UEMOA est prépondérante⁴¹⁸. Ainsi, les principaux OTM qui pratiquent le « mobile banking » dans l’UEMOA se limitent aux commissions sur les opérations de retrait, de dépôt et de transfert de leurs clients. En raison des restrictions réglementaires et de la méfiance éventuelle du régulateur public sur les capacités des OTM à garantir la sécurité des déposants, les marchés du microcrédit et de la microassurance leur sont interdits ; ce qui garantit de facto les marchés captifs (et la tarification non-compétitive) des secteurs traditionnels de la banque et de l’assurance.

Dans ce scénario pessimiste, il n’y a pas eu de processus national de construction d’une hybridité institutionnelle entre banques et institutions spécialisées dans la microfinance ; dont les IMF traditionnelles, les agents financiers informels (historiques - nouveaux) et les OTM fournissant des services financiers par mobile. Ce qui implique que les constats d’inefficacité sociale des secteurs bancaire et microfinancier de l’UEMOA – tels qu’ils sont perceptibles dans les résultats économétriques des chapitres 1 et 3 – n’ont pas engendré de politiques correctives des pouvoirs publics ; et ce, en termes de réaménagements

⁴¹⁸ Selon Benjamin et Mbaye (2012), l’économie informelle représenterait environ 60 % du PIB dans l’UEMOA.

réglementaires et de création d’institutions *ad hoc* en vue de mettre en œuvre les processus de CBM qui font correspondre les avantages financiers et technologiques des banques commerciales à l’expertise des IMF vis-à-vis des agents économiques informels.

IV-4-c- Priorités réglementaires et institutionnelles du secteur public et de la Banque centrale dans la CBM (scénario modéré)

Dans ce scénario dit modéré de CBM dans l’UEMOA, les pouvoirs publics sont les principaux acteurs de l’hybridité institutionnelle entre les banques et les institutions spécialisées dans la microfinance, sans que la parfaite réactivité du secteur financier privé ne soit garantie. En effet, conformément au processus de gestion de l’autorité néoinstitutionnaliste dans la CBM tel qu’il a été expliqué schématiquement à la fin de la section 2 de ce chapitre, le secteur public est le principal catalyseur de l’hybridité en édictant de prime abord le cadre réglementaire incitatif voire coercitif vis-à-vis des acteurs bancaires et microfinanciers du secteur privé ; puis dans un second temps, en prenant en compte les imperfections du marché, il peut intervenir directement sur celui-ci en mettant en place une agence de coordination du processus de CBM ou une banque spécialisée qui vise les niches de clientèle délaissées par le secteur financier/bancaire privé dont la rentabilité et la capacité d’autonomie opérationnelle sont des critères impératifs de positionnement concurrentiel, voire de survie.

- **Le cadre réglementaire et prudentiel**

En tant qu’initiateur des réaménagements réglementaires coercitifs, le secteur public (Banque centrale – régulateur et superviseur sectoriels) dans l’UEMOA met en place des dispositions légales qui contraignent les banques commerciales à orienter leur intermédiation aussi bien pour l’atteinte des objectifs macroéconomiques et structurels d’industrialisation progressive de l’économie, que dans le refinancement des institutions microfinancières spécialisées dans l’informel ; voire le financement direct des agents économiques informels par un processus de *Downgrading* partiel des banques. Il s’agit donc de quotas de financement prioritaire de certains secteurs d’activité économiques tels qu’ils ont été établis dans le marché bancaire en Inde par la RBI (*Reserve Bank of India*); dans le contexte de l’UEMOA, ces quotas pourraient être orientés vers le secteur primaire (agriculture – agropastorat - économie rurale), les PME urbaines/rurales, la micro-industrie et l’agro-industrie compte tenu des spécialisations économiques historiques des pays de l’UEMOA. Les banques ne souhaitant pas investir directement ces niches sectorielles et de clientèle pourraient remplir leurs obligations réglementaires en refinançant, à hauteur de leurs quotas respectifs, les institutions spécialisées que sont les IMF, les agents financiers informels dont principalement les tontines et les OTM fournisseurs de services financiers par téléphonie mobile. La fixation de ces quotas de financement peut être définie soit proportionnellement aux volumes totaux de crédit des banques commerciales (durant

l’année fiscale considérée), soit en fonction du niveau de réserves excédentaires (durant l’année fiscale précédente) de chaque banque commerciale, avec effet coercitif pour l’année en cours.

Relativement aux incitations du secteur public et de la banque centrale, ces institutions devraient favoriser les investissements à moyen et long terme qui sont financés exclusivement par le crédit bancaire en baissant les niveaux d’exigence des ratios de transformation. En effet, les banques commerciales de l’UEMOA sont tenues de couvrir leurs engagements de moyen et long terme à hauteur de 50 % alors que le niveau exigé s’élevait à 75 % avant 2013. Ces dispositions prudentielles plutôt sévères tendent à limiter le potentiel de financement à moyen et long terme des banques ; alors que les maturités longues de prêts bancaires pourraient être converties en plusieurs maturités (successives) de court terme afin que les banques commerciales puissent constituer progressivement les fonds de couverture en fonction de critères tels que l’avancement effectif du projet financé, les besoins exprimés selon le programme prévisionnel d’investissement de la firme-emprunteuse et le refinancement de la BC conditionné à la bonne santé de la banque (en termes d’évolution des crédits en souffrance et de financement sectoriel hors-bulle). Les banques pourront ainsi financer davantage de projets structurels dans ces économies en développement avec des exigences amoindries de couverture des engagements, d’un point de vue conjoncturelle; et à l’échelle microprudentielle, la BC surveillera de plus près l’évolution du crédit, des créances en souffrance (nettes de provisions) et de la liquidité de court terme dans chaque banque afin de prévenir toute crise de liquidité et/ou de solvabilité dans le système bancaire⁴¹⁹.

A l’échelle macroprudentielle, le crédit restera au centre de la surveillance de la BC à travers l’évolution relative du crédit et du PIB, ainsi que la prévention des bulles sectorielles de crédit par une approche personnalisée et progressive de réserves obligatoires vis-à-vis des banques commerciales qui y sont impliquées. Ces propositions relatives aux incitations de la BC et à la réforme de la régulation prudentielle – dans le sens d’une surveillance accrue et « myope » du crédit – sont également inspirées des propositions de JP. Betbèze, C. Bordes, J. Coupey-Soubeyran et D. Plihon (2011). Ces derniers, à l’instar de Borio et Lowe (2004), proposent que la dynamique du crédit et les canaux de transmission des taux directeurs soient simultanément pris en compte dans la conduite de la politique monétaire ; et ce, afin de prévenir efficacement les crises financières au lieu que la Banque Centrale (BC) intervienne toujours en dernier ressort, à titre curatif. La BC centraliserait ainsi, avec une meilleure coordination, les missions de stabilité monétaire (inflation) et de stabilité financière (évolution du crédit et des primes de risque).

⁴¹⁹ Cette proposition sur la surveillance microprudentielle des banques qui est focalisée sur le crédit est inspirée de Borio et Lowe (2004). En effet, selon ces derniers, surveiller l’évolution du crédit peut s’avérer plus optimal pour la stabilité financière que la définition d’une cible d’inflation dont la maîtrise peut se faire concomitamment à une montée des déséquilibres financiers, comme une croissance excessive et rapide du crédit susceptible de déboucher sur une crise financière.

Enfin, la politique de refinancement de la BC vis-à-vis des acteurs financiers dans l’UEMOA pourrait être différenciée en fonction de leurs performances sociales et leurs capacités d’intermédiation ; l’émetteur monétaire pourrait ainsi calculer des scores d’efficience-*Outreach* (impact social) et d’efficience-intermédiation⁴²⁰ des différents acteurs bancaires et financiers, puis établir des catégories (3) de performance, afin de refinancer à des taux préférentiels ceux qui ont les meilleurs scores.

- **Les institutions ad hoc du secteur public dans la CBM**

En tant qu’acteur bancaire direct et indirect dans la CBM, deux principales options se présentent aux pouvoirs publics. Tout d’abord, la mise en place d’une banque publique spécialisée - ayant absorbé le capital d’une banque (publique) existante sur le marché – afin de financer directement, à prix compétitifs et à grande échelle⁴²¹ les niches de clientèle qui sont exclues du portefeuille des opérateurs privés du secteur bancaire et microfinancier. Pour garantir le succès d’un tel processus de mutation institutionnelle, le secteur public ne doit pas seulement limiter l’absorption ou la fusion d’éventuels acteurs bancaires et/ou microfinanciers aux seuls actifs financiers et matériels. En effet, le capital humain importe afin que les risques de dérives de mission et d’inadéquation du processus de production des services financiers soient réduits dès le départ. J. Battilana et S. Dorado (2010) préconisent le recrutement de nouveaux diplômés et la formation continue de salariés débauchés dans des IMF ou banques priorisant la rentabilité et les performances financières ; afin que ces derniers puissent être mieux perméables aux logiques développementalistes et sociales de la banque publique spécialisée qui suggèrent une adaptation de l’offre de services financiers aux besoins des ruraux et des populations les plus vulnérables d’un point de vue économique.

A notre sens, le ciblage de clientèle de la banque publique spécialisée implique également un besoin de recrutement voire d’absorption des petites IMF non lucratives (ONG) qui promeuvent avec succès les prêts de groupes (SHG-Tontines), la clientèle féminine et le financement de l’activité informelle productive en milieu rural; afin de développer à grande échelle leurs modèles institutionnels d’intermédiation microfinancières. A l’instar de la VBSP (Vietnam bank For Social Policies), cette banque publique spécialisée peut bénéficier d’un réseau privilégié de refinancement ne serait-ce qu’à travers le canal de la BC et à partir des réserves excédentaires⁴²² des banques commerciales qui y sont déposées ; voire selon des opérations d’Open Market de la BC lorsque la conjoncture économique cause une baisse relative de la surliquidité des banques, ou des bons de trésor garantis par le gouvernement du pays-membre où exerce cette banque publique spécialisée (en microfinance).

⁴²⁰ Selon les modes de calculs de ces variables tels qu’ils ont été présentés dans le Chapitre 3.

⁴²¹ En raison des avantages théoriques des économies d’échelle.

⁴²² Réserves excédentaires = réserves effectives de la banque – réserves obligatoires.

Ensuite, les pouvoirs publics ont la capacité de mettre en place une institution ad hoc de facilitation et de promotion de la CBM dans le pays concerné, selon le modèle de la NABARD en Inde dans le programme de connexion institutionnelle entre SHG (Tontines) et banques commerciales : le *SHG- Bank Linkage Programme* ou SBLP (Ramanathan, 2008; Reddy & Malik, 2011 ; Mohanty, 2013). En effet, dans le contexte de l’UEMOA et en fonction de cette perspective modérée de CBM, cette agence publique (sous-régionale) serait chargé de financer partiellement ou totalement les programmes de renforcement des capacités des groupes d’emprunteurs, des organisations syndicales ou professionnelles, et des agents économiques individuels de l’informel qui se sont faits enregistrer à l’échelle décentralisée (communes – villes – préfectures – villages ...). Ainsi, dans le cas où une IMF ou banque prêteuse souhaiterait que les capacités managériales du client soient améliorées avant de le financer, l’agence publique de coordination de la CBM pourrait financer en partie ce besoin de formation en le déduisant des quotas de financement prioritaire de la banque considérée ; ou assurer plus simplement une formation groupée de ces clients dont le renforcement des capacités est exigé avant l’octroi d’un crédit directement par une IMF ou par une banque spécialisée ayant subi un processus de « *Downgrading* ».

En conclusion, dans ce scénario modéré de CBM, les pouvoirs publics ont pris en compte les blocages institutionnels à la complémentarité que connaissent respectivement les secteurs bancaires et microfinanciers de l’UEMOA. Les mesures de réformes publiques sur le secteur bancaire portent autant sur les aspects macroéconomiques que microéconomiques du développement: approches «*Top-Down*» et «*Bottom-up*». Des adaptations réglementaires coercitives ont donc été mises en place pour créer, à pas forcés, un processus structurel de complémentarité institutionnelle entre les banques et les institutions spécialisées dans la microfinance. L’effort de coercition est donc concentré dans ce scénario intermédiaire sur le secteur bancaire traditionnel qui dispose structurellement d’excédents de liquidité et d’une expertise managériale et technologique comparativement aux IMF. A un degré moindre, la pression réglementaire sur les IMF, se matérialise depuis quelques années par le renforcement du cadre prudentiel de la loi de 2007, qui favorise par conséquent la disparition ou l’absorption progressive des IMF de petite taille et une consolidation du secteur autour des IMF mutualistes, des IFNB⁴²³ et de quelques ONG historiquement ancrées.

IV-4-d- Intensification de la dynamique privée de la CBM et offre croissante de « *branchless banking* » : « *mobile banking* » et banque à distance (scénario optimiste)

Ce troisième scénario de CBM dans l’UEMOA, dit scénario optimiste, est un prolongement qualitatif du scénario modéré susmentionné. Il suppose des interactions permanentes entre la dynamique publique

⁴²³ Y compris les multinationales du secteur telles que le groupe *Advans* et *Microcred (Planet Finance)*.

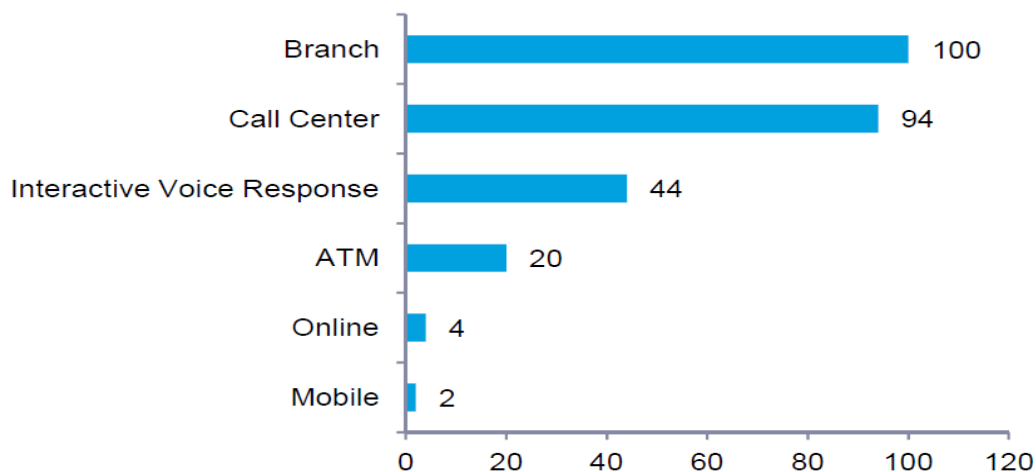
d’adaptation réglementaire coercitive et les initiatives institutionnelles de CBM dans un climat de concurrence accrue entre les banques, les IMF et surtout les OTM qui développent une offre innovante et élargie de « *mobile banking* ».

IV-4-d-1- Le scénario optimiste de base dans le processus de CBM dans l’UEMOA

- **La forte réaction du secteur privé et le renforcement concurrentiel**

La réaction du secteur privé aux réaménagements réglementaires coercitifs est forte et elle génère des innovations institutionnelles importantes en termes de « *mobile banking* » et de banque à distance afin de rafler des parts de marché selon une logique d’efficacité-coût (Deloitte, 2010). En effet, lorsque les banques commerciales intègrent le « *mobile banking* » - à savoir les services financiers par téléphonie mobile – dans leurs systèmes d’intermédiation, elles peuvent réduire de façon drastique leurs coûts de transaction. Et ce, comparativement aux coûts induits par les agences bancaires, les centres d’appels voire les guichets automatiques bancaires dits GAB ou ATM. Le graphique ci-dessous, extrait du rapport susmentionné de Deloitte, présente les coûts relatifs de transaction des banques selon le système ou canal d’intermédiation.

Graphique 4.9 : Les coûts relatifs des transactions bancaires selon le canal d’intermédiation



Source : Rapport de Deloitte (2010) sur le « *mobile banking* », d’après Tower Group.

Ce graphique montre que les transactions par « *mobile banking* », ou à distance par le canal de l’internet, sont largement moins coûteuses que les systèmes d’intermédiation bancaire reposant exclusivement sur des agences commerciales ou des centres d’appel. Par ailleurs, ces innovations inhérentes au « *mobile banking* » peuvent être aussi bien le fait des banques commerciales, que des IMF de grande taille et des OTM qui absorbent des IMF (de petite et moyenne taille) afin d’étendre leur offre financière. Celle-ci passerait ainsi

des opérations-standard de dépôt et de retrait aux (micro) crédits, aux transferts internationaux de fonds et à la microassurance.

La mise en place par les pouvoirs publics d’un cadre réglementaire coercitif – dans le scénario modéré – a été favorablement accueillie par les banques commerciales, dont certaines préparaient en sourdine des stratégies de banques alternatives basées sur le ciblage traditionnel des IMF et les opportunités de réduction des coûts de transaction qu’offrent les services financiers par mobile et à distance. Ainsi, l’initiative publique (réglementaire) a précipité l’émergence de ces modèles alternatifs de bancarisation dans les principales banques oligopolistiques ; tandis que les banques de petite et moyenne taille ont opté majoritairement pour des stratégies de refinancement d’IMF et des partenariats stratégiques avec des OTM pour offrir des (micro)crédits et des produits de bancassurance à une clientèle issue principalement de la classe moyenne. Dans ce contexte, la banque publique spécialisée ou agence de coordination publique de la CBM s’intéresse beaucoup plus au financement des IMF rurales voire périurbaines, et au renforcement des capacités des populations typiquement au bas de la pyramide des revenus.

Ce dynamisme croissant de l’offre privée de « mobile banking » et de banque à distance a favorisé une baisse significative des coûts de transaction des banques (oligopolistiques), qui vont par la suite répercuter ces avantages sur leurs politiques de tarification (taux d’intérêt débiteurs – commissions) en raison de la concurrence de plus en plus menaçante que leur livrent les OTM fournissant des services financiers par mobile. En effet, ces derniers ont réussi à étendre leur offre – standard de dépôts, de retraits et de transfert aux (micro)crédits et à la microassurance, en absorbant des IMF et en nouant des alliances stratégiques avec des compagnies d’assurance. Les OTM ciblent essentiellement la classe moyenne (inférieure-supérieure) dont la particularité est d’être salariée ou économique active. Ces clients ont donc la possibilité de domicilier leurs revenus salariaux dans l’OTM, et ceux-ci vont garantir implicitement les (micro)crédits⁴²⁴ qui leur sont accordés par l’OTM spécialisé en microfinance. Le caractère dématérialisé de l’offre financière des OTM tend à les rendre plus compétitifs que les banques dont l’assise historique est fondée sur d’importants et coûteux investissements en capital humain (masse salariale) et en immobilisations corporelles (réseaux d’agences), comme l’indique le graphique précédent.

En conclusion, dans ce scénario optimiste, l’émergence des services financiers par mobile des OTM est le fait majeur dans le marché de l’UEMOA qui booste aussi bien les activités de microfinance⁴²⁵ que le processus structurel de *Downgrading* des banques commerciales ; en termes de renforcement concurrentiel, d’accessibilité des services financiers pour les acteurs informels prépondérants (efficacité sociale) et surtout de réduction des coûts financiers de l’intermédiation ; et pour les institutions financières et pour la clientèle.

⁴²⁴ Ces crédits, produits d’assurance, de dépôts et de transfert d’argent des OTM sont logiquement soumis à des niveaux plafonds définis par le régulateur.

⁴²⁵ Celles-ci se modernisent à coût technologique réduit.

- **Le renforcement du dispositif institutionnel public de la CBM par l’identification numérisée des agents économiques (informels)**

La puissance publique prend également acte du dynamisme des innovations institutionnelles du secteur privé bancaire et des OTM. Elle décide donc de valoriser sa stratégie de veille par de nouvelles initiatives de réforme fondées sur le principe efficient du « *mobile banking* ». Par conséquent, elle met en place un dispositif institutionnel supplémentaire – relativement à celui évoqué dans le scénario modéré – afin de renforcer les institutions ad hoc de promotion et de facilitation de la CBM dans l’UEMOA. L’objectif est tout d’abord d’identifier à l’échelle décentralisée puis nationale les acteurs économiques et financiers du secteur informel, afin de les former et de renforcer leurs capacités technologiques et managériales ; puis d’en faciliter enfin le financement par les banques ayant mis en place des départements spécialisés dans le « *mobile banking* » et la banque à distance ; sans oublier les autres institutions spécialisées de l’informel telles que les IMF, les OTM fournissant des services financiers par mobile, les agents financiers informels de l’ancienne génération (les tontiniers- les tontines – les garde-monnaies) et ceux de la nouvelle génération : les agents financiers (in)formels du « *mobile banking* ». La puissance publique profite donc de l’essor du mobile banking dans le secteur privé pour développer une politique de numérisation des services publics, et surtout un fichier national décentralisé servant à l’identification des agents économiques et financiers de l’informel.

Nous analysons par la suite les modes de coordination par l’Etat de ces processus de numérisation des services publics – à l’instar du PPP développé par le MENET en CI – et du fichier national des agents informels dans ces PVD. Ce pan du scénario optimiste de CBM dans l’UEMOA est inspiré de la sous-section du chapitre 2 relative à la mise en œuvre séquentielle des politiques de résorption de l’informel dans une perspective Gerschenkronienne. En effet, ces politiques sont subdivisées en 3 étapes dont :

- La première étape d’identification légale et administrative des agents économiques informels
- La seconde étape du renforcement des capacités des agents économiques et financiers de l’informel
- La troisième et dernière étape du financement effectif par des modèles de CBM

IV-4-d-2- Approfondissement de l’intervention publique dans le processus de CBM

IV-4-d-2-a- Première étape : l’établissement d’un fichier d’identification décentralisée et numérisée des acteurs économiques informels

Les pouvoirs publics ont une approche décentralisée de la numérisation de l’identification des agents économiques et financiers de l’informel. En se basant sur le découpage administratif de la Côte d’Ivoire à titre illustratif, il apparaît que l’échelle la plus petite est celle des communes (urbaines et rurales), puis les villes, les régions ou préfectures, et enfin l’administration publique centrale. Aussi, remarque-t-on que ces

communes et municipalités prélèvent des taxes aux commerçants et agents économiques informels voire (formels) qui exercent dans leurs zones géographiques de compétence. La recherche de maximisation parafiscale par ces administrations décentralisées les conduit à identifier de manière quasi-exhaustive et en temps réel la cartographie économique (informelle) de leur zone géographique de compétence. Cependant, ces mairies ne ressentent pas actuellement le besoin d’établir un fichier d’identification qui assurerait la traçabilité administrative et comptable des agents économiques informels et des fonds parafiscaux collectés ; et ce, en raison des coûts technologiques et financiers que cela induirait à court terme pour leurs revenus nets à l’échelle locale.

Or, l’émergence du « *mobile banking* » dans les habitudes de consommation des agents économiques de l’UEMOA offre des avantages comparatifs élevés : une solution d’identification dématérialisée dont l’efficience-coût est indéniable à l’échelle macroéconomique; sans oublier les avantages liés à la traçabilité administrative et comptable de ces prélèvements de taxes et surtout les informations liées au profil de l’agent économique informel et à l’évolution de son activité productive. En effet, en assurant le paiement périodique des taxes municipales et parafiscales par « *mobile banking* », à travers le réseau en pleine croissance des intermédiaires locaux des OTM⁴²⁶, les agents économiques informels peuvent également transmettre des informations synthétiques sur leur identité, l’évolution de leur achalandage et le nombre d’années (ou mois) d’exercice. Le stockage de ces informations sur support numérique permettra aux agents-collecteurs des municipalités de vérifier, auprès de ces agents économiques, l’exactitude des informations et leur régularité vis-à-vis de leurs obligations parafiscales.

Par ailleurs, le planificateur public dispose *in fine* d’un outil d’évaluation de la progression des activités économiques des agents informels et peut en faire une base de données viable en vue de favoriser le renforcement des capacités puis le financement des acteurs économiques prometteurs de l’informel selon les modèles institutionnels de CBM qui ont été présentés plus haut. Ainsi, l’administration centrale fiscale serait efficacement suppléée dans ses missions d’identification des unités économiques de production et de collecte des taxes et impôts par les entités publiques décentralisées, comme c’est déjà le cas dans bon nombre de PVD. Ce système doit juste être renforcé, informatisé (numérisé) et ancré dans le système public des PVD afin de mieux garantir la traçabilité administrative et économique des différentes formes d’entreprises, dont l’informel volontaire (gros informel) et involontaire (petit informel). Aussi, note-t-on qu’un tel fichier de traçabilité administrative et comptable des agents économiques informels garantit la disparition de l’économie informelle à moyen et long terme, au moins dans son approche conceptuelle légale. En effet, les carences managériales, techniques voire éducatives des acteurs de l’informel doivent

⁴²⁶ Il s’agit dans notre approche des agents financiers informels de la nouvelle génération : les intermédiaires locaux qui assurent à titre principal ou accessoire les services de dépôts et de retrait des opérations de « *mobile banking* » pour le compte des OTM.

aussi être plus ou moins traitées avant qu’ils puissent bénéficier efficacement des programmes effectifs de financement dans le processus à trois étapes de la Complémentarité entre les Banques et les institutions de Microfinance (CBM).

Quant aux acteurs de la finance strictement informelle⁴²⁷ tels que les gardes-monnaie, les banquiers ambulants et les tontines, ils sont également tenus de se faire identifier auprès de l’autorité décentralisée (municipale) et de se mettre sous la tutelle d’une IMF, ou d’un opérateur de mobile money voire d’une banque commerciale auprès de qui ils reversent les dépôts collectés, tout en en assurant la responsabilité juridique auprès de leurs propres déposants informels. A moyen et long terme, cette fonction financière typiquement informelle est censée migrer vers celle plus moderne des agents financiers informels de la seconde génération : les intermédiaires locaux du « *mobile banking* », ou agents de « *mobile money* », qui constituent le dense réseau urbain, péri-urbain et rural dont la mission consiste à intermédiaire les dépôts et les retraits de monnaie fiduciaire des agents économiques sur leurs comptes électroniques. Ces intermédiaires ou agents de « *mobile money* » établissent une relation contractuelle avec les OTM, fournissant des services financiers par téléphonie mobile, et exercent leur fonction à temps plein ou à titre partiel sur leur site géographique d’activité économique.

Cet élan d’identification numérique et décentralisée des agents économiques informels pourrait encourager les pouvoirs publics à numériser d’autres services administratifs, à l’instar du projet-pilote de paiement par « *mobile banking* » des frais d’inscription dans les établissements scolaires en Côte d’Ivoire. A titre illustratif, les services administratifs publics d’établissement de documents d’identité (passeport - casier judiciaire - acte de naissance ...) ou de paiement des impôts pourraient être concernés par ce projet public de numérisation des services publics par « *mobile banking* », voire par support informatique.

IV-4-d-2-b- Seconde Etape : le renforcement des capacités des acteurs économiques informels

Cette seconde étape du renforcement des capacités est a priori basée sur les succès et la qualité du fichier d’identification des agents économiques (informels). Dans le second chapitre de cette thèse, nous avons identifié les caractéristiques intrinsèques des agents économiques informels, dont des carences entrepreneuriales, managériales, technologiques, éducatives (alphabétisation) et financières. Ces programmes de renforcement des capacités visent à corriger substantiellement ces carences et développer le potentiel de croissance des activités économiques informelles, mais aussi permettre à l’emprunteur informel de gérer efficacement le microcrédit dont il a recours dans une perspective productive ou de lissage de ses revenus courants au demeurant irréguliers ou saisonniers.

⁴²⁷ Ils sont identifiés dans notre approche comme les agents financiers informels de la première génération. Ces acteurs de la finance informelle ont été présentés et décrits dans le chapitre 3, plus précisément dans la première section.

Ainsi, le renforcement des aptitudes managériales et techniques des acteurs informels les rendra progressivement attractifs vis-à-vis du secteur privé formel, en termes de sous-traitance et de partenariats ; et ce, conformément à l’approche structuraliste de l’informel qui induit *a posteriori* une relation horizontale de coopération entre acteurs anciennement informels et acteurs formels, au lieu d’un rapport (vertical) standard de subordination au détriment de l’acteur informel.

Deux canaux principaux de transmission sont retenus pour la mise en œuvre de ces programmes de renforcement des capacités : le canal du secteur public avec ses institutions ad hoc de promotion de la CBM ; et le canal des acteurs financiers privés de la CBM. En effet, à travers le canal public, les programmes de formation sont délivrés à l’échelle décentralisée selon les fichiers décentralisés d’identification des agents informels et sous demande du concerné ou d’une institution financière souhaitant le financer. Par ailleurs, les associations locales, les tontines, les syndicats ou tout autre réseau professionnel représenté à l’échelle décentralisée peuvent faire des demandes de formation à l’institution publique ad hoc qui en assurera le financement (partiel) et l’exécution.

Quant au canal du secteur bancaire privé, il concerne les institutions bancaires contraintes par la réglementation sectorielle d’assurer l’accès au crédit pour les UPI (Unités de Production Informelle) qui auront réussi à enjamber les étapes 1 et 2 ; soit par financement direct soit par refinancement des institutions financières spécialisées dans l’informel. Les banques peuvent effectivement déduire de leurs quotas de financement coercitif les refinancements accordés à des IMF qui développent des programmes de formation et des prêts de groupe, dont le potentiel d’efficacité sociale est élevé. Au pire, les banques pourraient remplir leurs obligations en subventionnant des ONG qui assurent cette mission de formation des acteurs économiques informels qu’elles financeraient directement par un processus de *Downgrading* ; à travers leurs départements spécialisés ou filiales de banques alternatives.

IV-4-d-2-c- Troisième Etape : connexion effective des agents économiques informels aux programmes de CBM

Après avoir réussi la mise en œuvre des étapes 1 et 2 susmentionnées, les agents économiques informels sont plus aptes à capitaliser les (micros) crédits dont ils font la demande auprès des institutions spécialisées dans le financement de l’informel (IMF – OTM fournisseurs de services financiers par mobile) ; ou auprès des banques ayant subi des processus de *Downgrading* : leurs départements internes spécialisés (dans la microfinance) ou filiales dites banques alternatives. Les différents modèles de CBM pour les 5 types principaux d’acteurs institutionnels sont les suivants :

1- Banques commerciales

- Départements internes spécialisés dans la microfinance
- Filiales de banques alternatives destinées au financement des PME, au « *mobile banking* » et aux services bancaires-standard à distance (banque en ligne)
- Refinancement d’IMF, et des OTM fournissant des services financiers par « *mobile banking* »
- Financement direct du renforcement des capacités des groupes d’épargne et de crédit (tontines) et des agents économiques a priori informels qui sont demandeurs individuels de (micro)crédit
- Financement indirect du secteur informel, par le canal des ONG et des administrations publiques décentralisées se spécialisant dans la formation et le renforcement des capacités des agents économiques informels

2- Institutions de Microfinance (IMF)

- Financement de la cible de clientèle traditionnelle
- Tutelle institutionnelle et financière des groupes d’épargne et de crédit (Tontines, associations professionnelles et syndicales, mutuelles villageoises ...)
- Partenariat avec des OTM et des banques commerciales : prise de participation – fusion – absorption – alliance stratégique et offre conjointe de produits (micro)financiers

3- Opérateurs de Téléphonie Mobile (OTM)

- « *Mobile banking* » de base : opérations de dépôt – de retrait et de transfert d’argent à l’échelle nationale
- Offre nouvelle de produits de (micro)crédits – de microassurance et de transferts internationaux d’argent
- Partenariat avec des IMF, des banques commerciales et des agents financiers informels (de première⁴²⁸ et seconde⁴²⁹ générations)

4- Banque publique spécialisée et/ou agence publique de coordination de la CBM

- Spécialisation dans les niches de clientèle marginalisées par le secteur bancaire/microfinancier privé : le financement et le renforcement des capacités des agents économiques des zones rurales et périurbaines
- Systèmes de refinancement et de tarification préférentiels, comparativement aux acteurs (micro)financiers privés

⁴²⁸ Il s’agit des agents historiques de la finance informelle : les tontiniers – les banquiers ambulants et les tontines (associations à collecte rotative d’épargne et de crédit)

⁴²⁹ Elle se réfère aux nombreux intermédiaires (in)formels et locaux des OTM fournissant des services financiers par mobile.

- Coordination nationale du programme de renforcement des capacités et intervention corrective dans les zones géographiques marginalisées

5- Les administrations publiques décentralisées (mairies – régions – préfectures ...)

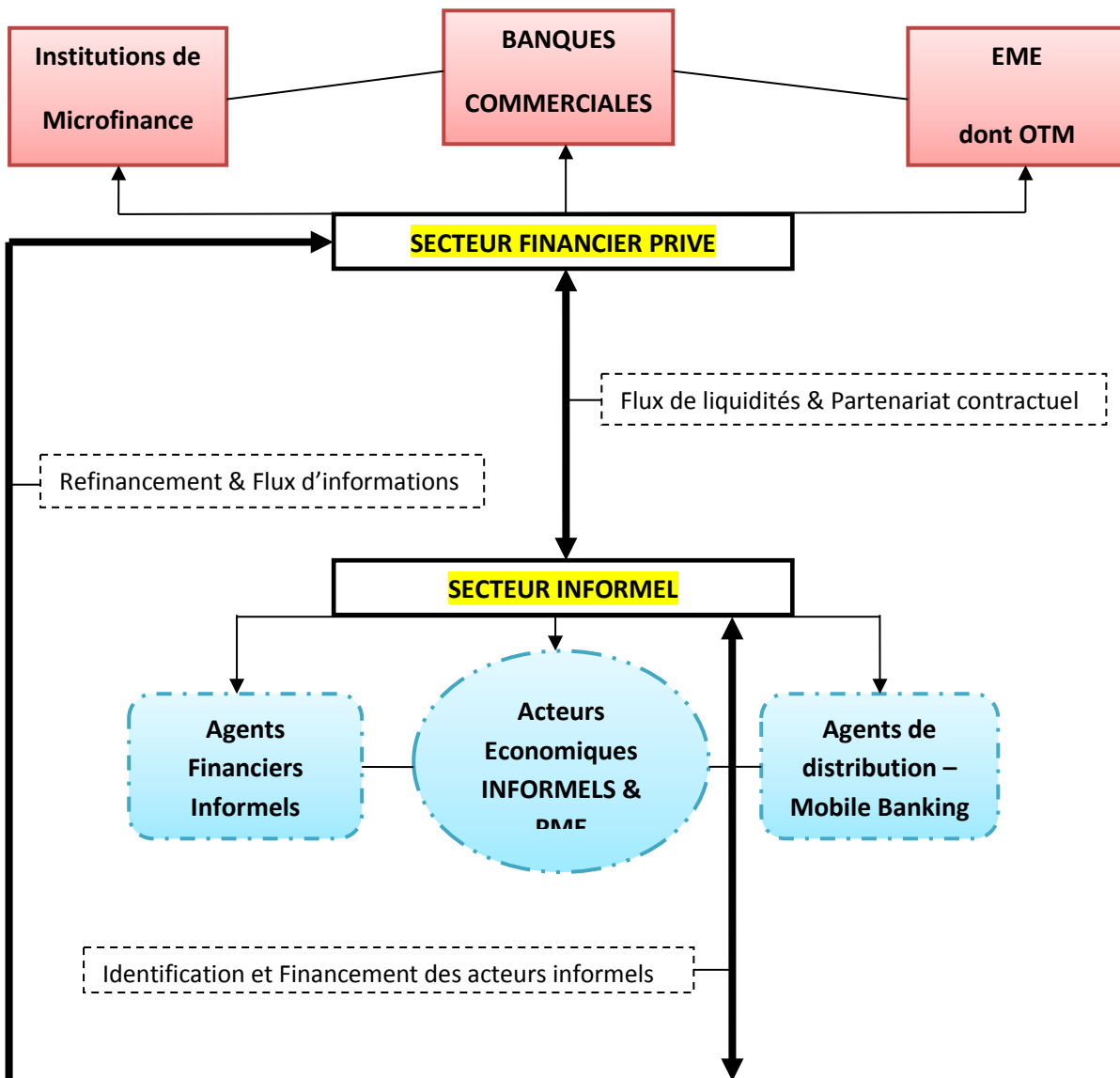
- Identification numérisée (par « *mobile banking* ») et décentralisée des agents économiques et financiers de l’informel
- Suivi de l’évolution comptable et commerciale des activités des agents économiques informels
- Centralisation des données d’identification des agents économiques et financiers du secteur informels, puis « *commercialisation* » auprès des IMF, des banques, des OTM fournissant des services financiers par mobile et d’éventuels « *credit bureaus* » privés.

En définitive, ces trois scénarios (pessimiste – modéré – optimiste) d’applicabilité de la CBM dans l’UEMOA sont fondés sur les enseignements tirés de l’exploitation du cadre néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme et de la gestion de l’autorité⁴³⁰ comme mode de coordination de cette complémentarité institutionnelle souhaitée entre banques et institutions (micro)financières spécialisées dans l’informel. Et ce, sans oublier les études de cas de CBM en Inde, au Vietnam, en Bolivie et en Afrique du sud qui ont fourni des modèles tangibles dont les succès et limites permettent d’en tirer des leçons utiles aux PVD de l’UEMOA, dans leurs stratégies de rattrapage économique basées sur une approche « *bottom-up* » du processus de développement.

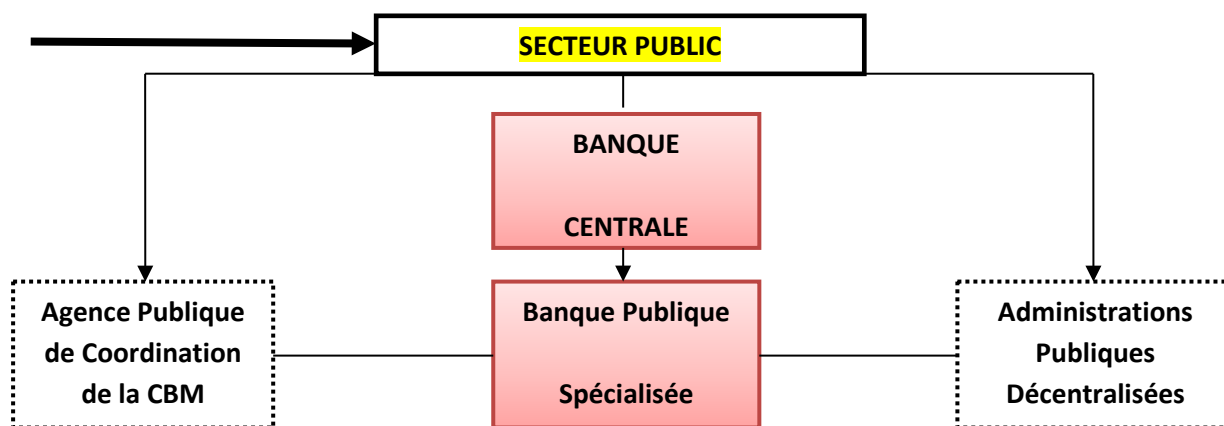
Le schéma ci-après présente de manière synthétique les acteurs potentiels de la CBM dans l’UEMOA et les interactions qui peuvent exister entre eux.

⁴³⁰ Autorité subordonnée du secteur privé, et autorité suprême du secteur public par le canal réglementaire (mesures coercitives de la législation sectorielle).

Schéma 4.12 : Les principaux acteurs de la Complémentarité entre les Banques et les institutions spécialisées dans la Microfinance⁴³¹ (CBM)



⁴³¹ EME = Emetteurs de Monnaie Electronique & OTM = Opérateur de Téléphonie Mobile.



Conclusion de la quatrième section

En résumé, la dernière section de ce chapitre met en évidence des initiatives prometteuses du secteur microfinancier privé, des OTM et du secteur public dans l’UEMOA en termes de modèles institutionnels de CBM. Au Mali, Kafo Jiginew, IMF initialement à spécialisation agricole, a développé une offre innovatrice de services financiers aux populations rurales agricoles. Le modèle institutionnel de cette IMF – leader historique au Mali – a montré assez rapidement sa solidité, sa rentabilité, sa capacité d’autonomie opérationnelle; il a été progressivement élargi à une offre financière plus diversifiée et son ciblage commercial a été étendu aux zones urbaines dans sa phase de consolidation. Les succès de *Kafo Jiginew* montre l’intérêt de l’instrument d’intermédiation microfinancière vis-à-vis des activités économiques informelles du secteur primaire qui ont une part significative dans le PIB de ces pays ouest-africains. En clair, ce modèle institutionnel d’intermédiation pourrait être répliqué par une banque (publique) spécialisée, dont les dotations financières, technologiques et managériales sont plus importantes a priori que celles des IMF; et ce, afin que l’impact social et développementaliste soit plus élevé.

Par ailleurs, à la fin des années 2000, le taux de pénétration en forte croissance de la téléphonie mobile en Afrique subsaharienne a favorisé l’émergence des services financiers par ce canal. En effet, ces services financiers par mobile ou « argent mobile » se distinguent positivement par leur efficience-coût autant du point de vue des institutions de financement elles-mêmes que des clients. Le « *mobile banking* » réduit les coûts d’intermédiation en épargnant les banques et institutions spécialisées d’investissements colossaux en réseaux d’agence, de besoins importants de recrutement afin d’assurer le service commercial ; la distribution étant assurée par des intermédiaires externes à leur organisation « hiérarchique⁴³² » qui en font une activité complémentaire ou centrale : les intermédiaires locaux du « *mobile banking* » que nous

⁴³² Au sens néoinstitutionnaliste. Voir la différence entre hiérarchie et marché.

qualifions d’agents financiers informels de seconde génération⁴³³ dans notre approche de la CBM. Aussi, note-t-on que les transactions de « *mobile banking* » peuvent se faire 24 heures/24, 7 jours/7 et assurent une traçabilité comptable plus élevée que les modes d’intermédiation-standard impliquant des ressources humaines. L’émergence prometteuse du « *mobile banking* » dans les PVD est également illustrée par son adoption dans les administrations publiques, comme le montre l’étude de cas relative au PPP (Partenariat Public Privé) à succès en Côte d’Ivoire entre le MENET (Ministère de l’Education Nationale et l’Enseignement Technique) et les OTM pour assurer un service de paiement obligatoire des frais d’inscription académique dans le système éducatif, par le canal du « *mobile banking* ».

Relativement à l’applicabilité des modèles⁴³⁴ de CBM et aux 3 scénarios potentiels dans l’UEMOA, le processus d’hybridité institutionnelle entre banques et institutions spécialisées dans le financement de l’informel est conditionné par la qualité du cadre réglementaire que les pouvoirs publics ont défini dans le secteur financier. Si la réglementation est permissive alors les acteurs oligopolistiques des sous-compartiments bancaires, microfinanciers et des OTM développent des stratégies risquophobes, ils rationnent le crédit, priorisent un écrémage (*creamskimming*) de la clientèle-emprunteuse tout en garantissant leur profitabilité par maximisation des commissions et taux d’intérêt débiteurs. Tel est le constat général qui est fait dans les secteurs bancaire et microfinancier de l’UEMOA particulièrement dominé par le secteur privé. Cette posture risquophobe est néfaste pour l’efficacité sociale de l’intermédiation financière dans l’Union, et donc pour l’accessibilité des services financiers aux populations à RFM exerçant dans l’informel et qui constituent une part prépondérante de la population active dans l’UEMOA.

Cependant, lorsque les pouvoirs publics introduisent des dispositions réglementaires coercitives qui coïncident avec le dynamisme (actuel) des OTM dans le « *mobile banking* », les acteurs oligopolistiques du secteur bancaire sont censés changer leurs stratégies commerciales afin de faire face à la menace concurrentielle grandissante des OTM fournissant des services financiers par téléphonie mobile, avec comme ciblage principal la classe moyenne (supérieure et inférieure⁴³⁵) des pays de l’UEMOA. Cette reconfiguration du marché financier et ces innovations technologiques sont potentiellement nuisibles pour les parts de marché des acteurs bancaires oligopolistiques, et surtout pour leur profitabilité de moyen et long terme. L’adaptation à cette nouvelle concurrence des OTM - qui dynamisent parallèlement le marché microfinancier en tissant des alliances stratégiques avec des IMF - implique des innovations institutionnelles des banques commerciales afin de pénétrer le marché microfinancier ; et ce, à travers des processus de

⁴³³ La première génération étant celle des acteurs historiques de la finance informelle dans les PVD : les tontiniers, les gardes-monnaie et les tontines.

⁴³⁴ Néoinstitutionnaliste et empiriques (voir les études de cas).

⁴³⁵ Voir les populations typiquement au bas de la pyramide des revenus.

Downgrading visant la création de départements spécialisés dans la microfinance ou des banques alternatives priorisant le canal technologique et informatique. Dans un tel environnement, la concurrence entre institutions de financement se renforce et les prix (taux d’intérêt débiteurs – commissions) tendent vers le bas ; au bénéfice de l’accessibilité des services financiers dans les pays de l’UEMOA.

Quant au secteur public et en référence aux scénarios modéré et optimiste de CBM, les nouvelles dispositions coercitives dans la réglementation financière agissent autant sur les aspects macroéconomiques que microéconomiques du développement de ces pays-membres de l’UEMOA. En effet, les quotas de financement prioritaire impacteraient positivement le financement du secteur primaire, de l’agro-industrie et des agents économiques informels. Les incitations de la BC en termes de refinancement lié aux capacités d’intermédiation et à l’efficacité sociale des banques prises individuellement, et en matière de réduction des ratios de transformation, favorisent également les prêts de moyen et long terme, ainsi que l’élargissement de leur ciblage commercial aux populations à RFM. De plus, l’approfondissement de l’intervention publique dans la CBM est également possible à travers la mise en œuvre d’un processus en 3 étapes qui consiste en l’identification numérisée (par *mobile banking*) des agents économiques informels à qui les administrations décentralisées prélèvent régulièrement des taxes ; puis au renforcement des capacités de ces acteurs économiques informels organisés soit à l’échelle communale, soit en organisations professionnelles locales ou syndicales ; et enfin à la connexion effective de ces derniers aux institutions financières et bancaires impliquées dans les différents modèles institutionnels de CBM.

L’administration publique centrale pourrait ainsi disposer d’une base de données fiable et viable de l’ensemble des acteurs économiques informels du pays, suivre l’évolution quantitative et qualitative des activités informelles afin d’en repérer les plus performantes, dont elles pourraient commercialiser les informations aux institutions de financement. Compte tenu de ses aspects aussi bien coercitifs qu’incitatifs, ce fichier numérisé d’identification décentralisée des agents économiques informels permettra *a posteriori* de résorber efficacement l’économie informelle dans ces PVD; aussi bien selon l’approche conceptuelle légaliste (informel volontaire ou involontaire) que celle structuraliste (déficiences capacitives des acteurs informels).

Conclusion – Chapitre 4

Au terme de ce quatrième et dernier chapitre, il convient d’indiquer que l’accent y a été mis sur les différents modes d’organisation de la Complémentarité entre les Banques et les institutions de Microfinance (CBM), selon le référentiel théorique néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme, les « *best practices* » internationales qui ont émergé dans notre étude d’efficience technique de la microfinance, et enfin selon le potentiel d’applicabilité de ces modèles de CBM au contexte institutionnel spécifique des pays de l’UEMOA. En effet, alors que certains travaux antérieurs relatifs à la CBM en Afrique subsaharienne et dans l’UEMOA ont investi les champs théoriques de l’intermédiation financière, de l’innovation, des modèles SFC (Stock Flux Cohérent) et de la complémentarité par les compétences, notre approche s’est fondée sur le concept néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme afin d’explicitier les caractéristiques et conditions optimales de complémentarité institutionnelle entre les banques, les Institutions de Microfinance (IMF) et d’autres institutions innovantes de financement du secteur informel.

Dans la littérature conventionnelle sur la CBM ou « *linkage banking* », on retrouve généralement quatre (4) modèles de transformation institutionnelle dont: le *Downgrading* qui consiste en l’adaptation totale ou partielle d’une banque aux transactions et processus d’intermédiation spécifiques à la microfinance; l’*Upgrading* qui est le processus de modernisation d’une IMF totalement informelle ou (semi-)formelle en une structure organisationnelle dont les exigences légales et prudentielles sont de plus en plus renforcées ; le *Linking* ou partenariat multiforme entre banque, agents financiers informels et/ou IMF; et enfin la forme institutionnelle innovante (*Innovating*) qui induit la création d’une nouvelle entité différente – dans son processus d’intermédiation – de celles précitées en vue d’offrir des services de type microfinancier: exemple de l’émergence du « *mobile banking* » dans certains Pays en Voie de Développement (PVD). Chacun de ces modèles présente des avantages et des inconvénients, néanmoins on retient en résumé que les modèles de transformation endogène (*Downgrading & Upgrading*) entraînent des risques financiers, managériaux et de dérives de mission (sociale) plus importants que les modèles de CBM qui engagent au moins deux firmes

différentes, qui jouissent chacune de leurs expertises et avantages comparatifs dans le processus d’hybridité institutionnelle.

Ces modèles conventionnels de CBM sont réinterprétés selon le prisme du concept néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme et dans le contexte économique-financier de l’UEMOA, afin de mettre en relief les caractéristiques telles que le degré de spécificité des actifs microfinanciers, bancaires et technologiques⁴³⁶ ; la fréquence potentielle et effective des transactions entre ces actifs ; et l’impact de l’incertitude, telle qu’elle est perçue par ces trois types d’acteurs financiers, sur l’occurrence de ces modèles de CBM dans le contexte financier de l’UEMOA. En effet, les rigidités institutionnelles et les inefficiences des secteurs bancaires et microfinanciers de l’UEMOA impliquent une certaine rareté des processus autonomes de CBM ; d’où l’intervention de l’autorité comme mode de gestion de l’hybridité institutionnelle entre banques et institutions spécialisées dans le financement du secteur informel dans l’UEMOA. Cette autorité inhérente au concept néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme se décline sous 2 formes dont : l’autorité privée dite subordonnée qui est exercée par la firme la plus influente dans le processus d’hybridité institutionnelle ; et ce, dans les marchés à plus ou moins forte concurrence où il y’a davantage de prise de risques et d’innovations institutionnelles. Tandis que dans les marchés peu concurrentiels comme dans les PVD de l’UEMOA, l’autorité privée (autonome) doit a priori être supplantée par une autorité dite suprême et publique. En clair, il apparaît à notre sens que le réaménagement du cadre réglementaire sectoriel par les pouvoirs publics en est la première étape. Les clauses coercitives et adaptatives de la « loi hybride » garantissent effectivement le potentiel de pérennité des modèles de CBM. Les incitations émergent quant à elles de la flexibilité du processus de CBM et de la diversité des modèles institutionnels dont disposent les acteurs (micro)financiers et bancaires, malgré les garde-fous posés par le cadre réglementaire. Par ailleurs, l’autorité publique peut également revêtir le rôle d’un acteur bancaire direct dans la CBM afin de stimuler *a posteriori* les modèles de CBM les moins développés par le secteur privé, et dont le potentiel d’efficacité sociale s’avère élevé dans la perspective de développement économique.

Relativement aux « *best practices* » extraites des études de cas de la CBM, on retient globalement que les modèles microfinanciers en Inde et au Vietnam mettent en évidence la capacité du secteur public à coordonner de manière directe ou indirecte les processus de CBM ; voire à se limiter exclusivement à une fonction réglementaire encourageant l’initiative privée et la libéralisation du secteur comme en Bolivie et en Afrique du Sud. Conformément aux résultats économétriques du chapitre 3, les modèles de CBM sous forte coordination publique (Inde – Vietnam) se sont révélés plus efficaces en termes de rentabilité, de capacité d’intermédiation et d’impact social, comparativement aux modèles microfinanciers fortement libéralisés tels

⁴³⁶ Les actifs technologiques se réfèrent plus précisément ici aux OTM fournissant des services financiers par mobile, et aux banques commerciales qui commencent à développer des processus de banque en ligne (internet) et à distance (GAB - DAB - Centres d’appel).

que l’Afrique du Sud et la Bolivie. Néanmoins, chaque modèle national présente aussi bien des avantages que des limites voire des perspectives d’amélioration. En effet, En Inde, l’Etat a centré son apport microfinancier sur des dispositions réglementaires coercitives, et la coordination publique d’un programme de connexion institutionnelle et financière entre les SHG (tontines) et les banques ; avec des intermédiaires et promoteurs institutionnels du renforcement des capacités de ces groupes dont des ONG, des IMF et des agences publiques fédérales *ad hoc*. Le modèle national fonctionne globalement de manière positive, cependant il y’a quelques limites telles que les disparités régionales et la faible profondeur de l’information liée au crédit (*credit bureaus*). Au Vietnam, il y’a des mastodontes bancaires publics - la *Vietnam Bank for Social Policies* principalement - qui canalisent la quasi-totalité de l’offre microfinancière à des taux préférentiels comparativement au secteur microfinancier privé, avec de très bonnes performances sociales et financières, mais cela tend à créer des distorsions importantes sur le marché relativement au potentiel d’expansion de l’offre des IMF privées.

Quant aux modèles de CBM d’inspiration libérale comme en Bolivie et en Afrique du Sud, on remarque globalement que les IMF privées obéissent quasi-systématiquement aux paradigmes dominants à l’échelle internationale dans le secteur microfinancier, que sont la « commercialisation » et la rapidité de l’autonomie opérationnelle (*Full Costs Recovery*). Ces modèles de CBM libéralisés, en situation de concurrence plus ou moins forte, sont par conséquent davantage sujets à des risques de crise de surendettement et à la montée des défauts de remboursement de la clientèle. Ainsi, sur de tels marchés, l’arbitrage entre rentabilité (financière) et impact social se vérifie beaucoup plus aisément⁴³⁷ que dans les secteurs susmentionnés sous forte coordination publique ; mais l’un des principaux avantages des marchés microfinanciers libéralisés, c’est que les acteurs oligopolistiques privés ont tendance à favoriser les (micros) crédits productifs dans leurs portefeuilles de prêts et une clientèle relativement riche en raison de l’effet-mémoire des crises de surendettement qu’ils ont subies antérieurement.

Enfin, relativement à l’applicabilité des modèles de CBM dans l’UEMOA, il apparaît que des initiatives privées autonomes comme le partenariat de refinancement entre la BNDA (banque publique) au Mali et certaines IMF comme l’institution oligopolistique Kafo Jiginew, spécialisée dans les microfinancements agricoles et ruraux, contribuent aux perspectives optimistes des modèles de CBM dans cette sous-région ouest africaine ; sans oublier la percée fulgurante des services financiers par téléphone mobile (*mobile banking*) et leur efficience-coût bénéficiant aux institutions potentielles de financement elles-mêmes (banques - IMF - OTM), à la clientèle et aussi au secteur public : l’exemple du PPP en Côte d’Ivoire relatif à un dispositif à succès de paiement des frais d’inscription dans les établissements scolaires publics, par *mobile banking*.

⁴³⁷ Plus précisément en faveur de la profitabilité, d’une clientèle relativement riche par rapport au revenu national moyen par habitant, et au détriment de la mission (l’efficience) sociale.

Pour la construction des modèles de CBM dans l’UEMOA, trois scénarios ont été évoqués : le scénario pessimiste, le scénario modéré et le scénario optimiste. Le premier s’apparente à un environnement bancaire et microfinancier rigide en termes de complémentarité institutionnelle, du fait des stratégies risquophobes des acteurs oligopolistiques et de la permissivité du cadre réglementaire sectoriel. Le second scénario correspond à une situation où les pouvoirs publics introduisent dans la réglementation des dispositions coercitives, contraignant les banques à consacrer un certain quota de leurs actifs à des secteurs dits prioritaires, dont le financement direct ou indirect des acteurs économiques informels. Ces mesures publiques concernent également des incitations qui agissent positivement sur l’orientation macroéconomique du financement du développement et les crédits à moyen et long terme (Approche top-down). Le troisième scénario dit optimiste fait coïncider les nouvelles mesures réglementaires du secteur public au dynamisme des OTM et des acteurs bancaires oligopolistiques, respectivement en termes de « *mobile banking* » et de réaction concurrentielle. L’adaptation à cette nouvelle concurrence des OTM - qui dynamisent parallèlement le marché microfinancier en tissant des alliances stratégiques avec des IMF - implique des innovations institutionnelles des banques commerciales afin de pénétrer le marché microfinancier ; et ce, à travers des processus de *Downgrading* visant la création de départements spécialisés dans la microfinance ou des banques alternatives priorisant le canal technologique et informatique. Dans un tel environnement, la concurrence entre institutions de financement se renforce et les prix (taux d’intérêt débiteurs – commissions) tendent vers le bas ; au bénéfice de l’accessibilité des services financiers dans les pays de l’UEMOA.

Quant au secteur public, en guise d’approfondissement de son intervention dans la CBM, il peut coordonner un processus en 3 étapes qui consiste tout d’abord en l’identification numérisée (par « *mobile banking* ») des agents économiques informels à qui les administrations décentralisées prélèvent de manière périodique des taxes ; puis au renforcement des capacités de ces acteurs économiques informels organisés soit à l’échelle communale, soit en organisations professionnelles locales ou syndicales ; et enfin à la connexion effective de ces derniers aux institutions financières et bancaires impliquées dans les différents modèles institutionnels de CBM.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de ce travail de recherche, on retient globalement que cette thèse s’intéresse à la problématique de la complémentarité entre les banques et les institutions de microfinance dans les pays en voie de développement. Elle s’articule autour de **deux questions principales de recherche** qui consistent à expliquer pourquoi et comment devrait être organisée cette complémentarité entre les banques et les institutions de microfinance en vue de stimuler efficacement le processus de développement. La réflexion est essentiellement focalisée sur les pays de l’UEMOA, relativement aux évolutions de leurs secteurs bancaires, microfinanciers et économiques largement informels; néanmoins, d’autres pays en voie de développement à l’échelle internationale servent de *benchmark* empirique et qualitatif à notre analyse de la Complémentarité entre les Banques et les institutions de Microfinance (CBM).

Par ailleurs, cette thèse se distingue des travaux existants sur la complémentarité entre les secteurs bancaires et microfinanciers en Afrique subsaharienne et plus précisément dans l’UEMOA (Nsabimana, 2004 ; Sodokin, 2006 et 2007; Fall, 2010a et 2010b ; Couchoro, 2011). Primo, elle apporte des justifications empiriques (quantitatives) du processus de complémentarité institutionnelle à travers la mise en évidence des dysfonctionnements bancaires et des contre-performances du secteur microfinancier dans l’UEMOA. Secundo, elle se fonde sur le concept néoinstitutionnaliste de l’hybridité de la firme et les résultats empiriques relatifs aux modèles de Complémentarité entre Banques et Institutions de Microfinance (CBM) les plus performants de notre échantillon international, pour esquisser des pistes de réformes du secteur financier des pays de l’UEMOA. Tertio, en fonction des résultats empiriques obtenus, elle adapte la littérature internationale sur les formes conventionnelles de CBM ou « *linkage banking* » (Young et Drake, 2005; Miller-Wise et Berry, 2005; Seibel, 1997 et 2006) au contexte économique-institutionnel des pays de l’UEMOA.

Pourquoi organiser la complémentarité institutionnelle entre les banques commerciales et les IMF (CBM) afin de mieux financer le développement ? Le concept de développement économique a été tout d’abord subdivisé en deux approches dites « *Top-Down* » et « *Bottom-Up* » : la première vise le financement de la modernisation des secteurs économiques stratégiques par l’industrialisation et ses effets de ruissellement;

et la seconde approche s'intéresse aux mutations microéconomiques du secteur informel à travers la résorption du dualisme financier par les processus de CBM. La première justification de la CBM est d'ordre théorique et elle est relative aux enseignements bancaires de Gerschenkron – les travaux originels et ceux dérivés de JS. Shin (2002) et de M. Da Rin et T. Hellmann (2001) – qui mettent en relief le rôle stratégique et structurel du secteur bancaire dans le financement du développement, à travers l'industrialisation partielle ou totale⁴³⁸ des PVD. Cependant, dans le contexte économique largement informel des pays de l'UEMOA, les banques doivent s'allier voire absorber les modes d'intermédiation microfinancière qui s'avèrent beaucoup plus adaptés aux caractéristiques intrinsèques des agents économiques informels ; dont leurs carences managériales, administratives, éducatives, technologiques, financières et surtout l'absence de traçabilité comptable de leurs activités. Cette complémentarité institutionnelle entre banques et IMF se présente donc comme une étape préalable nécessaire aux prédictions théoriques de Gerschenkron dans le contexte de l'UEMOA, relativement aux rôles historique et théorique que les banques sont censées jouer dans les processus de développement selon la stratégie définie par les pouvoirs publics.

L'analyse empirique apporte également des justifications à la mise en œuvre coordonnée et publique du processus de CBM dans l'UEMOA. Elle est basée sur des analyses en composantes principales (ACP) des secteurs bancaires et microfinanciers des pays en développement, des tests de causalité (au sens de Granger) entre variables financières et macroéconomiques dans les pays en développement, une analyse d'efficacité technique des institutions de microfinance à l'échelle internationale et, en dernier lieu, des études qualitatives (études de cas) sur les modèles nationaux de microfinance ayant les meilleures performances financières et sociales de notre échantillonnage. En effet, le secteur bancaire de l'UEMOA est marqué par certains dysfonctionnements liés à la posture risquophobe des banques commerciales privées dans un contexte quasi-structurel de surliquidité bancaire, de rentabilité élevée et de minimisation des risques ; s'expliquant par le rationnement du crédit et la maximisation des taux d'intérêts débiteurs et commissions du secteur bancaire. Ces dysfonctionnements empêchent *de facto* l'autonomisation des processus de *Downgrading* des banques commerciales, visant à cibler partiellement ou plus largement les populations à revenu faible ou modeste. Quant au secteur microfinancier de l'UEMOA historiquement dominé par les institutions de type mutualiste et coopératif, les niveaux importants d'actifs improductifs et les contre-performances financières et sociales pénalisent également les processus de modernisation (*Upgrading*) des IMF informelles et semi-formelles, voire les partenariats contractuels avec les banques commerciales. Et ce, alors qu'à l'échelle internationale, les meilleurs modèles institutionnels de CBM sous forte coordination publique reposent essentiellement sur le secteur bancaire et se distinguent particulièrement en Inde et au Vietnam, par des performances élevées en termes de rentabilité financière,

⁴³⁸ Voir la nuance que JS. Shin (2002) fait entre les stratégies de substitution et celles dites complémentaires dans le processus d'industrialisation des pays du sud-est asiatique.

de capacité d'intermédiation et d'impact social. Quant aux modèles microfinanciers libéralisés de la Bolivie et de l'Afrique du Sud, leurs performances financières sont plutôt bonnes tandis que l'impact social est beaucoup plus problématique à cause de la tendance des IMF privées à privilégier la « commercialisation », le profit et la rapidité de l'autonomie opérationnelle (*Full Costs Recovery*). Ce qui à la longue favorise l'éjection des populations à revenu faible et modeste de leur ciblage commercial : il y'a donc des risques élevés de dérives de mission sociale dans les modèles microfinanciers libéralisés.

Comment devrait-on organiser la mise en œuvre des processus de Complémentarité entre Banque et Microfinance (CBM) dans les pays de l'UEMOA ? Le cadre théorique néoinstitutionnaliste, plus précisément celui se rapportant à l'hybridité de la firme, a effectivement permis de mettre en évidence la gestion de l'autorité comme mode de coordination de l'hybridité institutionnelle, en raison des rigidités institutionnelles et des inefficiences des secteurs bancaires et microfinanciers de l'UEMOA qui y impliquent une raréfaction relative des processus autonomes et contractuels de CBM. Cette absence d'autonomie des processus de CBM est qualifiée de scénario pessimiste. Transposée au contexte de la CBM dans l'UEMOA, l'autorité néoinstitutionnaliste se décline dans notre approche en une autorité privée subordonnée et une autorité publique dite suprême. En effet, cette autorité publique se manifeste dans un premier temps par un réaménagement du cadre réglementaire sectoriel ; et ce, sous forme de mesures coercitives et incitatives à l'égard du secteur bancaire qui occupe une place centrale dans les stratégies « *Top-Down* » et « *Bottom-Up* » de financement du développement.

Dans un second temps, le secteur financier privé réagit aux impulsions réglementaires et institutionnelles des pouvoirs publics, soit de façon timide et prudente (scénario modéré), soit de manière dynamique et forte (scénario optimiste). En effet, dans le scénario optimiste, les Opérateurs de Téléphonie Mobile (OTM) émergent sur le marché financier de l'UEMOA en grignotant progressivement les parts de marché des acteurs traditionnels tels que les banques commerciales et les IMF. Ces OTM fournissent à moindre coût des services financiers par téléphone mobile - « *mobile banking* » - et absorbent progressivement des IMF afin d'étendre leur offre-standard de dépôts, de retraits et de transferts d'argent aux produits de (micro)crédits et de (micro)assurance. Les banques de l'UEMOA réagissent fortement à la nouvelle concurrence de ces derniers par des processus de *Downgrading* visant la création de départements internes spécialisés dans la microfinance ou des filiales de banque alternative priorisant le canal technologique et informatique, en vue d'une réduction efficiente de leurs coûts d'intermédiation. Dans un tel environnement de CBM, la concurrence entre les intermédiaires de financement dans l'UEMOA se renforce et les prix (taux d'intérêt débiteurs – commissions – frais de gestion de compte) tendent vers le bas, au profit d'une meilleure accessibilité des services financiers pour les agents économiques, dont la part prépondérante d'acteurs informels.

Dans un troisième temps, eu égard à la dynamisation concurrentielle entre banques et institutions spécialisées dans le financement de l'informel, le secteur public peut approfondir son intervention dans la CBM afin d'instituer la traçabilité administrative et surtout comptable du secteur informel dans ces économies. Et ce, à travers la coordination d'un processus en 3 étapes consistant en l'identification numérisée – par *mobile banking* – des agents économiques informels à l'échelle décentralisée ; puis au renforcement des capacités de ces acteurs économiques informels qui sont organisés soit à l'échelle communale, soit en organisations professionnelles locales ou syndicales ; et enfin la connexion effective de ces derniers aux institutions de financement impliquées dans les différents modèles de CBM : banques commerciales – Institutions de Microfinance – Opérateurs de Téléphonie Mobile (OTM) – banque publique spécialisée et/ou agence publique de coordination du processus de CBM.

Il apparaît *in fine* que dans les pays de l'UEMOA, la CBM présente des perspectives meilleures d'efficacité sous deux conditions : l'amélioration du cadre réglementaire et institutionnel par les pouvoirs publics, et surtout la pression concurrentielle exercée par les Opérateurs de Téléphonie Mobile (OTM) sur les banques commerciales dans la captation des niches de clientèle au demeurant marginalisées par le secteur financier historique de l'UEMOA. Celui-ci est dominé par de grands groupes bancaires internationaux qui sont suppléés dans leur fonction d'intermédiation par les institutions essentiellement mutualistes de Microfinance, qu'on peut qualifier d'acteurs microfinanciers de la première génération. Ces OTM se présentent donc comme des acteurs de seconde génération de la microfinance qui disposent de ressources financières, technologiques et managériales équivalant voire surpassant celles des banques commerciales. Ces OTM bénéficient ainsi d'une plus grande capacité d'infléchir la politique restrictive de crédit des banques commerciales tout en suscitant des innovations institutionnelles qui puissent faciliter l'inclusion financière puis économique du large secteur informel de l'UEMOA ; comparativement aux institutions classiques et historiques de microfinance. Par ailleurs, les stratégies de commercialisation des OTM s'enrichissent d'un dense réseau d'intermédiaires financiers (souvent) informels qui assurent de manière efficiente – c'est-à-dire à moindre coût pour les OTM – les opérations courantes de dépôts et de retraits de liquidité en zones urbaines, périurbaines et surtout rurales : ceux-ci sont qualifiés dans notre approche d'agents financiers informels de la seconde génération, en référence aux acteurs financiers informels dits de première génération que sont les gardes – monnaie, les tontiniers (banquiers ambulants) et les tontines.

Enfin, **relativement aux limites et aux perspectives de cette recherche**, il apparaît que les analyses quantitatives des chapitres 1 et 3 pourraient s'enrichir d'un nombre plus important de pays africains dans l'échantillonnage, afin de mieux saisir les niveaux de performances financières et sociales des banques et des IMF de l'UEMOA dans leur contexte géographique et institutionnel. La disponibilité des données et la focalisation sur l'UEMOA sont des facteurs qui ont motivé ce choix méthodologique. L'analyse de ces

performances par la méthode quantitative d'enveloppement des données (DEA) aurait également pu être effectuée en joignant les banques commerciales aux IMF dans l'échantillonnage. Par ailleurs, les données sur les services financiers par téléphonie mobile sont moins bien détaillées et disponibles que celles relatives aux deux secteurs susmentionnés, dans la mesure où bon nombre d'acteurs du « *mobile banking* » – à savoir les OTM – n'ont pas de statut légal d'IMF et ne figurent pas dans les bases de données de référence. En effet, ces données auraient pu être intégrées aux études de performance de la microfinance à l'échelle internationale et enrichir de facto l'interprétation des résultats.

Aussi, note-t-on que ce travail offre des perspectives intéressantes de recherche future sur la dynamique de la finance informelle dans les pays subsahariens ; et ce, à travers les implications du passage historique des acteurs financiers informels de première génération, à ceux beaucoup plus récents que nous qualifions d'acteurs (micro)financiers de la seconde génération : les OTM – les émetteurs de monnaie électronique et le dense réseau des intermédiaires informels des OTM. D'un autre point de vue idéologique, c'est-à-dire dans une perspective typiquement libérale, à quelles conditions un OTM ou une institution financière privée (Banque / Institution de Microfinance / Emetteur de Monnaie Electronique) pourrait se substituer aux pouvoirs publics et intégrer dans son organisation « hiérarchique » (interne) les étapes 1 et 2 préalables⁴³⁹ au financement effectif des agents informels dans le processus de CBM ?

Pour finir, le fait d'avoir considéré exclusivement des sources endogènes de financement dans les pays en voie de développement représente tout de même un cadre conceptuel plus ou moins réducteur pour jauger l'efficacité de l'impact des financements disponibles sur le processus stratégique de développement, compte tenu de l'excès mondial de liquidité (*saving glut*) que les politiques monétaires accommodantes dans les principales économies du globe ont occasionné dans la période post-crise financière de 2008. Ce qui implique qu'une étude quantitative et comparative des interactions entre les sources endogènes de financement (Banques – IMF – marchés financiers locaux), les sources exogènes (emprunts internationaux – Investissement Direct Etranger – Aide bilatérale et multilatérale) et des variables caractéristiques de l'économie réelle, permettrait de mieux adresser cette problématique du financement du développement.

⁴³⁹ Voir le schéma 2.1 du chapitre 2 relatif au processus de résorption de l'informel dans une perspective Gerschenkronienne. Les Etapes 1 et 2 traitent respectivement de la nécessité de la traçabilité administrative et du renforcement des capacités des acteurs du secteur informel, avant l'accès effectif au financement qui constitue la troisième et dernière étape de ce processus.

BIBLIOGRAPHIE

Chapitre 1

Abou NB. (2007). Structure des dépenses publiques, investissement privé et croissance dans l'UEMOA. Document d'étude et de Recherche - BCEAO, N° DER/07/04.

Acclassato D., Eggoh J. (2013). Secteur bancaire et croissance : une analyse des canaux de transmission dans les pays de l'UEMOA. Document de travail. Groupe de Recherche Angevin en Economie et Management (GRANEM). Université d'Angers.

Agénor, P. R., Aizenman, J., & Hoffmaister, A. W. (2004). The credit crunch in East Asia: what can bank excess liquid assets tell us?. *Journal of International Money and Finance*, 23(1), 27-49.

Agénor, P. R., & El Aynaoui, K. (2010). Excess liquidity, bank pricing rules, and monetary policy. *Journal of Banking & Finance*, 34(5), 923-933.

Amougou, J. P. T. (2010). *Dualisme financier et développement au Cameroun: Une approche néo-braudélienne et systémique*. Presses univ. de Louvain.

Amsden, A. H. (1992). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press on Demand.

Angora, A., & Tarazi, A. (2011). Crises bancaires dans les pays de l'UEMOA: Un système d'alerte avancée fondé sur une approche logit multinomiale. *Brussels economic review*, 54(1), 21-50.

Arcand, J. L., Berkes, E., & Panizza, U. (2015). Too much finance?. *Journal of Economic Growth*, 20(2), 105-148.

Austin, G. (2010). Développement économique et legs coloniaux en Afrique. *International Development Policy/Revue internationale de politique de développement*, (1), 11-36.

Badouin, R. (1965). Les Banques de développement en Afrique noire francophone. *Revue Tiers Monde*, 265-271.

Banque Mondiale (1993). *East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*. Oxford University Press.

- Banque Mondiale (2014).** Côte d'Ivoire : cadre de partenariat pays – préparation d'une nouvelle stratégie du groupe de la banque mondiale. En ligne sur le site de la Banque Mondiale
<http://consultations.worldbank.org/fr/consultation/cote-divoire-cadre-parteneriat-pays>
- Bathaluddin, M. B., & Wibowo, W. A. (2012).** The Impact of Excess Liquidity on Monetary Policy. *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*, 14(3), 245-267.
- Barry, M. D. (2012).** *Développement financier et croissance économique: études théoriques et applications sur l'UEMOA et la CEDEAO*. Thèse de Doctorat, Université de Franche-Comté.
- Bationo, B. (2015).** *La transmission de la politique monétaire dans une Union monétaire: cas de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA)*. Thèse de Doctorat, Université Paris 9.
- BCEAO (2013).** Evolution des Investissements Directs Etrangers dans les pays de l'UEMOA au cours de la période 2000-2011.
- Beck, T. (2010).** Développement de la finance et croissance économique: banques versus marchés financiers?. *La revue Secteur privé et développement*, (5).
- Ben Gamra, S., & Clévenot, M. (2006).** Libéralisation financière et crises bancaires dans les pays émergents. La prégnance du rôle des institutions. *Document de travail du CEPN*, (8-2006).
- Bencivenga, V. R., & Smith, B. D. (1991).** Financial intermediation and endogenous growth. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 195-209.
- Benjamin, N., & Mbaye, A. A. (2012).** Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone. Paris, New York: Agence Française de Développement, World Bank.
- Berger, B., & Martin, R. F. (2011).** The growth of Chinese exports: An examination of the detailed trade data. *International Finance discussion papers*, 1033.
- Bethèze, J. P., Bordes, C., Couppey-Soubeyran, J., & Plihon, D. (2011).** Le « central banking » après la crise- Analyses économiques—CAE. *Problèmes Economiques*, (3016), 19.
- Bhattacharaya, J. (1993).** The role of foreign banks in developing countries: A survey of evidence. *Unpublished manuscript, Cornell University*.

- Borio, C. E., & Lowe, P. W. (2004).** *Securing sustainable price stability: Should credit come back from the wilderness?* (No. 157). Bank for International Settlements.
- Brunnermeier, M. K., & Pedersen, L. H. (2009).** Market liquidity and funding liquidity. *Review of Financial Studies*, 22(6), 2201-2238.
- Capelle-Blancard, G. & Chauveau, T. (2002).** « L'efficacité technique peut-elle contribuer à l'évaluation du risque d'insolvabilité ? Le cas des banques commerciales européennes ». Document de travail. Université Paris I Panthéon Sorbonne, Paris.
- Chang, H. J. (2002).** *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. Anthem Press.
- Chang, H. J. (2006).** Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development. Some Key Theoretical Issues. *Revista de Economía Institucional*, 8(14), 125-136.
- Cogneau, D., & Mesplé-Somps, S. (1999).** La Côte d'Ivoire peut-elle devenir un pays émergent. *Programme d'étude "Afrique émergente" Centre de Développement, OCDE. Paris.*
- Commission bancaire de l'UEMOA (2013).** Rapport annuel de la commission bancaire de l'UEMOA.
- Courcelle-Seneuil, J. G. (1857).** *Traité théorique et pratique des opérations de banque*. Guillaumin et Cie.
- Dannon, H. (2010).** Gouvernance et performance bancaires dans un contexte de réformes financières: Cas des pays de la zone UEMOA. Document de travail. Université du Littoral.
- Dareste de la Chavanne, P. R. (1931).** *Traité de droit colonial. Tome Premier*. Paris: Impr. Robaudy.
- Déletré, B. (2009).** *De la mission de réflexion et de propositions sur l'organisation et le fonctionnement de la supervision des activités financiers en France*. Inspection Générale des Finances, Janvier. En ligne <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/094000030/0000.pdf> (vu en Septembre 2016)
- Dembo Toé, M. & Hounkpatin, M. (2007).** Lien entre la masse monétaire et l'inflation dans les pays de l'UEMOA. Document d'études et de recherche – BCEAO.
- Detragiache, E., Gupta, P., & Tressel, T. (2006).** *Foreign Banks in Poor Countries: Theory and Evidence* (No. 06/18).

International Monetary Fund.

Diallo, M. (2004). L'impact de l'offre locale de produits vivriers sur les prix dans l'UEMOA. Notes d'information et Statistiques, (548), BCEAO.

Doe, L., & Diallo, M. L. (1997). Déterminants empiriques de l'inflation dans les pays de l'UEMOA. *Notes d'information et statistiques*, (476), BCEAO.

Doumbia, S. (2011). Surliquidité bancaire et «sous-financement de l'économie». *Revue Tiers Monde*, (1), 151-170.

Dramani, L., Ndiaye, A., & Niang, T. (2011). EFFICIENCE DES BANQUES EN AFRIQUE: CAS DE L'UEMOA. *Studia Universitatis Babeş-Bolyai*, 56(1), 52.

Dumitrescu, E. I., & Hurlin, C. (2012). Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.

Eboué, C. (1990). Les effets macro-économiques du dualisme financier : les enseignements d'un modèle. Dans *L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, AUPELF, Paris, Ed. John Libbey.

Eboué, C. (2007). Les coûts réels des crises bancaires en Afrique: Quels enseignements pour l'UEMOA. *Revue Economique et Monétaire*, BCEAO, (1), 39-76.

Edison, H. (2003). Qualité des institutions et résultats économiques. *Un lien vraiment étroit*, 35-37.

Favarra, G. (2003). *An empirical reassessment of the relationship between finance and growth* (No. 3-123). International Monetary Fund.

Feinstein, C. H. (2005). *An Economic History of South Africa: conquest, discrimination, and development*. Cambridge University Press.

Frobert, L., & Ferraton, C. (2003). L'Enquête inachevée: introduction à l'économie politique d'Albert O. Hirschman. Presses universitaires de France.

Firmin, C. (2008). *Les conséquences de la financiarisation sur la répartition des revenus et la croissance*. C. française de l'encadrement-Confédération (Ed.). CFE-CGC.

Gentil, D., & Hugon, P. (1996). Au-delà du dualisme financier. *Revue Tiers Monde*, 7-11.

- Gerschenkron, A. (1962).** *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays* (No. HC335 G386). Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Global Witness (2007).** Chocolat chaud : comment le cacao a alimenté le conflit en Côte d'Ivoire. En ligne <https://www.globalwitness.org/fr/> (vu en Mars 2016)
- Gray, S. T. (2006).** Central bank management of surplus liquidity. *Lectures*. Bank of England.
- Grilli, V., Masciandaro, D., & Tabellini, G. (1991).** Political and monetary institutions and public financial policies in the industrial countries. *Economic policy*, 6(13), 341-392.
- Guidotti, P., & De Gregorio, J. (1992).** *Financial Development and Economic Growth* (No. 92/101). International Monetary Fund.
- Gurley, J. G., & Shaw, E. S. (1960).** Money in a Theory of Finance (Washington, DC: Brookings Institution). *Transactions Demand for Cash. The Review of Economics and Statistics*, 38(3).
- Gurley, J. G., & Shaw, E. S. (1967).** Financial structure and economic development. *Economic development and cultural change*, 15(3), 257-268.
- Jeanneney, S. G. (2006).** L'indépendance de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest: une réforme souhaitable?. *Revue d'économie du développement*, 14(1), 45-77.
- Joseph, A. (2002).** La réforme du secteur financier en Afrique. Document de travail, N° 190, Centre de développement de l'OCDE.
- Ka, B. (2003).** Impact de la libéralisation financière sur l'intermédiation bancaire dans l'UMOA. Mémoire de DEA, Université Gaston Berger de Saint-Louis - Sénégal.
- Kablan, S. (2008).** Mesure de la performance des banques dans une zone d'ancrage monétaire: cas de la France et des pays de l'UEMOA. Document de Travail, Université Paris 10.
- Kablan, S. (2009).** Mesure de l'efficacité des banques dans les pays en voie de développement: Le cas de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). *African Development Review*, 21(2), 367-399.

- Keister, T., & Mc Andrews, J. (2009).** Why are banks holding so many excess reserves?. *Current Issues in Economics and Finance*, 15(8).
- Kenourgios, D., & Samitas, A. (2007).** Financial development and economic growth in a transition economy: evidence for Poland. *Journal of Financial Decision Making*, 3(1), 35-48.
- Khemraj, T. (2008).** Excess liquidity, oligopolistic loan markets and monetary policy in LDCs. *Desaworking Paper*, (64).
- Kiendrebeogo, Y. (2010).** Développement financier et pauvreté dans l'UEMOA. *Groupe d'économie Lare-Efi du développement*. Université de Ouagadougou
- Kilavuz, E., & Topcu, B. A. (2012).** Export and Economic Growth in the Case of the Manufacturing Industry: Panel Data Analysis of Developing Countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2(2), 201-215.
- King, R. G., & Levine, R. (1993).** Finance and growth: Schumpeter might be right. *The quarterly journal of economics*, 717-737.
- Kpodar, K. (2006).** *Développement financier, instabilité financière et croissance économique: implications pour la réduction de la pauvreté*. Thèse de Doctorat, Université d'Auvergne-Clermont-Ferrand I.
- Kuipou, C. T., Nembot, L., & Tafah, E. (2015).** Développement financier et croissance économique dans les pays de la zone Franc: le rôle de la gouvernance. *European Scientific Journal*, 11(4).
- Léon, F. (2012).** Effet de la concurrence sur l'efficacité bancaire en Afrique: Le cas de l'UEMOA. Document de Travail – CERDI, Université d'Auvergne.
- Lydon, G. (1895).** Les péripéties d'une institution financière: la Banque du Sénégal, 1844-1901. *Ch. Becker, S. Mbaye, I. hioub (éds.), AOF: réalités et héritages. Sociétés ouest africaines et ordre colonial, 1960*, 475-491.
- Meisel, L., & Mvogo, J. P. (2007).** Quelle politique de développement financier en Zone franc?. *Agence Française de développement (AFD)*, (23).
- Mvondo, E. T. (2011).** *L'hypothèse de Neutralité monétaire: Une Application en Zone Franc*. Thèse pour le Doctorat en Sciences Economiques, Université Nancy.

- Ngom, M. (2004).** Politique monétaire et performances macroéconomiques dans l'UEMOA : analyse du cas du Sénégal. Mémoire de fin d'études, Université Cheick Anta Diop de Dakar.
- Nikolaou, K. (2009).** *Liquidity (risk) concepts: definitions and interactions* (No. 1008). European Central Bank.
- Nubukpo, K. (2003).** L'efficacité de la politique monétaire de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest depuis la libéralisation de 1989. *Note d'Information Statistiques, N° 526, BCEAO.*
- Pagano, M. (1993).** Financial markets and growth: an overview. *European economic review, 37*(2-3), 613-622.
- Perkins, D. H. (1994).** There are at least three models of East Asian development. *World Development, 22*(4), 655-661.
- Pontes, G., & Sol Murta, F. (2012).** The determinants of the bank's excess liquidity and the credit crisis: the case of Cape Verde. *Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.*
- Powo Fosso, B. (2000).** Les déterminants des faillites bancaires dans les pays en développement: le cas des pays de l'Union économique et monétaire Ouest-africaine (UEMOA).
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (1996).** *Financial dependence and growth* (No. w5758). National bureau of economic research.
- Reserve Bank of India (RBI) (2013).** Report on trend and progress of banking in India 2012-13. En ligne https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Publications/PDFs/ORTP21112013_F.pdf (vu en Mars 2016)
- Robinson, J. (1952).** *Rate Of Interest And Other Essays.* Londres: Macmillan
- Rodrik, D. et Subramanian, A. (2003).** La primauté des institutions. *Finances & développement – IMF*, pp. 31 -34
- Rousseau, P. L., & Wachtel, P. (2011).** What is happening to the impact of financial deepening on economic growth?. *Economic inquiry, 49*(1), 276-288.
- Saxegaard, M. (2006).** *Excess Liquidity and the Effectiveness of Monetary Policy: Evidence from Sub-Saharan Africa* (No. 2006-2115). International Monetary Fund.
- Shin, J. S. (2002).** The East Asian Industrialization in the Gerschenkronian Mirror: Catching-up Strategies and

Institutional Transition. *National University of Singapore Department of Economics*, (s 0208), 1-42.

Schuler, K. (2003). Les institutions monétaires et le sous-développement: histoire et recommandations pour l'Afrique. *Labyrinthe*, (16), 59-82.

Sy, M. (2013). Trois essais en politique monétaire et flux de capitaux dans un monde globalisé. Thèse de Doctorat, EHESS – Paris.

Tanimoune, N. A. (2003). Les Déterminants de la profitabilité des banques dans l'UEMOA: une analyse sur données de panel. *Notes d'information et Statistiques - BCEAO*, N° 539.

Tanimoune, N. A. (2009). Performances bancaires dans l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine : les effets « taille » et «structure actionnariale» sont-ils pertinents ?. *Prix Abdoulaye Fadiga*. BCEAO

Tioumagneng, T. (2011). Maturité des crédits bancaires et performance des entreprises: cas du Cameroun. *Mondes en développement*, (1), 71-86.

Tremblay, R. (1987). Le rôle des exportations dans la croissance économiques des régions et des pays. *Canadian Journal of Regional Science*, pp. 341 – 349.

Trésor Public français (2014). Quel risque de déflation en zone Euro ?. *Trésor – Eco*, n° 130. En ligne <http://www.tresor.economie.gouv.fr/File/401670> (vu en Novembre 2014).

Villamur, R., & Richaud, L. (1903). *Notre colonie de la Côte d'Ivoire*. Paris : A. Challamel.

Xu, J., Gan, C., & Hu, B. (2015). An empirical analysis of China's Big four state-owned banks' performance: A data envelopment analysis. *Journal of Banking Regulation*, 16(1), 1-21.

Zysman, J., & Doherty, E. (1995). The evolving role of the State in Asian Industrialization. *Berkeley Roundtable on the International Economy*.

Chapitre 2

AFD (2013). Quelles politiques pour le secteur informel. Rapport de conférence - Conférences des Idées pour le développement (ID4D), Paris.

Aghion, P., & Bolton, P. (1997). A theory of trickle-down growth and development. *The Review of Economic Studies*, 64(2), 151-172.

Amougou, J. P. T. (2010). *Dualisme financier et développement au Cameroun: Une approche néo-braudélienne et systémique*. Presses univ. de Louvain.

Amsden, A. H. (1991). Diffusion of development: The late-industrializing model and greater East Asia. *The American Economic Review*, 81(2), 282-286.

Aoki, M. (1988). *Information, incentives and bargaining in the Japanese economy: a microtheory of the Japanese Economy*. Cambridge University Press.

Aoki, M. (1994). Monitoring characteristics of the main bank system: an analytical and developmental view. In M. Aoki and H. Patrick (eds), *The Japanese main bank system: Its relevance for developing and transforming Economies*, Chapter 4 (pp. 109-41). Oxford University Press.

Azoulay, G. (2002). *Les théories du développement: du rattrapage des retards à l'explosion des inégalités*. Presses universitaires de Rennes.

Bacchetta, M., Ernst, E., & Bustamante, J. P. (2009). *Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement: étude conjointe du Bureau international du travail et du Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce*. BIT/OMC.

Bazot, G. (2010). *Looking on English and German banking in the French mirror: Banking and development in France (1880-1913)*. HAL.

Benjamin, N., & Mbaye, A. A. (2012). *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone*. Paris, New York: Agence Française de Développement, World Bank.

Boeke, J. H. (1953). *Economics and economic policy of dual societies as exemplified by Indonesia*. AMS Press.

Bougrine, H. & Seccareccia, M. (2003). Le rôle des impôts dans l'économie nationale. In P. Piegay et L.P. Rochon (eds), *Théories monétaires postkeynésiennes*. Paris : Economica

Chang, H. J. (2002). *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. Anthem Press.

Charmes, J. (1993). Suivi des caractéristiques et comportements des ménages et des groupes vulnérables en situation d'ajustement structurel, 1990-93: résultats de la troisième enquête légère réalisée à Cotonou et Parakou. *Cotonou: ELAM, 3*.

Cling, J. P., Nguyen, T. T. H., Nguyen, H. C., Phan, T. N. T., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2010). The informal sector in Vietnam: a focus on Hanoi and Ho Chi Minh City. *Hanoi: The Gioi Editions*.

Cling, J. P., Lagrée, S., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2012). L'économie informelle dans les pays en développement. *Éditions AFD, Paris*.

Cottin-Euziol, E. (2013). *Monnaie bancaire et dynamique d'une économie monétaire de productions*. Thèse de Doctorat, Université de Limoges.

Dabla-Norris, M. E., Kochhar, M. K., Suphaphiphat, M. N., Ricka, M. F., & Tsounta, E. (2015). *Causes and consequences of income inequality: a global perspective*. International Monetary Fund.

Deubel, P. (2008). *Analyse économique et historique des sociétés contemporaines*. Pearson éducation France.

Da Rin, M., & Hellmann, T. (2002). Banks as catalysts for industrialization. *Journal of financial Intermediation*, 11(4), 366-397.

Eggoh, J. (2010). Développement financier, Instabilité financière et Croissance économique: Un réexamen de la relation. *Revue région et développement*, (32).

Frobert, L., & Ferraton, C. (2003). L'Enquête inachevée: introduction à l'économie politique d'Albert O. Hirschman. Presses Universitaires de France.

Gerschenkron, A. (1962). *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays* (No. HC335 G386). Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Gloukoviezoff, G. (2005). *Banques et « banques sociales » aux Etats-Unis*. Compte rendu de voyage d'étude aux

Etats-Unis, French-American Foundation, France.

Goldsmith, R. W. (1969). *Financial structure and development*. Yale University Press

Grimm, M., Gubert, F., Koriko, O., Lay, J., & Nordman, C. J. (2012). La solidarité forcée bride-t-elle l'activité des micro-entrepreneurs? Une analyse à partir de données ouest-africaines. In *L'économie informelle dans les pays en développement*, 1165.

Gurley, J. G., & Shaw, E. S. (1955). Financial aspects of economic development. *The American Economic Review*, 45(4), 515-538.

Gurley, J. G., & Shaw, E. S. (1960). Money in a Theory of Finance (Washington, DC: Brookings Institution). *Transactions Demand for Cash. The Review of Economics and Statistics*, 38(3).

Gurley, J. G., & Shaw, E. S. (1967). Financial structure and economic development. *Economic development and cultural change*, 15(3), 257-268.

Harris, J. R., & Todaro, M. P. (1970). Migration, unemployment and development: a two-sector analysis. *The American economic review*, 126-142.

Hellmann, T., Murdock, K., & Stiglitz, J. (1997). Financial restraint: toward a new paradigm. In *The role of government in East Asian economic development: Comparative institutional analysis*, 163-207.

Hicks, J. (1969). *A theory of economic history* (Vol. 163). Oxford: Oxford University Press.

Hirsch, B. T. (1980). Poverty and Economic Growth : Has Trickle Down Petered Out?. *Economic Inquiry*, 18(1), 151-158.

Hobday, M. (2003). Innovation in Asian industrialization: a Gerschenkronian perspective. *Oxford development studies*, 31(3), 293-314.

Huu Chi, N. (2012). L'emploi des migrants ruraux sur le marché du travail urbain : analyses comparatives des choix de secteurs et des revenus entre migrants urbains et non-migrants dans le delta du fleuve rouge (Vietnam). In *L'économie informelle dans les pays en développement*. Agence Française de Développement

Kapur, B. K. (1992). Formal and informal financial markets, and the neo-structuralist critique of the financial liberalization strategy in less developed countries. *Journal of Development Economics*, 38(1), 63-77.

- Roubaud, F., & Lavallée, E. (2012).** *La corruption influence-t-elle les performances économiques du secteur informel en Afrique de l'Ouest?*. Paris Dauphine University.
- Lelart, M. (1991).** Les tontines et le financement de l'économie informelle. *Notes de recherche du réseau Entrepreneuriat de l'UREF*, n°91-18. Laval
- Lelart, M. (1995).** Tontines africaines et tontines asiatiques. *Afrique contemporaine*, (176), 75-86.
- Lelart, M. (2005).** *De la finance informelle à la microfinance*. Editions des Archives Contemporaines. Paris.
- Lewis, W. A. (1954).** Economic development with unlimited supplies of labour. *The manchester school*, 22(2), 139-191.
- M, A. (1997).** *Finance informelle et repression financière dans les pays en développement: le cas des pays membres de l'umoa (union monétaire ouest africaine)*. Thèse de Doctorat, Université d'Orléans
- Maloney, W. F. (2004).** Informality revisited. *World development*, 32(7), 1159-1178.
- Oudin, X. (2012).** *Trajectoires entre le secteur moderne et le secteur informel en Thaïlande*. Paris Dauphine University.
- Pasquier-Doumer, L. (2012).** *La transmission entre générations du statut d'entrepreneur dans le secteur informel en Afrique de l'Ouest: une contrainte ou l'espoir de meilleurs revenus?*. Paris Dauphine University.
- Powo Fosso, B. (2000).** *Les déterminants des faillites bancaires dans les pays en développement: le cas des pays de l'Union économique et monétaire Ouest-africaine (UEMOA)*. Université de Montreal, Département de sciences économiques.
- Rakotomanana, F. H. (2010).** *Efficacité technique des unités de production informelles: une approche de régressions quantiles. Le cas de l'agglomération d'Antananarivo (No. 150)*. Groupe d'Economie du Développement de l'Université Montesquieu Bordeaux IV.
- Razafindrakoto, M., Roubaud, F., & Wachsberger, J. M. (2012).** Travailler dans le secteur informel: choix ou contrainte?: une analyse de la satisfaction de l'emploi au Vietnam. In *L'économie informelle dans les pays en développement*. Agence Française de Développement.

- Rodrik, D. (2008).** *Second-best institutions* (No. w14050). National Bureau of Economic Research.
- Rostow, W. (1963).** Les cinq étapes de la croissance. In *Les étapes de la croissance économique* (pp. 13-33). Paris : Seuil.
- Selwyn, B. (2011).** Trotsky, Gerschenkron and the political economy of late capitalist development. *Economy and Society*, 40(3), 421-450. Url : <http://dx.doi.org/10.1080/03085147.2011.574425> (vu en Mai 2012).
- Simond, A. (1969).** *Analyse critique des modèles théoriques de Gurley et Shaw* (Vol. 2). Walter de Gruyter GmbH & Co KG.
- Shin, J. S. (2002).** The East Asian Industrialization in the Gerschenkronian Mirror: Catching-up Strategies and Institutional Transition. *National University of Singapore Department of Economics*, (s 0208), 1-42.
- Schneider, F. (2011).** Shadow Economies All over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. *Policy Research Working Paper 5356*, Banque mondiale, version révisée 2011.
- Tanimoune, N. A. (2007).** Système financier dualiste et impacts des politiques financières: essai de modélisation. *L'Actualité économique*, 83(1), 55.
- Tasqué, S. (2008).** L'Etat et le marché face à l'exclusion bancaire des particuliers : Essai d'analyse comparée des réponses apportées aux Etats-Unis et en France. Thèse de doctorat, Université Paris XIII Nord
- Taylor, L. (1983).** *Structuralist macroeconomics: Applicable models for the third world*. Basic Books. New-York
- Thornton, J. R., Agnello, R. J., & Link, C. R. (1978).** Poverty and economic growth: Trickle down peters out. *Economic Inquiry*, 16(3), 385-394.
- Van Wijnbergen, S. (1983).** Interest rate management in LDC's. *Journal of Monetary Economics*, 12(3), 433-452.
- Verdera, F. (2012).** Y-a-t-il des limites à la croissance de l'informalité en Amérique du Sud ? Exploration préliminaire. In *L'économie informelle dans les pays en développement*. Agence Française de Développement.
- Verick, S. (2006).** The impact of globalization on the informal sector in Africa. *Economic and Social Policy Division, United Nations Economic Commission for Africa*.

Wade, R. (1992). East Asia's economic success: conflicting perspectives, partial insights, shaky evidence. *World Politics*, 44(02), 270-320.

Chapitre 3

Ahlin, C., Lin, J., & Maio, M. (2011). Where does microfinance flourish? Microfinance institution performance in macroeconomic context. *Journal of Development Economics*, 95(2), 105-120.

Arun, T. (2005). Regulating for development: the case of microfinance. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 45(2), 346-357.

Arunachalam, R. S. (2010). What is Coercion in Repayment: a Client Perspective from Indian Micro-Finance. *Candid Unheard Voice of Indian Microfinance [Blog]*, 12.

Azokly, R. & Camara, I.F. (2009). *Guide de transformation institutionnelle des SFD de la zone UEMOA*. BCEAO. En ligne <http://bceao.int> (vu en Mai 2015)

Babatounde, A. (2013). Effet productivité de l'intermédiation financière des IMF dans les pays de l'UEMOA : une approche par la frontière stochastique. *Revue économique et Monétaire - BCEAO*, n°13.

Bassem, B. S. (2008). Efficiency of microfinance institutions in the Mediterranean: an application of DEA. *Transition Studies Review*, 15(2), 343-354.

Bateman, M. (2010). *Why doesn't microfinance work? The destructive rise of local neoliberalism* (pp. 2010-2010). London : Zed Books

Bastiaensen, J., Marchetti, P., Mendoza, R., & Pérez, F. (2013). L'issue paradoxale du mouvement social contre la microfinance "néolibérale" au Nicaragua: une analyse politique. *Mondes en développement*, (3), 51-68.

Benjamin, N., & Mbaye, A. A. (2012). Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone. *Paris, New York: Agence Française de Développement, World Bank*.

BCEAO (2009). Evolution du secteur de la microfinance dans l'UEMOA et implications pour la mise en œuvre de la nouvelle réglementation.

Bouman, F. J. (1977). Indigeneous Savings and Credit Associations in the Third World : A Message, Savings and Development. *Savings and development*, 181-219.

- Charnes, A., Cooper, W. W., & Rhodes, E. (1978).** Measuring the efficiency of decision making units. *European journal of operational research*, 2(6), 429-444.
- Chasmar, K. (2009).** The commercialization of microfinance in Latin America. Mémoire de Master, Queen's University.
- Coelli, T. J., Rao, D. S. P., O'Donnell, C. J., & Battese, G. E. (2005).** An introduction to efficiency and productivity analysis. *Springer Science & Business Media*.
- Copestake, J., Dawson, P., Fanning, J. P., McKay, A., & Wright-Revollo, K. (2005).** Monitoring the diversity of the poverty outreach and impact of microfinance: A comparison of methods using data from Peru. *Development Policy Review*, 23(6), 703-723.
- Cornée, S. (2006).** Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode Data Envelopment Analysis sur 18 institutions de microfinance péruviennes ». Mémoire de Master, Université de rennes.
- Cornée, S. (2007).** Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en microfinance. *Document de travail SPI*, 3.
- Cull, R., & Morduch, J. (2007).** Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. *The Economic Journal*, 117(517), F107-F133.
- Cull, R., Demirguc-Kunt, A., Morduch, J. (2009).** Microfinance tradeoffs : regulation, competition, and financing. *Policy Research working paper*, n° 5086. Washington: World Bank
- Desrochers, M., & Lamberte, M. (2003).** Efficiency and Expense Preference in Philippines' Cooperative Rural Banks. *Cahier de recherche/Working Paper*, 3, 21.
- Dokulilova, L., Janda, K., & Zetek, P. (2009).** Sustainability of microfinance institutions in financial crisis. Munich *Personal RePEc Archive*
- Doumbia, S. (2011).** Surliquidité bancaire et «sous-financement de l'économie». *Revue Tiers Monde*, (1), 151-170.
- Duquette, S. (2011).** L'efficacité des institutions de microfinance sous l'influence de l'environnement économique et politique. Mémoire de Master, HEC Montréal.

- Farrell, M. J. (1957).** The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, 120(3), 253-290.
- Fouquet, B. (2014).** Pour un développement du crédit à l'agriculture: l'option du mutualisme. Point de vue n°3, Fondation FARM.
- Gentil, D., & Hugon, P. (1996).** Au-delà du dualisme financier. *Revue Tiers Monde*, 7-11.
- Givord, P. (2015).** Méthodes économétriques pour l'évaluation de politiques publiques. *Economie & prévision*, (1), 1-28.
- Gloukoviezoff, G. (2005).** *Banques et « banques sociales » aux Etats-Unis.* Compte rendu de voyage d'étude aux Etats-Unis, French-American Foundation, France.
- Goujon, A. (2009).** Administrer la supervision de la microfinance : expériences comparées en Afrique de l'ouest et en Afrique centrale. *Rome: Article de recherche d'International Development Law Organization.*
- Guerin, I. (2005).** Les limites de la microfinance et le rôle de la recherche. *ADA Dialogue*, (35).
- Guérin, I., Morvant-Roux, S., Roesch, M., Moisseron, J. Y., & Ould-Ahmed, P. (2011).** Analyse des déterminants de la demande de services financiers dans le Maroc rural. *Série analyses d'impact Ex post*, (6), AFD.
- Gutierrez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C., & Molinero, C. M. (2007).** Microfinance institutions and efficiency. *Omega*, 35(2), 131-142.
- A. Hamelin (2007).** Les limites du microcrédit dans la lutte contre la pauvreté : l'exemple du travail des enfants. *Autrepart*, (4), n°44
- Haq, M., Skully, M., & Pathan, S. (2010).** Efficiency of microfinance institutions: A data envelopment analysis. *Asia-Pacific Financial Markets*, 17(1), 63-97.
- Hartarska, V., & Nadolnyak, D. (2007).** Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross-country evidence. *Applied economics*, 39(10), 1207-1222.
- Henry, A., & Tchenté, G. H. (1991).** *Tontines et banques au Cameroun: les principes de la société des amis.* Paris: Karthala.

- Hermes, N., Lensink, R., & Meesters, A. (2009).** Financial development and the efficiency of microfinance institutions. *Available at SSRN 1396202*.
- Hermes, N., Lensink, R., & Meesters, A. (2011).** Outreach and efficiency of microfinance institutions. *World Development, 39*(6), 938-948.
- Hofmann, É., & Marius-Gnanou, K. (2007).** Le microcrédit est-il le faux-nez du néolibéralisme?. *Les Cahiers d'Outre-Mer, (2)*, 217-233.
- Hugon, P. (2007).** Rentabilité du secteur bancaire et défaillances du financement du développement: le cas de la CEMAC. *Revue Tiers Monde, (4)*, 771-788.
- Kablan, S. (2012).** Efficacité des institutions de microfinance en UEMOA: une approche outreach-intermédiation financière. HAL
- Kendo, S. (2014).** La consolidation en microfinance : le cas africain. Thèse de doctorat, Université de Nancy Lorraine.
- Khandker, S. R. (2003).** Micro-finance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh. *World Bank Policy Research Working Paper, (2945)*.
- Kipsha, E. F. (2012).** Efficiency of microfinance institutions in East Africa: A data envelopment analysis. *European Journal of Business and Management, 4*(17), 77-88.
- Lapenu, C., Zeller, M., Greely, M., Chao-Bérouff, R., & Verhagen, K. (2004).** Performances sociales: Une raison d'être des institutions de microfinance et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes. *Mondes en développement, (2)*, 51-68.
- Latortue, A. & Linthorst, A. (2011).** Afrique subsaharienne – Benchmarking et analyse du secteur de la microfinance. CGAP et MIX
- Lelart, M., & Gnansounou, S. (1989).** Tontines et tontiniers sur les marchés africains: le marché Saint-Michel de Cotonou. *African Review of Money Finance and Banking, 69-90*.
- Lelart, M. (2005).** *De la finance informelle à la microfinance*. Editions des Archives Contemporaines. Paris.
- Lelart, M. (2007).** Les mutations dans la microfinance. L'expérience du Bénin. In *Communication avec Actes aux 10èmes Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF* (pp. xx-xx). Tsipika-L'Harmattan.
- Lhériaux, L. (2005).** *Précis de Réglementation de la Microfinance*. Agence française de développement.
- Lolila-Ramin, Z. (2005).** Regulation and Supervision of MFIs in the West African Monetary Union: How the PARMEC law impedes access to finance for SMEs and the poor. *Essay on Regulation and Supervision, 5*.
- Louis, P., Seret, A., & Baesens, B. (2013).** Financial efficiency and social impact of microfinance institutions using

self-organizing maps. *World Development*, 46, 197-210.

Maimbo, S. M., & Henriquez Gallegos, C. A. (2014). Interest rate caps around the world: still popular, but a blunt instrument. *World Bank Policy Research Working Paper*, (7070).

Makame, A. H., & Murinde, V. (2006). Empirical findings on cognitive dissonance around microfinance outreach and sustainability. *unpublished paper, Birmingham: University of Birmingham*.

Mayoukou, C. (1994). Le système des tontines en Afrique, un système bancaire informel. *L'Harmattan, Paris*.

Mayoukou, C. (1997). Intermédiation tontinière: proximité et confiance. *Bernoux P. et Servet JM, La construction sociale de la confiance, Edition Montchrestien*.

Meagher, P. (2002). Microfinance Regulation in Developing Countries: A Comparative Review of Current Practice. University of Maryland.

MIX (2009). UEMOA 2010 – Benchmarking et analyse du secteur de la microfinance.

Miracle, M. P., Miracle, D. S., & Cohen, L. (1980). Informal savings mobilization in Africa. *Economic development and cultural change*, 28(4), 701-724.

Morduch, J. (2005). Smart subsidy for sustainable microfinance. *Finance for the Poor*, 6(4), 1-13.

Ouattara, K., Gonzalez-Vega, C., & Graham, D. H. (1999). Village banks, caisses villageoises, and credit unions: Lessons from client-owned microfinance organizations in West Africa. *Economics and Sociology Occasional Paper No*, 2523.

Pairault, T. (1990). Approches tontinières (deuxième partie): formes et mécanismes tontiniers. *Études chinoises*, 9(2), 75-130.

Pitt, M. M., Khandker, S. R., Chowdhury, O. H., & Millimet, D. L. (2003). Credit programs for the poor and the health status of children in rural Bangladesh. *International Economic Review*, 44(1), 87-118.

Pouchous, A. (2012). The Regulation and Supervision of Microfinance: Main issues and progress. *The International Institute for Sustainable Development*, [www. iisd. org/tkn](http://www.iisd.org/tkn).

Qayyum, A., & Ahmad, M. (2006). Efficiency and sustainability of micro finance. Institute of development Economics.

Reddy, A., & Malik, D. (2011). A Review of SHG-Bank Linkage Programme in India. *Indian Journal of Industrial Economics and Development*, 7(2), 1-10.

Reinhart, C. M. (2012). *The Return of Financial Repression* (No. 8947). CEPR Discussion Papers.

Rutherford, S. (2002). *Comment les pauvres gèrent leur argent*. Paris : Karthala

Servet, J. M. (2006). *Banquiers aux pieds nus: La microfinance*. Paris : Odile Jacob.

Servet, J. M. (2008). Quelques limites du microcrédit comme levier du développement. *Informations et commentaires*, (143), 19-25.

Servet, J. M. (2011). La crise du microcrédit en Andhra Pradesh (Inde). *Tiers monde: Revue Tiers monde*, (207), 43-59.

SOS Faim (2010). Nouveaux acteurs de la microfinance ou du meilleur profit ? *Défis Sud*, N° 96.

SOS FAIM (2015). Les effets de la réglementation en microfinance : le cas de l'Afrique de l'Ouest. *Zoom microfinance*, n°43.

Soulama, S. (2008). Efficacité technique et inefficience à l'échelle des Institutions de Microfinance au Burkina Faso. *L. d. d'Orléans, Ed.) Retrieved August, 10, 2012.*

Tahir, I. M., & Tahrim, S. N. C. (2013). Efficiency Analysis of Microfinance Institutions in ASEAN: A DEA Approach. *Business Management Dynamics*, 3(4), 13-23.

Vanderwauven, C. (2011). Impact de la régulation institutionnelle sur le secteur de la microfinance en Afrique de l'ouest – le cas du Sénégal. Mémoire de Master, Université Libre de Bruxelles.

Varman, P. (2008). Benchmarking microfinance institutions in India and determinants of their technical efficiency. *Indian Journal of Economics & Business*, 7(2).

Chapitre 4

Arunachalam, R. S. (2010). What is Coercion in Repayment: a Client Perspective from Indian Micro-Finance. *Candid Unheard Voice of Indian Microfinance [Blog]*, 12.

Battilana, J., & Dorado, S. (2010). Building sustainable hybrid organizations: The case of commercial microfinance organizations. *Academy of Management Journal*, 53(6), 1419-1440.

BCEAO (2014). Situation des services financiers via la téléphonie mobile dans l'UEMOA.

- Bédécarrats, F., & Marconi, R. (2009).** L'influence de la régulation sur la contribution de la microfinance au développement: le cas de la Bolivie. *Revue Tiers Monde*, (1), 71-90.
- Bédécarrats, F., Bastiaensen, J., & Doligez, F. (2011).** Nouvelles Gauches et inclusion financière: la microfinance contestée en Bolivie, en Équateur et au Nicaragua. *Critique internationale*, (3), 129-153.
- Benjamin, N., & Mbaye, A. A. (2012).** Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone. Paris, New York: Agence Française de Développement, World Bank.
- Berthelemy, J.C. (2006).** Les privatisations en zone France : synthèse des travaux du groupe de travail MINEFI/AFD. *Documents de travail*, n° 28. Agence Française de Développement.
- Betbèze, J. P., Bordes, C., Couppey-Soubeyran, J., & Plihon, D. (2011).** Banques centrales et stabilité financière. Rapport du Conseil d'Analyse économique. Paris : La documentation française.
- Borio, C. E., & Lowe, P. W. (2004).** *Securing sustainable price stability: Should credit come back from the wilderness?* (No. 157). Bank for International Settlements.
- Burand, D., & Koch, D. W. (2010).** Microfinancing: A Business Approach to Fighting Poverty. *Franchise LJ*, 30, 24.
- Couchoro, M. (2011).** Transformation des relations banques/institutions de microcrédit (IMC) au Togo. Une lecture à partir des cadres théoriques de l'innovation. *Économie et Solidarités*, 41(1-2), 71-87.
- Dhanjal, S. (2014).** SHG Bank Linkage Program: A Successful but flawed microfinance Program. En ligne <https://discoveringchennai.wordpress.com/2014/04/07/shg-bank-linkage-program-a-successful-but-flawed-microfinance-program/> (Vu en Mars 2016)
- Da Rin, M., & Hellmann, T. (2002).** Banks as catalysts for industrialization. *Journal of financial Intermediation*, 11(4), 366-397.
- Deloitte (2010).** Mobile Banking: A catalyst for improving bank performance. Deloitte Consulting LLP.
- Do-Nascimento, J. (2005).** Le développement de téléphone portable en Afrique. In *Benanamrane et al., Les Télécommunications*, 173-90.
- Doumbia, S. (2011).** Surliquidité bancaire et «sous-financement de l'économie». *Revue Tiers Monde*, (1), 151-170.

- Eguino, J. (2016).** The microfinance industry in Bolivia. Economics Undergraduate Honors Thesis. University of Arkansas
- Fall, F. S. (2010a).** Complémentarité entre banques et structures de microfinance en Afrique subsaharienne: une réflexion à partir des analyses de GB Richardson (1972). Consortium pour la Recherche Economique et Sociale.
- Fall, F. S. (2010b).** Complémentarité d'intermédiation Banque microfinance – une perspective de la finance inclusive. Thèse de Doctorat, Université de Rouen.
- Frydrych, J., Scharwatt, C. & Vonthron, N. (2015).** Le paiement des frais d'inscription scolaire via argent mobile en CI : un partenariat public-privé réussi. GSMA.
- Fouda Owoundi, JP. (2009).** La surliquidité des banques en zone franc: Comment expliquer le paradoxe de la CEMAC. *Revue africaine de l'Intégration*, 3(2), 43-97.
- Gentil, D., & Doligez, F. (2005).** Kafo jiginew au Sud Mali: un partenariat du Crédit coopératif au long cours. *Revue internationale de l'économie sociale: Recma*, (298), 11-25.
- Gerschenkron, A. (1962).** *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays* (No. HC335 G386). Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Ghertman, M. (2006).** Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction. *Revue française de gestion*, (1), 191-213.
- Harper, M. (2002).** Grameen Bank Groups and Selfhelp Groups; What Are the Differences?". *ITDG, London*.
- Heng, D. (2015).** *Impact of the New Financial Services Law in Bolivia on Financial Stability and Inclusion* (No. 15/267). International Monetary Fund.
- Hugon, P. (2007).** Rentabilité du secteur bancaire et défaillances du financement du développement: le cas de la CEMAC. *Revue Tiers Monde*, (4), 771-788.
- Izumida, Y. (2003).** *Programmed Lending for Social Policies—Challenges for the Vietnam Bank for Social Policies* (No. 03-F, p. 02). Working Paper Series.
- Lhériaux, L. (2015).** Impact de la banque mobile en finance inclusive et système de régulation : Quelles

perspectives sur les 10 années à venir. *In Réguler pour Innover en microfinance – Passerelles*, N°2.

Mazaud, F. (2007). De la firme sous-traitante de premier rang à la firme pivot, l'organisation du système productif Airbus. Thèse de doctorat, Université de Toulouse 1.

Ménard, C. (1997). Le pilotage des formes organisationnelles hybrides. *Revue économique*, 741-750.

Wise, H. M., & Berry, J. (2005). Opening Markets Through Strategic Partnerships: An Analysis of the Alliance Between FIE and ProMujer. microREPORT# 23. *Washington, DC: United States Agency for International Development, February.*

Moorthi, Y., Arun, A., Dilip, R., Ravindran, R., & Shyam Sanker, P. (2011). Branchless banking by corporation bank – A branding perspective. IIMB Management Review. En ligne <http://tejas.iimb.ac.in/articles/10.php> (vu en Mars 2016)

Mohanty, B. (2013). Transformation of Credit Delivery for the Poor through SHG–Bank Linkage Programme: Retrospect & Prospects. *Journal of Land and Rural Studies*, 1(1), 55-74.

Nsabimana, A. (2004). Articulation entre les activités bancaires et microfinancières: une nouvelle sphère d'intermédiation?. *Mondes en développement*, (2), 37-50.

Nghiem, H., Coelli, T., & Rao, D. S. P. (2006). The efficiency of microfinance in Vietnam: Evidence from NGO schemes in the north and the central regions. *International Journal of Environmental, Cultural, Economic and Social Sustainability*, 2(5), 71-78.

Nguyen, B. T., & Vogel, R. (2011). *Rural and microfinance in the lower Mekong region: Policies, institutions, and market outcomes.* Asian Development Bank.

Paul, G. & John, S. (2010). Comparative analysis of MFI and SHG-banking models. APMAS – Andhra Pradesh.

Porteous, D. (2003). Is Cinderella Finally Coming to the Ball: SA Microfinance in broad perspective. *Micro Finance Regulatory Council working paper.*

Pokhriyal, A. & Ghildiyal, V. (2011). A critical analysis of SHG Bank Linkage Program in India. *International Journal of Economics and Finance*, 3(2).

- Ramanathan, A. (2008).** Financial inclusion in India through SHG-Bank linkage programme and other finance initiatives by NABARD. En ligne sur le site de l'ICRIER (Indian Council for Research and International economic Relations) http://icrier.org/pdf/22dec/ramanathan_issuespaper.pdf (vu en Septembre 2016)
- Reddy, A., & Malik, D. (2011).** A Review of SHG-Bank Linkage Programme in India. *Indian Journal of Industrial Economics and Development*, 7(2), 1-10.
- Rhyne, E. (2001).** *Mainstreaming microfinance: How lending to the poor began, grew, and came of age in Bolivia* (No. 332.1 R4.). Bloomfield, CT: Kumarian Press.
- Saxegaard, M. (2006).** *Excess Liquidity and the Effectiveness of Monetary Policy: Evidence From Sub-Saharan Africa* (No. 6-115). International Monetary Fund.
- Seibel, H. D. (1997).** *Upgrading, Downgrading, Linking, Innovating: Microfinance Development Strategies-A Systems Perspective* (No. 1997, 6). University of Cologne, Development Research Center.
- Seibel, H. D. (1999).** *Transforming Rural Finance in Africa: The Role of AFRACA in Linkage Banking and Financial systems Development* (Vol. 8). IFAD.
- Seibel, H. D. (2005a).** SHG Banking in India: The evolution of a rural financial innovation». (No. 2005, 9). University of Cologne, Development Research Center.
- Seibel, H. D. (2005b).** Linkages between banks and microfinance institutions in Mali: A case study. *Paper Prepared as Part of the Global Study to Examine Innovative Linkages to Expand Rural Financial Services Supported by the Ford Foundation*.
- Seibel, H. D. (2006).** From informal microfinance to linkage banking: putting theory into practice, and practice into theory. *European Dialogue*, 36, 49-60.
- Shin, J. S. (2002).** The East Asian Industrialization in the Gerschenkronian Mirror: Catching-up Strategies and Institutional Transition. *National University of Singapore Department of Economics*, (s 0208), 1-42.

ANNEXES

Présentation synthétique de l'UEMOA

UEMOA est le sigle de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine. Il s'agit d'une organisation sous-régionale composée de huit (8) pays dont la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali, le Burkina-Faso, le Niger, le Bénin, le Togo et la Guinée-Bissau qui a rejoint l'union en 1997 ; soit 3 ans après la ratification du traité de l'UEMOA. Son alter-ego en Afrique centrale est la CEMAC (Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale), avec qui elle constitue la zone Franc (CFA⁴⁴⁰). Cette zone monétaire en Afrique se réfère donc essentiellement à l'ancien empire colonial de la France, en dehors de quelques pays qui ont pris, il y'a des décennies, leur indépendance vis-à-vis de la tutelle monétaire française ; dont les pays maghrébins comme le Maroc, la Tunisie et l'Algérie ou encore la Mauritanie et la Guinée (Conakry).

En clair, l'UEMOA est censée avoir les caractéristiques fondamentales d'une union monétaire au-delà de la politique commune de change, à savoir le résultat d'un long processus institutionnel qui vise l'harmonisation des politiques économiques, financières, juridiques et monétaires des Etats membres de ladite Union. Concernant ces pays de l'Afrique de l'ouest, le processus a été plus ou moins inversé comparativement au modèle historique relatif à la construction séquentielle de l'Union Européenne, dans le sens où l'union *de facto* (zone monétaire) a d'abord été instituée par ces pays-membres à partir de l'héritage du système monétaire colonial : périodes précédant et coïncidant avec l'ère des indépendances politiques aux alentours des années 60; et c'est des décennies plus tard que les Etats-membres ont renforcé leurs efforts d'intégration économique à travers la ratification du traité de l'UEMOA en 1994 (l'union *de jure*) et la mise en œuvre de mesures de politiques publiques dans chaque pays-membre afin de se conformer aux critères de convergence établis par les instances de l'Union.

Cependant, plus de vingt ans après l'ajout du vocable « économique » dans le sigle de l'union monétaire, le commerce et les échanges intracommunautaires restent à un niveau relativement faible entre les pays-membres⁴⁴¹; hormis les opérations portuaires d'importation et d'exportation entre les façades maritimes et portuaires d'une part, et les trois (3) autres pays-membres enclavés que sont le Mali, le Burkina-Faso et le Niger.

⁴⁴⁰ Le sigle CFA, anciennement Colonies Françaises d'Afrique puis Communauté française d'Afrique, signifie Communauté Financière Africaine depuis 1960. Notons également que les Iles Comores font également partie de la zone Franc.

⁴⁴¹ Voir la base de données de l'organisation COMTRADE qui fournit les volumes d'échange bilatéraux (importations – exportations) entre les pays de l'UEMOA eux-mêmes, et entre ces derniers et le reste du monde. <http://comtrade.un.org/> (vu en Septembre 2016).

Tableau 0.1 : Présentation synthétique de l'économie des pays de l'UEMOA⁴⁴² - 2015

	Côte d'Ivoire	Sénégal	Mali	Burkina-Faso	Bénin	Togo	Niger	Guinée-Bissau	UEMOA
Population (en millions)	23,2	14,3	18	18,5	10,6	7,1	18,5	1,8	112
PIB nominal (milliards de F CFA)	18971	8050	7739	6577	5000	2367	4225	601	53532
PIB/habitant (en Euros)	1248	860	656	543	720	509	348	510	730
PIB agricole (en % du PIB)	21	15	36	31	20	41	36	39	26
Crédit bancaire (en % du PIB)	24	34	23	29	21	37	15	10	25,2
Taux d'ouverture économique	38	38	25	30	30	53	30	30	34

Source : auteur ; à partir de la base de données de la BCEAO et des données de l'UEMOA (population)

Ces échanges intracommunautaires dans l'UEMOA connaissent un dynamisme croissant, favorisé par le renforcement des infrastructures de communication entre les pays-membres, mais ils demeurent tout de même supplantés par l'intensité du commerce extérieur entre les pays de l'UEMOA, pris dans leur ensemble, et le reste du monde: il s'agit donc de petits pays dont l'économie est essentiellement extravertie. En effet, les cultures agricoles à vocation industrielle (café - cacao - coton - hévéa - bois ...) et l'exploitation minière aux fins d'exportation dominent l'essentiel des recettes budgétaires de l'UEMOA ; notamment dans les pays les moins avancés de l'Union, tandis que les secteurs industriel et tertiaire occupent des parts de plus en plus croissantes dans la production annuelle de richesse (PIB), notamment dans les économies-phares de l'Union que sont principalement la Côte d'Ivoire et le Sénégal dans une moindre mesure.

⁴⁴² Le taux d'ouverture économique d'un pays se calcule selon cette formule générique : $[(\text{Exportations} + \text{Importations}) / 2] / \text{PIB}$.

Annexes – Chapitre 1

- **Données de l'Analyse en Composantes Principales (ACP)**

Les variables (centrées réduites)

	TCPIB	FEXPOR	PAPIB	PIPIB	MMPIB	CIPIB	INFDEF	RAWPIB	FACILAFF	GARJURID	INFCRED	MargIn	BalExt
Afrique du Sud	-0,56	-0,35	-0,99	-0,21	0,31	1,69	-0,09	-0,46	0,90	0,78	1,31	-0,47	-0,10
Algérie	-0,50	0,29	-0,49	1,71	-0,04	-0,79	0,37	1,28	-0,89	-1,08	-0,64	-0,53	1,32
Angola	2,55	1,68	-0,46	2,36	-0,73	-0,78	2,75	2,70	-1,32	-1,08	-0,06	0,83	1,87
Burkina Faso	0,76	-1,17	1,86	-1,02	-0,80	-0,71	-0,80	-0,18	-0,92	-0,67	-1,38	0,40	-1,16
Brésil	-0,49	-1,20	-0,73	-0,43	0,07	-0,15	0,11	-0,48	-0,33	-1,08	0,91	0,79	0,06
Bénin	-0,31	-0,93	1,53	-1,60	-0,61	-0,67	-0,74	-0,59	-1,25	-0,67	-1,38	0,04	-0,84
Cameroun	-0,48	-0,49	0,51	-0,18	-0,94	-0,82	-0,83	-0,15	-1,10	-0,67	-0,92	-0,03	-0,16
Canada	-1,25	-0,17	-1,09	-0,27	1,71	1,84	-0,84	-0,55	1,27	0,78	1,49	-0,87	0,07
Chili	-0,07	0,09	-0,89	0,40	0,32	0,63	-0,32	0,28	1,01	-0,34	0,91	-0,58	0,49
Chine	2,62	-0,23	-0,29	1,06	2,37	1,20	-0,45	-0,48	-0,01	-0,48	0,17	-0,74	0,41
Congo Brazza	-0,05	2,31	-0,85	3,10	-0,91	-0,94	0,12	3,54	-1,43	-0,67	-0,87	-0,71	2,40
Congo Kinshasa	0,78	-0,45	0,84	-0,03	-1,18	-0,97	1,55	1,05	-1,39	-0,95	-1,96	2,26	-0,55
Côte d'Ivoire	-1,05	0,76	0,90	-0,67	-0,68	-0,74	-0,59	-0,37	-1,18	-0,67	-1,38	0,16	0,94
Corée du sud	-0,38	0,46	-0,99	0,35	1,40	1,36	-0,90	-0,90	1,45	1,24	1,26	-0,78	0,21
Danemark	-1,87	0,76	-1,12	-0,75	0,29	2,54	-0,87	-0,73	1,47	1,61	0,34	-1,32	0,40
Russie	-0,08	-0,26	-0,84	0,22	-0,40	-0,34	1,12	0,96	-0,08	-1,08	-0,06	0,22	0,86
Gabon	-0,56	1,19	-0,82	2,10	-0,94	-0,85	-0,04	2,35	-1,12	-0,62	-0,81	0,07	2,51
Ghana	1,29	-0,07	1,46	-0,72	-0,72	-0,77	2,87	-0,09	0,52	0,82	-0,92	3,06	-1,32
Inde	1,39	-0,80	0,35	-0,46	0,23	-0,22	-0,08	-0,53	-0,58	1,01	0,40	-0,50	-0,37
Japon	-1,71	-1,12	-1,13	-0,46	3,53	2,32	-1,49	-0,90	1,15	0,73	1,49	-1,35	0,05
Kenya	0,02	-0,50	1,11	-1,18	-0,38	-0,47	0,10	-0,65	-0,47	2,17	-0,12	1,46	-1,06
Malaisie	0,24	3,31	-0,40	0,85	1,59	0,99	-0,59	0,06	1,44	2,17	1,49	-0,54	1,65
Mali	-0,09	-0,48	2,08	-0,84	-0,71	-0,69	-0,64	-0,16	-0,92	-0,67	-1,38	0,43	-0,96
Maroc	0,02	-0,17	0,10	-0,35	0,89	0,05	-0,96	-0,72	0,09	-1,08	-0,18	-0,41	-0,83
Maurice	-0,30	0,97	-0,84	-0,52	0,85	0,50	-0,39	-0,90	1,23	0,31	-0,41	-0,51	-0,82
Mexique	-0,96	-0,41	-0,94	0,19	-0,73	-0,64	-0,36	-0,38	0,72	-0,01	1,49	0,35	-0,14
Niger	0,12	-0,91	1,92	-1,40	-0,97	-0,85	-0,66	-0,28	-1,26	-0,67	-1,38	0,39	-1,62
Nigéria	2,02	-0,21	1,37	0,06	-0,83	-0,69	1,83	1,18	-0,74	1,71	-1,04	1,00	0,89
Norvège	-1,44	0,31	-1,11	0,66	-0,15	0,44	-0,39	0,18	1,43	0,31	0,34	-1,18	1,25
Rwanda	1,12	-1,27	1,79	-1,55	-0,98	-0,84	0,57	-0,49	0,86	-0,34	-0,01	2,17	-1,42
Sénégal	-0,20	-0,56	0,16	-0,73	-0,55	-0,58	-0,84	-0,68	-1,29	-0,67	-1,38	0,50	-1,59
Thaïlande	-0,20	1,89	-0,25	0,84	1,26	1,14	-0,71	-0,58	1,27	-0,15	0,80	-0,54	0,42
Togo	-0,42	0,13	1,80	-1,26	-0,52	-0,64	-0,67	-0,34	-0,99	-0,67	-1,38	-0,28	-1,57
Tunisie	-0,21	0,58	-0,42	-0,22	-0,04	0,15	-0,60	-0,46	0,75	-1,08	0,28	-0,57	-0,35
Turquie	0,18	-0,67	-0,41	-0,43	-0,30	-0,35	0,41	-0,87	0,42	-0,62	0,91	0,62	-0,42
Viet Nam	0,85	1,62	0,44	0,38	0,68	0,47	0,72	0,01	-0,03	0,96	0,05	-0,49	-0,70
Zambie	0,76	0,19	0,57	0,01	-0,87	-0,83	1,07	0,47	0,16	1,71	-0,64	1,52	0,15
Égypte	-0,06	-0,59	0,01	0,33	0,59	-0,28	0,55	0,29	-0,50	-1,08	0,62	-1,07	-0,42

États-Unis	-1,27	-1,30	-1,13	-0,95	0,44	2,46	-0,90	-0,81	1,49	1,71	1,49	-0,42	-0,41
Finlande	-1,52	0,27	-0,99	-0,25	0,85	0,53	-1,00	-0,83	1,36	1,24	0,34	-1,40	0,25
Indonésie	0,53	-0,43	0,00	1,06	-0,45	-0,51	0,45	-0,14	-0,34	-0,15	-0,06	0,68	0,23
Iran	-0,39	-0,29	-0,31	0,81	-0,57	-0,58	1,58	1,73	-0,89	-0,62	0,05	-1,57	0,57
Philippines	0,36	0,12	-0,15	-0,03	-0,03	-0,47	-0,53	-0,70	-0,38	-0,62	-0,12	-0,06	-0,32
Argentine	0,76	-0,91	-0,56	-0,08	-0,82	-0,83	1,42	-0,40	-0,43	-0,62	1,49	-0,46	0,33
Colombie	0,05	-1,00	-0,58	0,12	-0,57	-0,34	-0,34	-0,27	0,87	-0,15	0,91	0,43	-0,22

Test de sphéricité de Bartlett :	
Khi ² (Valeur observée)	463,733
Khi ² (Valeur critique)	99,617
DDL	78
p-value	< 0,0001
alpha	0,05

Interprétation du test :

H₀ : Il n'y a pas de corrélation significativement différente de 0 entre les variables.

H_a : Au moins l'une des corrélations entre les variables est significativement différente de 0.

Etant donné que la p-value calculée est inférieure au niveau de signification alpha=0,05, on doit rejeter l'hypothèse nulle H₀, et retenir l'hypothèse alternative H_a.

Le risque de rejeter l'hypothèse nulle H₀ alors qu'elle est vraie est inférieur à 0,01%.

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin :	
TCPIB	0,598
FEXPOR	0,664
PAPIB	0,703
PIPIB	0,610
MMPIB	0,789
CIPIB	0,780
INFDEF	0,676
RAWPIB	0,673
FACILAFF	0,819
GARJURID	0,731
INFCRED	0,805
Margin	0,836
BalExt	0,863
KMO	0,735

- Données de panel et tests de causalité au sens de Granger

Taux de Croissance du PIB

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CI	7,1	7,7	5,7	4,8	1,6	-3,7	0,0	-1,4	-1,6	1,8	1,3	0,7	1,7	2,2	3,6	2,4	-4,7	9,5	8,7
Sénégal	5,4	2,0	3,1	5,9	6,3	3,2	4,6	0,7	6,7	5,9	5,6	2,5	4,9	3,7	2,4	4,3	2,1	3,5	4,0
Burkina Faso	5,7	11,0	6,3	7,3	7,4	1,8	6,6	5,1	7,8	4,5	8,7	6,8	3,6	5,8	3,0	7,9	4,2	9,5	6,5
Bénin	6,0	4,3	5,7	4,0	5,3	4,9	6,2	4,4	3,9	3,1	2,9	3,8	4,6	5,0	2,7	2,6	3,5	5,4	5,6
Mali	6,2	3,2	6,8	6,0	6,7	3,2	12,1	4,2	7,4	2,2	6,1	8,6	4,3	5,0	4,5	5,8	2,7	-0,4	2,1
Togo	7,8	8,8	14,4	-2,3	2,5	-0,8	-1,6	-0,9	5,0	2,1	1,2	4,1	2,3	2,2	3,5	4,0	4,9	5,9	5,1
Niger	2,6	3,4	2,8	10,4	-0,6	-1,4	7,1	3,0	5,3	0,1	4,5	5,8	3,1	9,6	-0,7	8,4	2,3	10,8	3,9
Cameroun	3,3	5,0	5,1	5,0	4,4	4,2	4,5	4,0	4,0	3,7	2,3	3,2	2,8	3,6	1,9	3,3	4,1	4,6	5,5
Ghana	4,1	4,6	4,2	4,7	4,4	3,7	4,0	4,5	5,2	5,6	5,9	6,4	6,5	8,4	4,0	8,0	15,0	8,8	7,1
Guinée Equa	17,5	66,6	150,0	23,8	25,7	18,2	63,4	19,5	14,0	38,0	9,7	1,3	13,1	12,3	-8,1	-1,3	5,0	3,2	-4,9
Congo Brazz	4,0	4,3	-0,6	3,7	-2,6	7,6	3,8	4,6	0,8	3,5	7,8	6,2	-1,6	5,6	7,5	8,8	3,4	3,8	3,4
Gabon	5,0	3,6	5,7	3,5	-8,9	-1,9	2,1	-0,3	2,5	1,3	3,0	1,2	5,6	1,0	-2,9	6,7	7,1	5,6	5,9
Angola	10,4	11,2	7,9	6,8	3,2	3,0	4,2	13,8	5,2	10,9	18,3	20,7	22,6	13,8	2,4	3,4	3,9	5,2	4,1
Maroc	-6,6	12,2	-2,2	7,7	0,5	1,6	7,6	3,3	6,3	4,8	3,0	7,8	2,7	5,6	4,8	3,6	5,0	2,7	4,4
Algérie	5,2	5,4	3,9	4,6	5,4	6,0	8,1	12,3	11,4	11,1	12,0	12,4	13,4	13,2	16,6	15,6	14,0	14,5	16,7
Maurice	4,3	5,6	5,7	6,1	2,6	9,0	2,6	2,1	3,7	5,7	1,2	3,9	5,9	5,5	3,0	4,1	3,9	3,2	3,2
Kenya	4,4	4,1	0,5	3,3	2,3	0,6	3,8	0,5	2,9	5,1	5,9	6,3	7,0	1,5	2,7	5,8	4,4	4,6	4,7
Tunisie	2,4	7,1	5,4	4,8	6,1	4,7	4,2	1,7	5,4	5,6	3,8	5,7	6,2	4,7	3,6	3,6	-0,2	4,1	2,8
Rwanda	35,2	12,7	13,8	8,9	7,6	8,3	8,7	13,5	1,5	6,9	9,0	8,6	7,6	11,2	6,2	6,3	7,5	7,3	4,6
Egypte	4,6	5,0	5,5	4,0	6,1	5,4	3,5	2,4	3,2	4,1	4,5	6,8	7,1	7,2	4,7	5,1	1,8	2,2	2,1
Afrique du sud	3,1	4,3	2,6	0,5	2,4	4,2	2,7	3,7	2,9	4,6	5,3	5,6	5,5	3,6	-1,5	3,1	3,6	2,5	1,9
Brésil	4,4	2,1	3,4	0,0	0,3	4,3	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,3	7,5	2,7	1,0	2,5
Chine	13,1	10,9	10,0	9,3	7,8	7,6	8,3	9,1	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,7	7,7
Colombie	5,2	2,1	3,4	0,6	-4,2	4,4	1,7	2,5	3,9	5,3	4,7	6,7	6,9	3,5	1,7	4,0	6,6	4,0	4,3
Russie	-4,1	-3,6	1,4	-5,3	6,4	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3
Inde	7,6	7,5	4,0	6,2	8,8	3,8	4,8	3,8	7,9	7,9	9,3	9,3	9,8	3,9	8,5	10,3	6,6	4,7	5,0
Indonésie	8,4	7,6	4,7	-13,1	0,8	4,9	3,6	4,5	4,8	5,0	5,7	5,5	6,3	6,0	4,6	6,2	6,5	6,3	5,8
Iran	2,7	7,1	3,4	2,7	1,9	5,1	3,7	7,5	7,1	5,1	4,6	5,9	7,8	0,6	3,9	5,9	3,0	3,0	-5,8
Malaisie	9,8	10,0	7,3	-7,4	6,1	8,9	0,5	5,4	5,8	6,8	5,3	5,6	6,3	4,8	-1,5	7,4	5,1	5,6	4,7
Mexique	-5,8	5,9	7,0	4,7	2,7	5,3	-0,6	0,1	1,4	4,3	3,0	5,0	3,1	1,4	-4,7	5,1	4,0	4,0	1,1
Nigeria	-0,3	5,0	2,8	2,7	0,5	5,3	4,4	3,8	10,4	33,7	3,4	8,2	6,8	6,3	6,9	7,8	4,9	4,3	5,4
Philippines	4,7	5,8	5,2	-0,6	3,1	4,4	2,9	3,6	5,0	6,7	4,8	5,2	6,6	4,2	1,1	7,6	3,6	6,8	7,2
Turquie	7,9	7,4	7,6	2,3	-3,4	6,8	-5,7	6,2	5,3	9,4	8,4	6,9	4,7	0,7	-4,8	9,2	8,8	2,1	4,0
Thaïlande	9,2	5,9	-1,4	-10,5	4,4	4,8	2,2	5,3	7,1	6,3	4,6	5,1	5,0	2,5	-2,3	7,8	0,1	7,7	1,8
Vietnam	9,5	9,3	8,2	5,8	4,8	6,8	6,2	6,3	6,9	7,5	7,5	7,0	7,1	5,7	5,4	6,4	6,2	5,2	5,4
Allemagne	1,7	0,8	1,7	1,9	1,9	3,1	1,5	0,0	-0,4	1,2	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	4,0	3,3	0,7	0,4
Chili	10,6	7,4	6,6	3,2	-0,8	4,5	3,3	2,2	4,0	6,0	5,6	4,4	5,2	3,3	-1,0	5,8	5,8	5,4	4,1
Canada	2,7	1,7	4,3	4,1	5,0	5,1	1,7	2,8	1,9	3,1	3,2	2,6	2,0	1,2	-2,7	3,4	2,5	1,7	2,0
Corée du Sud	8,9	7,2	5,8	-5,7	10,7	8,8	4,5	7,4	2,9	4,9	3,9	5,2	5,5	2,8	0,7	6,5	3,7	2,3	3,0
Danemark	3,1	2,8	3,2	2,2	2,6	3,5	0,7	0,5	0,4	2,3	2,4	3,4	1,6	-0,8	-5,7	1,4	1,1	-0,4	0,4
Espagne	2,8	2,5	3,9	4,5	4,7	5,0	3,7	2,7	3,1	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,8	-0,2	0,1	-1,6	-1,2
Finlande	4,0	3,6	6,2	5,0	3,9	5,3	2,3	1,8	2,0	4,1	2,9	4,4	5,3	0,3	-8,5	3,4	2,8	-1,0	-1,4
France	2,0	1,1	2,2	3,4	3,3	3,7	1,8	0,9	0,9	2,5	1,8	2,5	2,3	-0,1	-3,1	1,7	2,0	0,0	0,2

Japon	1,9	2,6	1,6	-2,0	-0,2	2,3	0,4	0,3	1,7	2,4	1,3	1,7	2,2	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,4	1,5
Israël	6,5	5,5	3,4	4,1	3,4	9,3	-0,2	-0,6	1,5	4,8	4,9	5,6	6,9	4,5	1,2	5,7	4,6	3,4	3,3
Norvège	4,2	5,1	5,4	2,7	2,0	3,3	2,0	1,5	1,0	4,0	2,6	2,3	2,7	0,1	-1,6	0,5	1,3	2,9	0,6
Pays Bas	3,1	3,4	4,3	3,9	4,7	3,9	1,9	0,1	0,3	2,2	2,0	3,4	3,9	1,8	-3,7	1,5	0,9	-1,2	-0,8
USA	2,7	3,8	4,5	4,4	4,8	4,1	0,9	1,8	2,8	3,8	3,4	2,7	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,8	2,8	1,9

Inflation

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CI	14,3	2,5	4,0	4,7	0,8	2,5	4,3	3,1	3,3	1,4	3,9	2,5	1,9	6,3	1,0	1,7	4,9	1,3	2,6
Sénégal	7,9	2,8	1,8	1,2	0,8	0,7	3,1	2,2	0,0	0,5	1,7	2,1	5,9	5,8	-1,1	1,3	3,4	1,4	0,7
Burk - Faso	7,5	6,1	2,3	5,1	-1,1	-0,3	5,0	2,2	2,0	-0,4	6,4	2,3	-0,2	10,7	2,6	-0,8	2,8	3,8	0,5
Bénin	14,5	4,9	3,5	5,8	0,3	4,2	4,0	2,5	1,5	0,9	5,4	3,8	1,3	7,9	2,2	2,3	2,7	6,8	1,0
Mali	13,4	6,8	-0,4	4,0	-1,2	-0,7	5,2	5,0	-1,3	-3,1	6,4	1,5	1,4	9,2	2,5	1,1	2,9	5,4	-0,6
Togo	16,4	4,7	8,3	1,0	-0,1	1,9	3,9	3,1	-1,0	0,4	6,8	2,2	1,0	8,7	3,3	1,8	3,6	2,6	1,8
Niger	5,4	4,7	3,1	3,0	2,0	4,5	4,0	3,0	-0,3	1,5	6,6	0,3	4,6	7,4	6,1	2,6	4,4	3,1	1,2
Cameroun	9,1	3,9	4,8	3,2	1,9	1,2	4,4	2,8	0,6	0,2	2,0	5,1	0,9	5,3	3,0	1,3	2,9	2,9	1,9
Ghana	59,5	46,6	27,9	14,6	12,4	25,2	32,9	14,8	26,7	12,6	15,1	10,9	10,7	16,5	19,3	10,7	8,7	9,2	11,6
Guinée Eq.	19,9	4,5	3,0	7,9	0,4	4,8	8,8	7,6	7,3	4,2	5,6	4,4	2,8	6,6	4,7	7,8	6,9	6,1	6,4
Congo Brazz	9,4	10,0			4,1	-0,9	0,1	4,4	-0,6	2,4	3,1	6,5	2,7	7,3	5,3	5,0	1,3	3,9	6,0
Gabon	9,6	0,7	4,0	1,4	-1,9	0,5	2,1	0,0	2,2	0,4	3,7	-1,4	5,0	5,3	1,9	1,5	1,3	2,7	0,5
Maroc	6,1	3,0	1,0	2,8	0,7	1,9	0,6	2,8	1,2	1,5	1,0	3,3	2,0	3,7	1,0	1,0	0,9	1,3	1,9
Algérie	29,8	18,7	5,7	5,0	2,6	0,3	4,2	1,4	4,3	4,0	1,4	2,3	3,7	4,9	5,7	3,9	4,5	8,9	3,3
Maurice	6,0	6,6	6,8	6,8	6,9	4,2	5,4	6,5	3,9	4,7	4,9	8,9	8,8	9,7	2,5	2,9	6,5	3,9	3,5
Kenya	1,6	8,9	11,4	6,7	5,7	10,0	5,7	2,0	9,8	11,6	10,3	14,5	9,8	26,2	9,2	4,0	14,0	9,4	5,7
Tunisie	6,2	3,7	3,7	3,1	2,7	3,0	2,0	2,7	2,7	3,6	2,0	4,5	3,4	4,9	3,5	4,4	3,6	5,5	6,1
Rwanda	47,7	7,4	12,0	6,2	-2,4	3,9	3,3	2,0	7,4	12,3	9,0	8,9	9,1	15,4	10,4	2,3	5,7	6,3	4,2
Egypte	15,7	7,2	4,6	3,9	3,1	2,7	2,3	2,7	4,5	11,3	4,9	7,6	9,3	18,3	11,8	11,3	10,1	7,1	9,5
Afriq du sud	8,7	7,4	8,6	6,9	5,2	5,3	5,7	9,2	5,9	1,4	3,4	4,6	7,1	11,5	7,1	4,3	5,3	5,4	5,7
Brésil	66,0	15,8	6,9	3,2	4,9	7,0	6,8	8,5	14,7	6,6	6,9	4,2	3,6	5,7	4,9	5,0	6,6	5,4	6,2
Chine	16,9	8,3	2,8	-0,8	-1,4	0,3	0,7	-0,8	1,2	3,9	1,8	1,5	4,8	5,9	-0,7	3,3	5,4	2,7	2,6
Colombie	20,9	20,8	18,5	18,7	10,9	9,2	8,0	6,4	7,1	5,9	5,0	4,3	5,5	7,0	4,2	2,3	3,4	3,2	2,0
Russie	197,5	47,7	14,8	27,7	85,7	20,8	21,5	15,8	13,7	10,9	12,7	9,7	9,0	14,1	11,7	6,9	8,4	5,1	6,8
Inde	10,2	9,0	7,2	13,2	4,7	4,0	3,7	4,4	3,8	3,8	4,2	6,1	6,4	8,4	10,9	12,0	8,9	9,3	10,9
Indonésie	9,4	8,0	6,2	58,4	20,5	3,7	11,5	11,9	6,6	6,2	10,5	13,1	6,4	9,8	4,8	5,1	5,4	4,3	6,4
Iran	49,7	28,9	17,3	17,9	20,1	14,5	11,3	14,3	16,5	14,8	13,4	11,9	17,2	25,5	13,5	10,1	20,6	27,4	39,3
Malaisie	3,5	3,5	2,7	5,3	2,7	1,5	1,4	1,8	1,0	1,5	3,0	3,6	2,0	5,4	0,6	1,7	3,2	1,7	2,1
Mexique	35,0	34,4	20,6	15,9	16,6	9,5	6,4	5,0	4,5	4,7	4,0	3,6	4,0	5,1	5,3	4,2	3,4	4,1	3,8
Nigeria	72,8	29,3	8,5	10,0	6,6	6,9	18,9	12,9	14,0	15,0	17,9	8,2	5,4	11,6	11,5	13,7	10,8	12,2	8,5
Philippines	6,7	7,5	5,6	9,3	5,9	4,0	5,3	2,7	2,3	4,8	6,5	5,5	2,9	8,3	4,2	3,8	4,6	3,2	3,0
Turquie	88,1	80,3	85,7	84,6	64,9	54,9	54,4	45,0	25,3	10,6	10,1	9,6	8,8	10,4	6,3	8,6	6,5	8,9	7,5
Thaïlande	5,8	5,8	5,6	8,0	0,3	1,6	1,6	0,7	1,8	2,8	4,5	4,6	2,2	5,5	-0,8	3,3	3,8	3,0	2,2
Vietnam		5,7	3,2	7,3	4,1	-1,7	-0,4	3,8	3,2	7,8	8,3	7,4	8,3	23,1	7,1	8,9	18,7	9,1	6,6
Allemagne	1,7	1,4	1,9	0,9	0,6	1,5	2,0	1,4	1,0	1,7	1,5	1,6	2,3	2,6	0,3	1,1	2,1	2,0	1,5

Chili	10,4	2,7	4,3	1,9	2,4	10,3	3,8	4,2	5,9	7,5	7,6	12,8	4,8	0,5	3,8	8,8	3,3	1,3	1,7
Canada	2,2	1,6	1,6	1,0	1,7	2,7	2,5	2,3	2,8	1,9	2,2	2,0	2,1	2,4	0,3	1,8	2,9	1,5	0,9
Corée d.Sud	4,5	4,9	4,4	7,5	0,8	2,3	4,1	2,8	3,5	3,6	2,8	2,2	2,5	4,7	2,8	3,0	4,0	2,2	1,3
Danemark	2,1	2,1	2,2	1,9	2,5	2,9	2,4	2,4	2,1	1,2	1,8	1,9	1,7	3,4	1,3	2,3	2,8	2,4	0,8
Espagne	4,7	3,6	2,0	1,8	2,3	3,4	3,6	3,1	3,0	3,0	3,4	3,5	2,8	4,1	-0,3	1,8	3,2	2,4	1,4
Finlande	1,0	0,6	1,2	1,4	1,2	3,4	2,6	1,6	0,9	0,2	0,9	1,6	2,5	4,1	0,0	1,2	3,4	2,8	1,5
France	1,8	2,0	1,2	0,6	0,5	1,7	1,6	1,9	2,1	2,1	1,7	1,7	1,5	2,8	0,1	1,5	2,1	2,0	0,9
Japon	-0,1	0,1	1,8	0,7	-0,3	-0,7	-0,8	-1,3	0,2	0,0	-0,3	0,2	0,1	1,4	-1,3	-0,7	-0,3	0,0	0,4
Israël	10,0	11,3	9,0	5,4	5,2	1,1	1,1	5,7	0,7	-0,4	1,3	2,1	0,5	4,6	3,3	2,7	3,5	1,7	1,5
Norvège	2,5	1,3	2,6	2,3	2,3	3,1	3,0	1,3	2,5	0,5	1,5	2,3	0,7	3,8	2,2	2,4	1,3	0,7	2,1
Pays Bas	1,9	2,0	2,2	2,0	2,2	2,3	4,2	3,3	2,1	1,2	1,7	1,2	1,6	2,5	1,2	1,3	2,3	2,5	2,5
USA	2,8	2,9	2,3	1,6	2,2	3,4	2,8	1,6	2,3	2,7	3,4	3,2	2,9	3,8	-0,4	1,6	3,2	2,1	1,5

Crédit bancaire rapporté au PIB

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CI	28,0	25,7	25,2	24,0	23,2	23,0	21,6	21,1	18,8	18,6	18,2	18,0	20,7	20,1	23,0	25,0	25,3	27,3	27,1
Sénégal	22,1	22,2	21,4	20,9	21,3	23,5	23,4	21,3	21,3	20,8	22,5	22,9	24,5	24,5	26,6	28,8	31,1	31,3	34,3
Burkina Faso	5,6	6,5	13,1	12,3	11,5	14,4	13,5	12,7	13,6	13,5	15,3	15,3	12,5	14,8	14,8	15,7	17,6	19,3	25,4
Bénin	10,9	10,1	7,0	6,5	6,5	8,0	4,4	5,7	9,5	10,0	12,2	10,4	8,8	14,9	19,3	18,3	21,7	19,7	21,5
Mali	11,1	10,3	12,3	14,9	17,0	14,3	17,1	16,5	16,1	17,7	16,2	14,0	14,4	13,2	10,7	12,3	16,8	19,8	20,9
Togo	26,0	25,0	22,9	23,7	21,3	22,4	19,4	16,0	18,9	17,7	17,8	17,3	21,8	22,7	27,3	31,7	34,1	36,6	36,0
Niger	8,7	8,8	10,2	9,2	9,4	9,2	8,0	8,5	9,2	11,6	10,7	8,0	6,9	6,1	12,2	12,4	13,8	13,2	11,9
Cameroun	17,5	15,6	15,1	15,2	15,6	14,4	15,2	14,9	15,4	14,7	13,8	9,3	7,0	6,6	8,3	10,8	13,9	14,4	15,6
Ghana	18,9	18,4	25,5	24,6	32,5	39,3	35,1	34,6	26,9	31,4	30,8	21,1	22,9	27,9	28,7	28,4	27,5	31,5	34,9
Guinée Equa	29,4	19,4	10,3	10,4	8,0	4,7	0,9	0,3	1,3	-11,5	-25,6	-29,0	-27,4	-24,4	-15,6	1,5	-3,8	-3,7	-3,5
Congo Brazz	17,3	15,3	16,7	22,0	19,0	8,7	13,3	11,8	13,0	11,3	1,1	-8,3	-6,9	-15,2	-14,4	-14,3	-16,1	-8,9	-7,2
Gabon	18,3	15,0	16,1	23,8	21,0	12,5	22,0	21,3	19,8	13,9	10,7	9,3	2,5	6,0	7,9	10,3	11,1	13,6	11,7
Angola	57,9	4,8	10,0	17,7	7,2	-14,8	-0,6	4,9	6,1	4,5	2,5	-5,0	1,9	9,4	29,2	19,3	16,6	15,5	19,3
Maroc	59,2	55,3	82,5	73,6	74,9	81,1	70,0	70,7	68,2	67,7	72,6	77,7	90,4	97,9	99,9	104,2	111,1	115,4	114,9
Algérie	45,0	38,3	38,6	41,4	45,8	28,3	36,3	37,9	31,4	21,7	7,4	3,9	-3,4	-12,6	-9,1	-6,5	-4,5	-2,1	3,0
Maurice	66,1	62,3	70,8	75,6	75,2	70,8	74,4	74,1	98,3	102,2	107,2	102,1	99,3	107,9	99,7	103,2	105,7	113,7	122,3
Kenya	52,7	39,8	41,4	40,5	41,0	39,2	37,5	40,3	39,8	40,2	38,4	38,0	37,2	39,9	42,9	50,7	51,0	52,9	53,6
Tunisie	71,2	65,2	61,9	62,2	63,6	66,4	67,0	67,6	65,4	64,2	63,5	63,8	64,4	65,6	68,4	74,1	82,9	83,0	83,2
Rwanda	13,0	10,2	12,5	12,7	14,7	13,1	12,8	11,5	12,4	9,4	8,0								
Egypte	75,3	76,1	76,1	83,7	88,3	89,0	94,6	101,6	104,6	104,7	98,0	93,0	84,1	77,7	75,1	69,4	74,6	77,7	86,2
Afriq du sud	119,3	119,9	116,2	118,2	134,4	133,7	142,3	115,1	120,7	132,4	144,2	163,4	167,5	147,4	152,0	153,1	143,9	151,8	156,1
Brésil	56,1	57,1	59,4	66,8	70,9	71,9	72,5	74,5	74,0	72,6	74,5	86,6	92,2	96,9	93,1	96,3	100,5	110,8	110,1
Chine	87,7	93,3	100,7	113,1	119,3	119,7	123,0	143,5	151,9	140,4	134,3	133,5	127,8	120,8	145,1	146,3	145,4	155,1	163,0
Colombie	37,2	38,8	40,8	42,5	41,4	30,4	38,5	37,5	40,7	45,2	49,5	51,7	52,6	55,5	62,0	66,0	65,1	69,4	70,2
Russie	25,5	27,8	29,5	44,9	33,3	24,9	25,7	26,9	27,9	25,7	20,8	22,4	25,5	24,4	34,1	37,7	39,6	42,7	48,3
Inde	42,9	44,3	44,8	45,2	47,5	51,2	52,9	57,0	55,7	57,6	58,4	60,9	60,8	67,7	70,1	71,9	73,8	75,9	77,1
Indonésie	51,8	54,0	59,6	59,9	62,1	60,7	54,5	52,4	49,2	49,6	46,2	41,7	40,6	36,8	37,0	36,4	38,6	42,7	45,6

Iran	40,0	40,9	39,5	46,1	42,9	36,4	36,8	34,5	37,5	36,6	34,9	35,2	38,4	31,5	34,0	18,0			
Malaisie	126,7	142,4	163,4	162,1	150,1	138,4	146,5	143,6	139,8	127,5	117,7	114,6	109,4	110,8	131,1	127,0	128,2	134,0	142,9
Mexique	41,3	31,3	35,2	32,7	30,1	29,0	28,5	31,9	32,6	31,3	31,4	34,3	36,9	37,0	43,1	44,4	44,9	46,7	49,5
Nigeria	23,6	13,3	12,6	18,2	19,1	10,0	19,3	19,5	21,2	11,7	8,6	4,9	16,6	24,9	37,8	18,7	21,4	20,2	
Philippines	55,7	67,9	78,5	63,3	58,9	58,3	56,1	55,1	54,3	54,0	47,2	48,2	48,3	47,4	48,7	49,2	52,0	50,9	51,9
Turquie	27,8	34,1	34,6	27,5	36,8	37,9	52,9	47,5	42,8	41,4	45,6	45,8	49,3	54,6	64,7	71,8	71,6	74,4	84,5
Thaïlande	141,3	146,4	177,6	176,7	155,8	138,3	128,6	127,8	130,7	124,5	119,2	109,0	131,6	130,5	137,0	142,7	159,2	169,6	173,3
Vietnam	20,1	20,1	21,2	22,0	28,9	32,6	36,8	41,4	48,0	56,9	65,4	69,2	88,2	86,9	112,8	124,7	110,2	104,9	108,2
Allemagne	124,2	131,9	137,3	143,4	145,8	146,5	144,7	143,1	141,7	138,7	137,2	131,7	124,7	126,6	133,1	131,0	124,0	122,5	116,5
Chili	55,1	58,4	72,2	73,4	77,5	78,1	82,1	84,7	83,5	82,6	79,5	78,7	85,3	102,7	105,7	104,8	109,2	112,6	115,5
Canada	111,4	115,9	117,8	116,0	114,6	111,5	198,9	193,7	187,3	189,4	197,4	214,2	150,6	173,1					
Corée du Sud	46,4	49,5	54,7	61,5	66,1	70,9	128,1	134,2	128,4	121,4	125,5	138,5	143,6	158,7	157,4	151,0	153,2	155,8	155,9
Danemark	53,5	55,4	55,9	61,4	57,5	144,7	152,5	155,5	161,4	164,8	178,2	190,0	205,2	209,4	222,2	214,7	205,4	206,0	202,8
Espagne	100,2	100,3	102,3	105,6	111,9	115,3	119,7	123,3	131,6	140,0	159,2	177,2	197,7	214,5	229,3	235,2	234,7	225,8	210,3
Finlande	65,4	61,6	55,0	55,6	57,6	55,7	61,8	62,9	66,9	69,5	77,5	82,4	85,1	87,9	98,1	101,3	101,9	105,3	109,1
France	100,7	100,9	101,1		103,9	103,5	105,7	103,5	105,4	106,1	109,0	115,1	122,0	124,3	128,8	132,7	133,1	136,4	134,2
Japon	283,4	288,5	272,5	294,0	305,5	304,7	295,0	303,0	312,1	308,6	317,9	309,6	299,1	302,0	330,9	328,5	338,1	349,0	368,0
Israël	76,1	77,2	74,4	75,7	79,6	76,5	83,9	85,9	80,7	76,9	78,2	71,3	83,4	85,5	81,4				
Norvège	56,9	61,4	65,7	79,3	73,7	68,2	73,1	80,8	81,1	80,3	83,2	87,0							
Pays Bas	111,4	117,0	123,6		142,2	147,8	147,4	153,1	160,2	169,7	176,6	177,7	197,6	196,0	223,2	212,9	212,4	215,6	205,9
USA	165,7	171,0	179,4	190,0	201,2	190,9	198,5	191,7	206,6	212,9	216,3	226,3	235,7	216,7	231,4	228,1	227,6	231,9	246,2

Corrélation entre les variables d'intérêt dans les panels issus de l'ACP

OCDE			
	CBPIB	TCPIB	INF
CBPIB	1		
TCPIB	-0.39	1	
INF	-0.43	0.34	1

PAYS PETROLIERS			
	CBPIB	TCPIB	INF
CBPIB	1		
TCPIB	-0.30	1	
INF	-0.09	0.08	1

PAYS EMERGENTS			
	CBPIB	TCPIB	INF
CBPIB	1		
TCPIB	0.05	1	
INF	-0.30	-0.16	1

UEMOA			
	CBPIB	TCPIB	INF
CBPIB	1		
TCPIB	-0.14	1	
INF	0.28	0.08	1

Tests de Causalité au sens de Granger

TCPIB = Taux de croissance du PIB ; INF = Inflation (déflateur du PIB) ; CBPIB = Crédit bancaire au secteur privé rapporté au PIB. Les séries de données sont intégrées d'ordre 1, d'où l'utilisation des variables en différence première pour respecter la condition préalable de stationnarité dans les tests de causalité de panel hétérogène selon la méthode de Dumitrescu et Hurlin (2012). En effet, certaines variables en niveau (degré d'intégration égal à 0) sont marquées par la présence d'une racine unitaire.

Pays de l'UEMOA

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:53

Sample: 1995 2013

Lags: 1

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	0.75718	-0.68139	0.4956
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	0.54397	-1.04764	0.2948
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	1.06829	-0.14697	0.8832
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	1.41395	0.44680	0.6550
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	1.14464	-0.01581	0.9874
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	1.29279	0.23867	0.8114

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:55

Sample: 1995 2013

Lags: 2

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	2.63986	0.25804	0.7964
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	1.80691	-0.63807	0.5234
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	2.73306	0.35831	0.7201
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	2.27051	-0.13931	0.8892
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	2.02793	-0.40029	0.6889
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	2.39498	-0.00540	0.9957

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:55

Sample: 1995 2013

Lags: 3

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	3.37149	-0.34482	0.7302
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	3.80642	-0.03601	0.9713
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	4.03907	0.12917	0.8972
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	4.84051	0.69820	0.4851
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	3.54772	-0.21969	0.8261
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	1.97559	-1.33592	0.1816

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:57

Sample: 1995 2013

Lags: 4

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	8.58431	0.96312	0.3355
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	5.04932	-0.35430	0.7231
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	9.12122	1.16321	0.2447
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	9.45577	1.28789	0.1978
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	4.92551	-0.40044	0.6888
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	3.85232	-0.80039	0.4235

Pays Emergents

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 11/19/14 Time: 12:36

Sample: 1995 2013

Lags: 1

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	2.05842	1.90309	0.0570
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	2.19207	2.18428	0.0289
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	2.85488	3.57872	0.0003
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	1.32252	0.35487	0.7227
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	2.60355	3.04997	0.0023
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	2.79947	3.46215	0.0005

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 11/20/14 Time: 16:53

Sample: 1995 2013

Lags: 2

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	3.89269	1.96679	0.0492
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	4.37908	2.60767	0.0091
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	3.75330	1.78313	0.0746
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	3.23610	1.10165	0.2706
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	3.96422	2.06105	0.0393
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	4.74559	3.09058	0.0020

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 11/20/14 Time: 16:51

Sample: 1995 2013

Lags: 3

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	5.15327	1.12709	0.2597
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	8.25136	3.82113	0.0001
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	4.05398	0.17116	0.8641
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	4.92378	0.92753	0.3537
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	5.45643	1.39071	0.1643
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	9.64615	5.03402	5.E-07

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:24

Sample: 1995 2013

Lags: 4

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	8.31136	1.05499	0.2914
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	12.5276	2.97941	0.0029

D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	6.01373	0.00627	0.9950
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	3.97826	-0.92279	0.3561
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	4.38719	-0.73614	0.4616
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	9.75692	1.71479	0.0864

Pays Pétroliers

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:05

Sample: 1996 2013

Lags: 1

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	0.82809	-0.47618	0.6339
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	1.59993	0.60935	0.5423
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	1.23879	0.10144	0.9192
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	4.25021	4.33677	1.E-05
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	1.57536	0.57480	0.5654
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	1.78610	0.87118	0.3837

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:07

Sample: 1996 2013

Lags: 2

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	2.32359	-0.10435	0.9169
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	1.71390	-0.63076	0.5282
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	2.34135	-0.08901	0.9291
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	7.82260	4.64360	3.E-06
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	3.54752	0.95241	0.3409
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	2.54605	0.08773	0.9301

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:07

Sample: 1996 2013

Lags: 3

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	2.41003	-0.85868	0.3905
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	4.58896	0.31807	0.7504
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	3.21229	-0.42541	0.6705
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	12.7384	4.71930	2.E-06
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	5.35905	0.73397	0.4630
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	3.73238	-0.14453	0.8851

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:08

Sample: 1996 2013

Lags: 4

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	2.74711	-0.83146	0.4057
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	6.50279	-0.03476	0.9723
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	5.27003	-0.29627	0.7670
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	12.9493	1.33275	0.1826
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	9.37621	0.57478	0.5654
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	7.51397	0.17974	0.8574

OCDE

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 20:56

Sample: 1995 2013

Lags: 1

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	0.96742	-0.32024	0.7488
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	2.96909	3.11821	0.0018
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	1.12284	-0.05327	0.9575
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	0.65976	-0.84874	0.3960
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	12.0438	18.7067	0.0000
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	3.85725	4.64388	3.E-06

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 20:58

Sample: 1995 2013

Lags: 2

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	1.87809	-0.56148	0.5745
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	9.74893	7.90619	3.E-15
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	6.76497	4.69596	3.E-06
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	2.84420	0.47788	0.6327
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	12.4121	10.7713	0.0000
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	3.06000	0.71004	0.4777

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 20:59

Sample: 1995 2013

Lags: 3

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	5.30987	1.03145	0.3023
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	11.9702	5.76033	8.E-09
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	6.20044	1.66377	0.0962
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	4.79412	0.66527	0.5059
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	13.3017	6.70572	2.E-11
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	4.42178	0.40090	0.6885

Pairwise Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests

Date: 10/26/16 Time: 21:00

Sample: 1995 2013

Lags: 4

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(CBPIB)	8.51354	0.93674	0.3489
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(TCPIB)	19.3723	4.98355	6.E-07
D(INF) does not homogeneously cause D(CBPIB)	8.95252	1.10034	0.2712
D(CBPIB) does not homogeneously cause D(INF)	4.39556	-0.59794	0.5499
D(INF) does not homogeneously cause D(TCPIB)	14.3132	3.09815	0.0019
D(TCPIB) does not homogeneously cause D(INF)	8.39640	0.89309	0.3718

ANNEXES – Chapitre 3

Annexe 1 : Données DEA

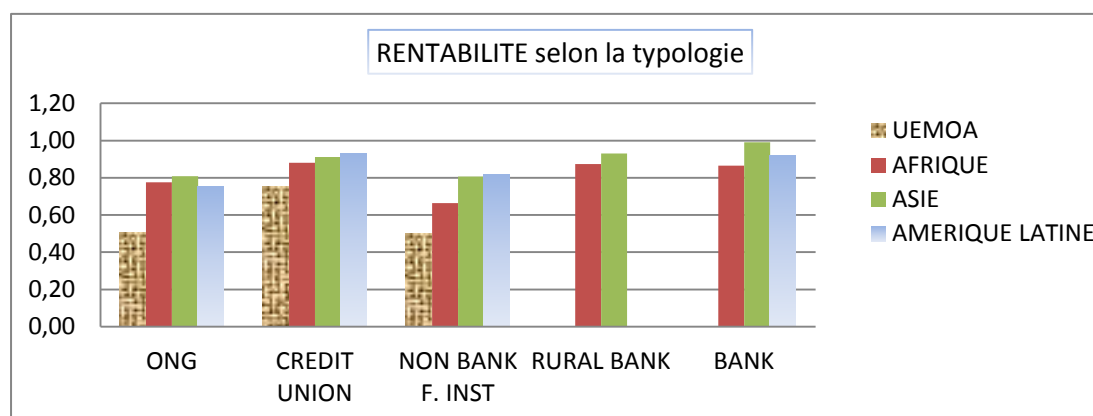
Effizienz technique selon le critère régional

Régions	Effizienz RENTA	Effizienz INTERMED	Effizienz OUTREACH
UEMOA	0,55	0,54	0,03
AFRIQUE	0,80	0,64	0,11
AMERIQUE LATINE	0,85	0,78	0,12
ASIE	0,93	0,93	0,46

Effizienz technique selon le critère typologique

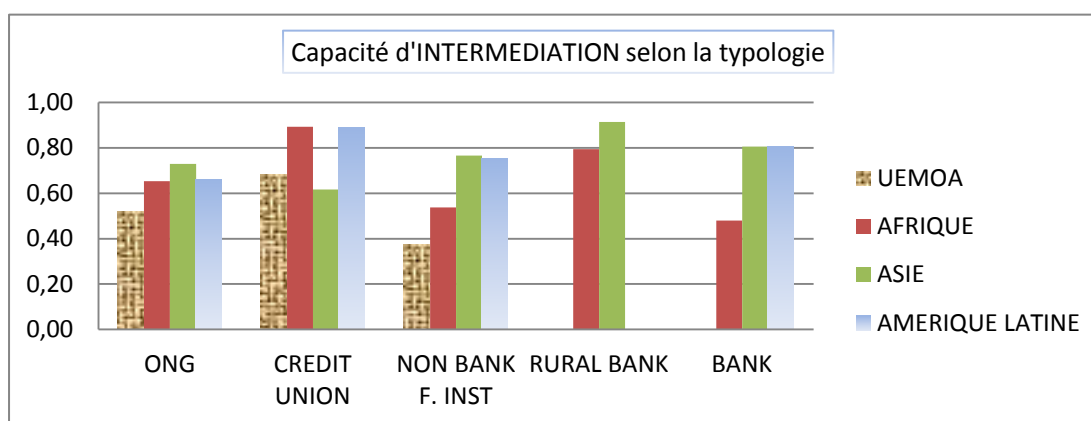
Effizienz Rentabilité

TYPOLOGIE	UEMOA	AFRIQUE	ASIE	AMERIQUE LATINE
ONG	0,51	0,78	0,81	0,75
CREDIT UNION	0,76	0,88	0,91	0,93
NON BANK F. INST	0,50	0,66	0,81	0,82
RURAL BANK		0,87	0,93	
BANK		0,87	0,99	0,92

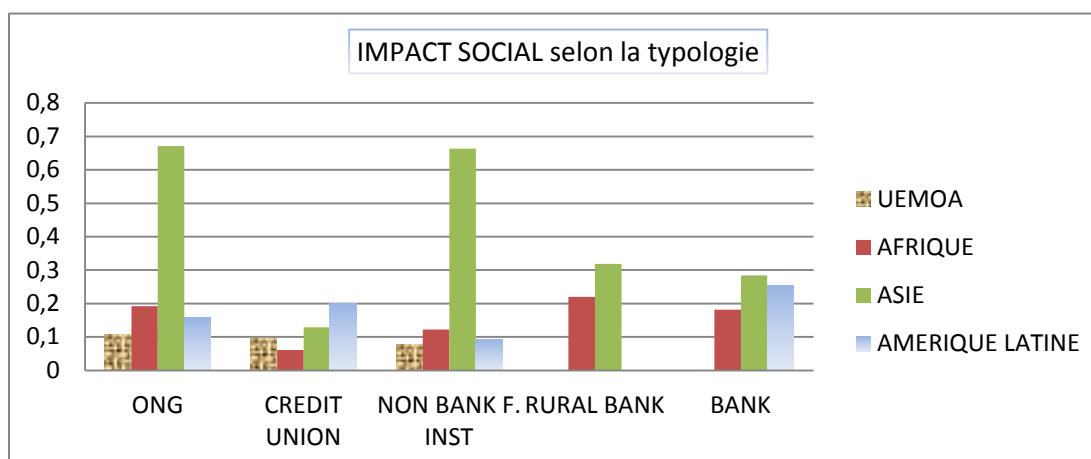


Efficiency Intermédiation

TYPLOGIE	UEMOA	AFRIQUE	ASIE	AMERIQUE LATINE
ONG	0,52	0,65	0,73	0,66
CREDIT UNION	0,68	0,89	0,62	0,89
NON BANK F. INST	0,37	0,54	0,77	0,76
RURAL BANK		0,80	0,91	
BANK		0,48	0,81	0,81

Efficiency Outreach

TYPLOGIE	UEMOA	AFRIQUE	ASIE	AMERIQUE LATINE
ONG	0,11	0,19	0,67	0,16
CREDIT UNION	0,10	0,06	0,13	0,20
NON BANK F. INST	0,08	0,12	0,66	0,09
RURAL BANK		0,22	0,32	
BANK		0,18	0,28	0,26



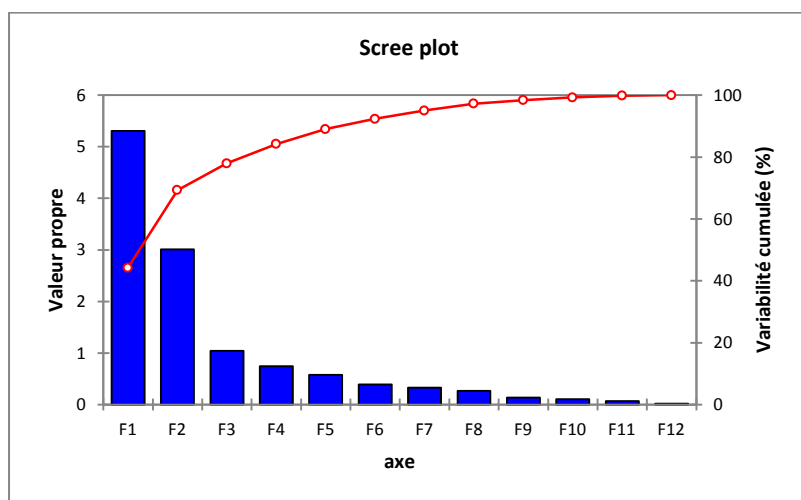
Annexe 2 : Données ACP**1- ACP - pays***Statistiques descriptives*

Variable	Observations	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart-type
PERSONNEL	28	0,006	0,132	0,062	0,033
NONEARNING	28	0,022	0,404	0,194	0,087
FINREV	28	0,052	0,438	0,205	0,091
EFFRENTA	28	0,409	0,995	0,690	0,158
EFFINTER	28	0,239	0,884	0,603	0,193
EFFOUTREACH	28	0,012	0,759	0,167	0,207
CIPIB	28	5,117	179,772	48,066	43,920
ESPVIE	28	49,152	76,800	63,123	8,801
GAB	28	0,295	117,262	18,144	24,432
ALPHAB	28	15,457	95,124	67,992	25,005
APD	28	0,005	15,810	4,974	5,072
TOTEXP	28	0,038	0,322	0,180	0,072

<i>Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin :</i>	
PERSONNEL	0,713
NONEARNING	0,580
FINREV	0,459
EFFRENTA	0,654
EFFINTER	0,659
EFFOUTREACH	0,503
CIPIB	0,685
ESPVIE	0,642
GAB	0,752
ALPHAB	0,851
APD	0,881
TOTEXP	0,586
KMO	0,661

Valeurs propres

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7 ...
Valeur propre	5,309	3,009	1,040	0,747	0,579	0,393	0,327 ...
Variabilité (%)	44,241	25,078	8,667	6,228	4,825	3,277	2,724 ...
% cumulé	44,241	69,319	77,986	84,214	89,039	92,316	95,040 ...

Coordonnées des variables

Variables	F1	F2
PERSONNEL	-0,128	0,881
NONEARNING	-0,582	-0,262
FINREV	0,297	0,915
EFFRENTA	0,903	-0,142
EFFINTER	0,733	-0,511
EFFOUTREACH	0,570	0,056
CIPIB	0,718	-0,123
ESPVIE	0,800	-0,167
GAB	0,782	0,217
ALPHAB	0,830	-0,042
APD	-0,849	-0,171
TOTEXP	0,106	0,960

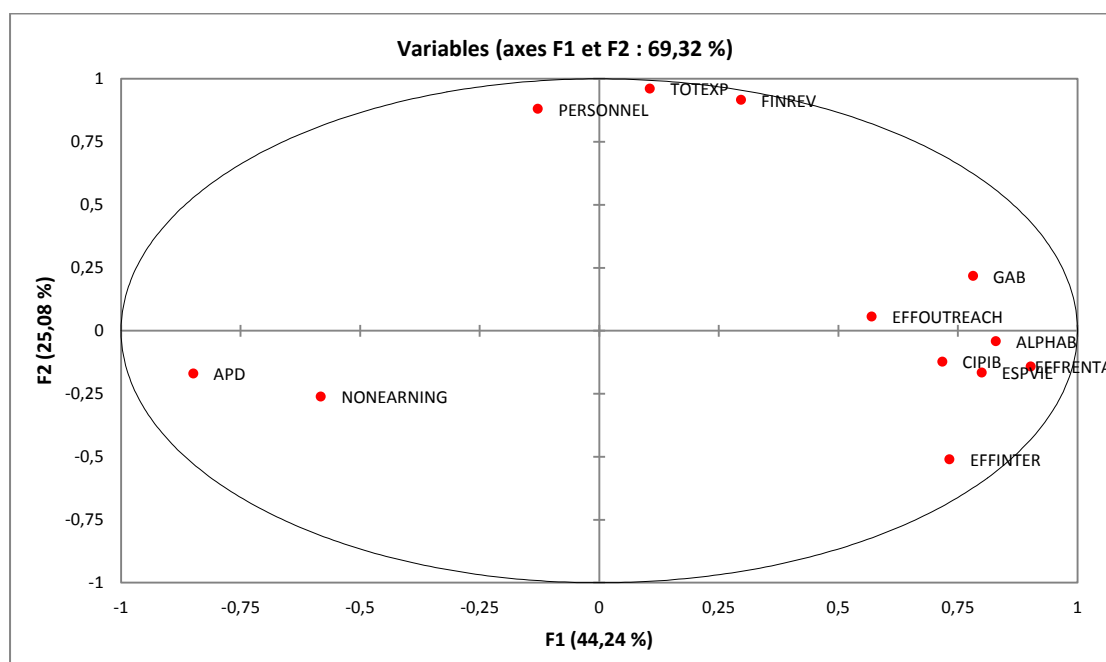
Corrélations entre les variables et les facteurs

Variables	F1	F2
PERSONNEL	-0,128	0,881
NONEARNING	-0,582	-0,262
FINREV	0,297	0,915
EFFRENTA	0,903	-0,142
EFFINTER	0,733	-0,511
EFFOUTREACH	0,570	0,056
CIPIB	0,718	-0,123
ESPVIE	0,800	-0,167
GAB	0,782	0,217
ALPHAB	0,830	-0,042
APD	-0,849	-0,171
TOTEXP	0,106	0,960

Cosinus carrés des variables

	F1	F2
PERSONNEL	0,016	0,775
NONEARNING	0,338	0,069
FINREV	0,088	0,838
EFFRENTA	0,815	0,020
EFFINTER	0,537	0,262
EFFOUTREACH	0,325	0,003
CIPIB	0,516	0,015
ESPVIE	0,641	0,028
GAB	0,612	0,047
ALPHAB	0,689	0,002
APD	0,720	0,029
TOTEXP	0,011	0,922

**Les valeurs en gras correspondent pour chaque variable au facteur pour lequel le cosinus carré est le plus grand*

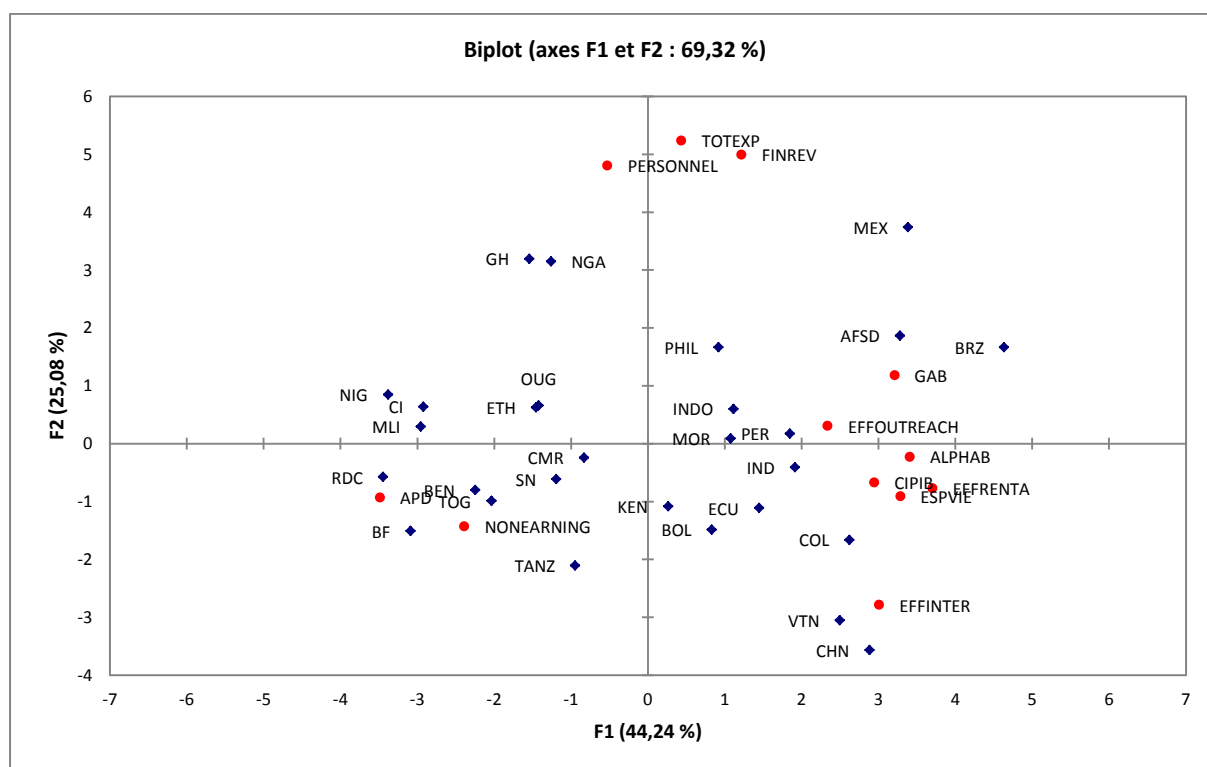
Cercle de corrélation des variables(ACP – Microfinance)Cosinus carrés des observations

Pays	F1	F2
CI	0,519	0,025
BF	0,723	0,173
SN	0,372	0,099
BEN	0,751	0,096
TOG	0,607	0,144
MLI	0,726	0,007
NIG	0,749	0,047
GH	0,162	0,696
NGA	0,119	0,745
CMR	0,182	0,015
MOR	0,309	0,002
KEN	0,018	0,296
ETH	0,440	0,082
AFSD	0,383	0,124
RDC	0,693	0,019
OUG	0,547	0,117
TANZ	0,138	0,686
MEX	0,400	0,488
BOL	0,155	0,500
COL	0,590	0,237
PER	0,520	0,005
BRZ	0,664	0,086
ECU	0,274	0,161

IND	0,282	0,013
CHN	0,360	0,550
PHIL	0,143	0,470
INDO	0,301	0,088
VTN	0,253	0,379

*Les valeurs en gras correspondent pour chaque observation au facteur pour lequel le cosinus carré est le plus grand

Représentation des variables et des pays dans le plan factoriel (ACP – Microfinance)



2- ACP – Typologie

Statistiques descriptives

Variable	Observations	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart-type
EFFRENTA	17	0,499	0,990	0,805	0,140
EFFINTER	17	0,373	0,992	0,723	0,164
EFFOUTREACH	17	0,061	0,671	0,225	0,182
TOTEXP	17	0,063	0,264	0,180	0,053
PERSONNEL	17	0,025	0,116	0,060	0,026
NON EARNING	17	0,061	0,252	0,166	0,052
FINREV	17	0,058	0,290	0,204	0,063
GLP	17	0,433	0,935	0,691	0,149
CIPIB	17	21,340	84,704	52,850	23,982

ESPVIE	17	56,236	73,300	64,976	7,747
GAB	17	3,035	46,899	19,855	16,509
ALPHAB	17	36,271	92,249	71,543	22,584
APD	17	0,661	10,376	4,194	4,146
CAP	17	0,100	4,522	0,700	1,408

Valeurs propres

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7 ...
Valeur propre	6,203	3,660	1,291	0,626	0,489	0,343	0,251 ...
Variabilité (%)	47,713	28,154	9,930	4,819	3,765	2,637	1,929 ...
% cumulé	47,713	75,867	85,798	90,617	94,381	97,018	98,947 ...

Cosinus carrés des observations

Typologies	F1	F2
ONG_UEMOA	0,817	0,037
ONG_AFRIQ	0,380	0,012
ONG_AMLAT	0,005	0,786
ONG_ASIE	0,106	0,416
CU_UEMOA	0,382	0,550
CU_AFRIQ	0,018	0,882
CU_AMLAT	0,651	0,032
CU_ASIE	0,424	0,040
NBFI_UEMOA	0,921	0,015
NBFI_AFRIQ	0,702	0,002
NBFI_AMLAT	0,066	0,601
NBFI_ASIE	0,161	0,206
BANK_AFRIQ	0,261	0,083
BANK_AMLAT	0,488	0,251
BANK_ASIE	0,634	0,223
RURALBank_GHANA	0,318	0,411
RURALBank_ASIE	0,747	0,198

**Les valeurs en gras correspondent pour chaque observation au facteur pour lequel le cosinus carré est le plus grand*

Représentation des formes typologiques et des variables dans le plan factoriel

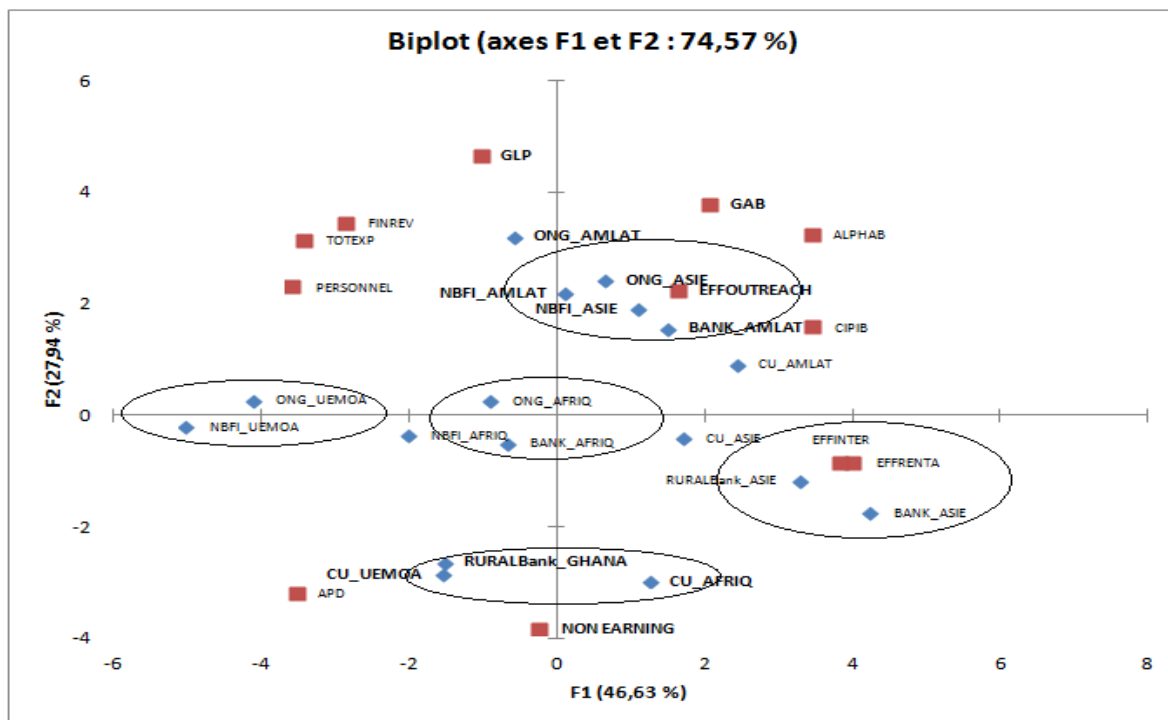


TABLE DES ILLUSTRATIONS

Chapitre 1

Tableau 1.1: les banques coloniales françaises.....	22
Graphique 1.1 : Evolution des créances douteuses dans le total des crédits à l'économie des pays de l'UEMOA.....	25
Tableau 1.2 : les faillites bancaires dans l'UEMOA.....	26
Graphique 1.2 : Crédit intérieur fourni par le secteur privé (en % du PIB) - UEMOA.....	37
Graphique 1.3 : Crédit intérieur fourni par le secteur privé (en % du PIB) – Autres pays en développement.	37
Schéma 1.1: Les organes de l'UEMOA.....	42
Schéma 1.2: Organigramme simplifié de la BCEAO.....	43
Graphiques 1.4 : Taille, typologie et parts de marché des acteurs bancaires dans l'UEMOA.....	46
Graphique 1.5 : Evolution des parts de marché des groupes bancaires de l'UEMOA.....	48
Graphiques 1.6 : Evolutions infrastructurelle et commerciale des groupes bancaires - UEMOA.....	49
Graphiques 1.7 : Comparaison des parts de marché bancaires selon l'actionnariat - UEMOA.....	50
Tableau 1.3 : Répartition sectorielle du crédit bancaire dans l'UEMOA.....	52
Graphique 1.8 : part des secteurs de l'économie dans le financement bancaire.....	53
Graphique 1.9 : Evolution des crédits au secteur privé et aux gouvernements de l'UEMOA.....	55
Graphiques 1.10 : Réserves effectives, obligatoires et excédentaires dans le système bancaire de l'UEMOA	71
Graphique 1.11 : Evolution comparée des réserves excédentaires dans le système bancaire de l'UEMOA....	72
Graphique 1.12 : Evolution comparée des dépôts publics et des réserves bancaires.....	73
Graphique 1.13 : Evolutions relatives des réserves excédentaires et des avoirs extérieurs des banques.....	73
Graphique 1.14 : Evolutions nominales des réserves excédentaires et des avoirs extérieurs des banques....	74
Graphique 1.15 : Evolution des dépôts privés et publics.....	74
Graphique 1.16 : coefficient d'engagement des banques dans l'UEMOA.....	75
Graphique 1.17 : Structure par terme des prêts (en % du volume total de crédits).....	78
Tableau 1.4 : Liste des pays et groupes de l'échantillon.....	84
Tableau 1.5 : la matrice de corrélation de Pearson (ACP).....	85
Tableau 1.6 : les valeurs propres des axes.....	91
Graphique 1.18 : Qualité de représentation de l'information disponible.....	91
Figure 1.1 : Cercle des corrélations entre variables.....	92
Figure 1.2 : Représentation des pays et des variables dans le plan factoriel.....	94
Figure 1.3 : groupes de pays dans le plan factoriel.....	95
Tableaux 1.7 : Résultats des tests de causalité en panel par groupes de pays.....	97

Chapitre 2

Tableau 2.1 : Succession historique et diversité institutionnelle des processus d'industrialisation selon Gerschenkron.....	125
Tableau 2.2 : Indices de GINI – UEMOA, pays émergents et pays développés.....	140
Tableau 2.3 : Répartition sectorielle de l'informel dans les principaux centres urbains de l'UEMOA.....	155
Schéma 2.1: Mise en œuvre séquentielle des politiques de résorption de l'informel dans une perspective Gerschenkronienne.....	167

Chapitre 3

Tableau 3.1: Représentation synthétique et méthodologique des études d'impact de la microfinance dans les PVD	183
Tableaux 3.2 : Evolution des chiffres-clés du secteur microfinancier dans l'UEMOA de 1993 à 2015	201
Tableau 3.3: Ratios alternatifs du secteur microfinancier de l'UEMOA.....	203
Tableau 3.4 : les principales IMF de l'UEMOA selon la clientèle en 2009.....	206
Tableau 3.5: Typologie des IMF les plus importantes par pays – UEMOA – 2015	206
Tableau 3.6 : Les variables caractéristiques de l'efficience-rentabilité	225
Tableau 3.7 : les variables –caractéristiques de l'efficience-intermédiation	226
Tableau 3.8 : les variables –caractéristiques de l'efficience-Outreach	226
Tableau 3.9: Variables retenues dans l'ACP - Pays.....	228
Tableau 3.10 : Listes des pays et groupes de l'échantillon	229
Tableau 3.11 : Résultats de l'efficience technique par pays	230
Graphique 3.1 : Efficience technique des IMF dans les pays de notre échantillon.....	232
Graphique 3.2 : Efficience technique régionale des IMF de notre échantillon.....	233
Graphique 3.3 : Efficience des IMF à l'échelle internationale selon le critère typologique.....	236
Tableau 3.12 : Corrélations des variables de l'ACP – pays	238
Figure 3.1 : Cercle de corrélation des variables – ACP microfinance	239
Figure 3.2 : représentation des pays et des variables dans le plan factoriel	240

Chapitre 4

Schéma 4.1 : Transformation institutionnelle endogène des banques et des IMF.....	259
Schéma 4.2 : Les divers degrés du « linkage banking ».....	266
Schéma 4.3 : Formes de gouvernance des transactions du point de vue néoinstitutionnaliste	276
Schéma 4.4 : Les caractéristiques des formes de gouvernance chez les néoinstitutionnalistes	277
Schéma 4.5 : Institutions ad hoc de gestion de l'autorité dans la CBM	283
Graphique 4.1: Les niveaux d'efficience technique des plus grandes IMF du marché Indien	287
Graphique 4.2 : L'efficience technique du marché microfinancier indien entre 2009 et 2012	289
Schéma 4.6 : Organisation du programme « SHG Bank Linkage » dans le secteur microfinancier indien	292
Tableau 4.1: Tableau récapitulatif des résultats d'efficience technique sur le marché microfinancier vietnamien.....	300
Graphique 4.3 : L'efficience technique moyenne du marché microfinancier au Vietnam	301
Tableau 4.2 : Les taux d'intérêts pratiqués par la VBSP	306
Graphique 4.4 : Evolution des actifs des principales IMF de Bolivie – 2009 à 2012	315
Graphique 4.5 : Les niveaux d'efficience technique des plus grandes IMF du marché Bolivien	316
Tableau 4.3 : Performances du marché microfinancier bolivien selon la structure typologique des IMF	317
Graphique 4.6 : Evolution de l'efficience technique du marché microfinancier en Bolivie – 2009 à 2012	318
Tableau 4.4: Evolution du système microfinancier bolivien entre 2000 et 2006.....	321
Schéma 4.9 : Présentation synthétique du secteur microfinancier en Bolivie	323
Tableau 4.5 : Evolution des actifs de Capitec Bank (en millions de dollars)	336
Graphique 4.7 : Efficience technique de Capitec Bank en Afrique du Sud.....	337
Graphique 4.8 : Parts de Marché des OTM en termes d'argent mobile	356
Tableau 4.6 : les différents critères et scénarios dans le processus de CBM de l'UEMOA	361

Schéma 4.10 : Scénarios de CBM dans l’UEMOA et critères principaux.....	361
Graphique 4.9 : Les coûts relatifs des transactions bancaires selon le canal d’intermédiation	370
Schéma 4.12 : Les principaux acteurs de la Complémentarité entre les Banques et les institutions spécialisées dans la Microfinance (CBM)	378

LISTE DES ABREVIATIONS

ACP	Analyse en Composantes principales
AOF	Afrique Occidentale Française
APRACA	Asia-Pacific Rural and Agricultural Credit Association
BC	Banque Centrale
BCEAO	Banque centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole (Mali)
CBM	Complémentarité Banque & Microfinance
CEMAC	Communauté Economique et Monétaire de l’Afrique Centrale
CGAP	<i>Consultative group to Assist the Poor</i>
CI	Côte d’Ivoire
CMDT	Compagnie Malienne pour le Développement du Textile
CPCF	<i>Central People’s Credit Fund</i>
CRA	<i>Community Reinvestment Act</i>
CU	<i>Credit Union</i>
DEA	<i>Data Envelopment Analysis</i>
DMU	<i>Decision Making Unit</i>
EME	Emetteur de Monnaie Electronique
FFP	Fonds Financiers Privés (Bolivie)
FMI	Fonds Monétaire International
GAB ou ATM	Guichets Automatiques Bancaires ou <i>Automated Teller Machine</i>
GSMA	Groupe System for Mobile Communications Association
IDE	Investissements Directs Etrangers
IFI	Institutions Financières Internationales
IFNB ou <i>NBFI</i>	Institution Financière Non Bancaire ou <i>Non Bank Financial institution</i>
IMF ou <i>MFI</i>	Institutions de Microfinance ou <i>MicroFinance Institution</i>
JLG	<i>Joint Liability Group</i>
MENET	Ministère de l’Education Nationale et de l’Enseignement Technique
MO	<i>Mass Organizations</i> (Vietnam)
NABARD	<i>National Bank for Agriculture and Rural Development</i>
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OMO	<i>Open Market Operations</i> ou Opérations d’Open Market
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OTM ou <i>MTO</i>	Opérateur de téléphonie Mobile ou <i>Mobile Telephony Operators</i>

PARMEC	Programme d'Appui à la Réglementation des Mutuelles et Coopératives d'Epargne et de Crédit
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
PASMEC	Programme d'Appui aux Structures Mutualistes d'Epargne et de Crédit
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PPP	Partenariat Public Privé
PPTTE	Pays Pauvre Très Endetté
PRI	Pays à Revenu Intermédiaire
PVD	Pays en Voie de développement
R&D	Recherche et développement
RE	Réserves Excédentaires
RFM	Revenu faible et Modeste
RO	Réserves Obligatoires
SA	Société Anonyme
SFA	<i>Stochastic Frontier Analysis</i>
SHG	<i>Self Help Group</i>
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
UPI	Unité de Production Informelle
USAID	<i>United States Agency for International Development</i>
VBARD	<i>Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development</i>
VBSP	<i>Vietnam Bank for Social Policies</i>
WAEMU	<i>West African Economic and Monetary Union</i>
WDI	<i>World development Indicators</i>

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	3
INTRODUCTION GENERALE	7
CHAPITRE 1 : Le secteur bancaire de l’UEMOA et ses dysfonctionnements	17
Introduction.....	18
I- Evolutions historique et institutionnelle du secteur bancaire de l’UEMOA	20
I-1- Evolution historique du secteur bancaire de l’UEMOA	20
I-1-a- La période pré-indépendance : les banques « coloniales »	20
I-1-b- Les premières décennies des indépendances (années 60 et 70) : activisme des banques publiques de développement	23
I-1-b-1- L’heure de gloire des banques publiques de développement	23
I-1-b-2- Les faillites des banques publiques de développement.....	25
I-1-c- La vague des réformes : un secteur bancaire largement privatisé et libéralisé	28
I-1-c-1- Les dispositions réglementaires en matière monétaire et bancaire d’avant 1989	28
I-1-c-2- La réforme de 1989 et les apports postérieurs.....	29
I-1-d- Critiques de l’évolution historique du secteur et des effets de réformes financières	32
I-1-d-1- La persistance du legs colonial dans les modèles économiques et bancaires des pays de l’UEMOA	32
I-1-d-2- L’impact positif mais mal géré des banques publiques de développement dans l’UEMOA	34
I-1-d-3- Les failles et limites de la libéralisation du secteur financier de l’UEMOA	38
I-2- Evolution institutionnelle du secteur bancaire de l’UEMOA	41
I-2-a- La nouvelle organisation institutionnelle du secteur bancaire (après les réformes)	42
I-2-a-1- Les organes de l’UEMOA.....	42
I-2-a-2- L’organigramme de la banque centrale (BCEAO)	43
I-2-a-3- La supervision et la régulation bancaires dans l’UEMOA	44
I-2-b- Typologie des acteurs bancaires de l’UEMOA	45
I-2-b-1- Taille, type et nombre des banques dans l’UEMOA.....	45
I-2-b-2- Structure actionnariale des banques dans l’UEMOA	47
I-2-b-3- Répartition sectorielle du crédit bancaire dans l’UEMOA.....	52
II- Les grands axes de la littérature sur le secteur bancaire de l’UEMOA et ses dysfonctionnements	56
II-1- Etat des lieux des études sur le secteur bancaire de l’UEMOA : ce qui a été déjà dit et fait	56
II-1-a- La problématique de la relation entre développement financier et croissance économique	56
II-1-b- Les études d’efficacité technique et de rentabilité des banques.....	59

II-1-c- Le cadre monétaire de l'intermédiation bancaire dans l'UEMOA	61
II-2- Les principaux dysfonctionnements du secteur bancaire de l'UEMOA	64
II-2-a- Le problème persistant de la surliquidité bancaire dans l'UEMOA	65
II-2-a-1- Définitions et contours théoriques.....	65
II-2-a-2- Facteurs explicatifs de la surliquidité bancaire.....	67
II-2-a-2-a- Les facteurs internationaux et théoriques de la surliquidité bancaire.....	67
II-2-a-2-b- L'évolution et les facteurs de la surliquidité bancaire dans l'UEMOA	70
II-2-b- Autres dysfonctionnements du secteur bancaire de l'UEMOA	75
II-2-b-1- Le sous-financement de l'économie et des secteurs pionniers	75
II-2-b-2- La structure de maturité des prêts.....	76
II-2-b-3- Le retrait de l'actionnariat public et des initiatives coercitives.....	78
III- Analyse quantitative des interactions entre le secteur bancaire et des variables macroéconomiques des pays de l'UEMOA	79
III-1- Le choix d'une Analyse en Composantes Principales.....	79
III-2- Présentation et description des Variables	80
III-3- Présentation des pays de l'échantillon	83
III-4- Principaux résultats de l'ACP et interprétations.....	84
III-4-a- La matrice de corrélation des variables	85
III-4-a-1- Les corrélations significatives liées à la croissance économique	86
III-4-a-2- Les corrélations significatives liées au commerce extérieur	88
III-4-a-3- Les corrélations significatives liées aux variables bancaires	89
III-4-a-4- Les corrélations significatives liées aux variables économique-institutionnelles.....	90
III-4-b- Projection des données (variables et pays) sur les axes factoriels.....	91
III-4-b-1- Qualité de représentation des axes.....	91
III-4-b-2- Cercle de corrélation des variables	91
III-4-b-3- Projection des pays dans le plan factoriel	93
III-5- Analyses de causalité	96
III-5-a- Causalité entre le crédit bancaire (CPIB) et le taux de croissance(TCPIB).....	98
III-5-b- Causalité entre le crédit bancaire et l'inflation (IPC).....	98
III-5-c- Causalité entre le taux de croissance et l'inflation	100
III-5-d- Leçons pour les pays de l'UEMOA	101
III-6- Conclusions et propositions à la suite des analyses quantitatives	102
Conclusion – Chapitre 1.....	103

CHAPITRE 2 : Le financement du développement et l'approche bancaire de Gerschenkron revisitée.....	105
Introduction.....	106
I- Des travaux de Gurley et Shaw (1955) aux implications bancaires de l'approche linéaire de Rostow....	110
I-1- Les travaux fondateurs de Gurley et Shaw sur les aspects financiers du développement.....	111
I-1-a- Les apports centraux de Gurley et Shaw (1955)	111
I-1-b- La réfutation du modèle keynésien et de ses hypothèses financières.....	112
I-1-c- Les récentes similitudes postkeynésiennes relativement à la stimulation financière du développement	113
I-2- Les implications bancaires de l'approche de Rostow pour les PVD.....	115
I-2-a- Les aspects bancaires de la « société traditionnelle »	115
I-2-b- La phase préparatoire et les conditions du décollage économique.....	116
II- Théorie bancaire originelle de Gerschenkron et acteurs institutionnels	118
II-1- « Market-led », « state-led » development et l'apport de Gerschenkron.....	119
II-1-a- « Market-Led development »	119
II-1-b- « State-Led development ».....	120
II-2- Les spécificités de l'approche bancaire de Gerschenkron	121
II-3- Contextes nationaux, innovations institutionnelles et théorisation bancaire de Gerschenkron	123
II-3-a- Expériences historiques et nationales	123
II-3-b- Deux (2) situations extrêmes : l'échec russe et la réussite allemande.....	125
III- Développement du sud-est asiatique et contextualisation de la théorie bancaire de Gerschenkron (J.S. Shin, 2002).....	127
III-1- Contextes général et historique du développementalisme asiatique	127
III-2- Contextualisation de la théorie bancaire de Gerschenkron par JS. Shin (2002).....	129
III-2-a- Différences fondamentales entre les approches de Gerschenkron et de Shin	129
III-2-b- Les caractéristiques bancaires et financières des stratégies d'industrialisation en Asie de l'Est	130
III-2-b-2- les stratégies complémentaires.....	130
III-2-b-1- les stratégies de substitution.....	132
IV- Le modèle bancaire « big push » de Da Rin et Hellmann (2001).....	134
IV-1- Les principales observations du modèle.....	135
IV-2- Applicabilité du modèle de M. Da Rin et T. Hellmann (2001) aux PVD de l'UEMOA.....	136
V- Théorie de Gerschenkron, contexte économique ouest-africain et prise en compte de l'informel	138
V-1- Justification d'une approche « micro» et informelle du développement économique.....	138
V-1-a- Insuffisance du « trickle-down effect » et accroissement des inégalités.....	139

V-1-b- Les limites des modèles dualistes originels	142
V-1-c- Les spécificités de la croissance en Afrique subsaharienne et la forte pression démographique	145
V-2- Les caractéristiques de l'économie informelle dans les PVD	146
V-2-a- Définitions.....	146
V-2-b- Les trois approches conceptuelles du secteur informel.....	148
V-2-c- Quelques chiffres internationaux sur le secteur informel.....	149
V-2-d- Les caractéristiques de l'informel à l'échelle internationale.....	150
V-2-d-1- Environnement macroéconomique et impact sur l'informel.....	150
V-2-d-2- Les caractéristiques microéconomiques liées aux agents informels	151
V-2-d-3- Les caractéristiques culturelles et sociologiques	152
V-2-e- Les spécificités de l'informel dans l'UEMOA	153
V-2-e-1- Le gros informel.....	153
V-2-e-2- Répartition sectorielle de l'activité informelle dans l'UEMOA.....	155
V-3- Dualisme financier ouest-africain et financement développementaliste de l'informel.....	156
V-3-a- Les causes lointaines et récentes du dualisme financier dans la zone UEMOA	156
V-3-a-1- Les causes historiques, sociologiques et culturelles	157
V-3-a-2- Les causes liées aux effets récessifs des PAS.....	157
V-3-b- Quelques travaux théoriques liés à la libéralisation et au dualisme financiers	158
V-3-b-1- « <i>Financial restraint policies</i> », ou les politiques de modération financière sous contrainte (publique)	158
V-3-b-2- Approche néostructuraliste du secteur financier informel et ses limites.....	160
V-3-c- Les politiques de résorption de l'informel dans une perspective Gerschenkronienne.....	162
V-3-c-1- Etape 1 : les préalables légaux, réglementaires et administratifs.....	162
V-3-c-2- Etape 2 : le renforcement des capacités des acteurs économiques informels.....	163
V-3-c-3- Etape 3 : les innovations financières pour la résorption de l'informel	164
Conclusion – Chapitre 2.....	168

CHAPITRE 3 : Evolution du secteur microfinancier dans les pays de l'UEMOA : étude comparative d'efficacité dans un panorama de pays en développement

Introduction.....	172
-------------------	-----

I- Revue de littérature sur l'évolution et l'efficacité de la microfinance à l'échelle internationale et dans l'UEMOA.....

I-1- Justifications économiques et théoriques de l'avènement de la microfinance dans les PVD.....	176
I-1-a- Contexte historique et économique de l'essor des IMF dans les PVD	176
I-1-b- Economie du développement et avènement de la microfinance.....	177
I-1-c- Répression financière et essor de la microfinance	178

I-1-d- Asymétrie de l'information et adaptation de l'offre de crédit	180
I-1-e- Environnement concurrentiel du secteur bancaire, mimétisme et gestion des risques.....	180
I-2- Les études d'impact et les limites de la microfinance dans les PVD.....	181
I-2-a- Les études d'impact en microfinance, méthodologies et résultats globaux	182
I-2-a-1- Méthodologies d'évaluation d'impact.....	182
I-2-a-2- Représentation synthétique et géographique des résultats des évaluations d'impact : Bangladesh, Pérou et Maroc	183
I-2-b- Les limites de la microfinance.....	186
I-2-b-1- Les limites (infra) structurelles de la microfinance	186
I-2-b-2- Les carences managériales des IMF et des clients I-2-b-2-a- Les limites managériales et stratégiques des IMF	187
I-2-b-2-b- Les limites managériales et entrepreneuriales des clients	188
I-2-b-3- Cadre légal d'exercice et mode de gouvernance de l'IMF	189
I-2-b-4- Les limites liées à la morale et à l'éthique.....	190
I-2-b-5- Groupes de pression internationaux et standardisation des pratiques en microfinance.....	192
I-2-b-6- Les conjonctures économiques défavorables	193
I-3- Evolutions chiffrée et institutionnelle de la microfinance dans les pays de l'UEMOA.....	194
I-3-a- Les pratiques financières informelles avant la réglementation.....	194
I-3-a-1- Les pratiques individuelles.....	194
I-3-a-1-a- Les gardes-monnaie.....	194
I-3-a-1-b- Les banquiers ambulants ou tontiniers.....	195
I-3-a-2- Les pratiques collectives ou tontines.....	196
I-3-a-3- Les avantages et limites des pratiques financières informelles	197
I-3-a-3-a- Adaptation à l'économie informelle	197
I-3-a-3-b- La souplesse des organisations	197
I-3-a-3-c- L'efficacité en termes de coûts.....	198
I-3-a-3-d- Les limites des pratiques financières informelles	198
I-3-b- Evolution quantitative/chiffrée du secteur de la microfinance dans l'UEMOA	199
I-3-b-1- Brève description historique du secteur microfinancier dans l'UEMOA.....	199
I-3-b-2- Evolution des chiffres-clés du secteur microfinancier de l'UEMOA.....	200
I-3-b-3- Autres ratios et lecture alternative des chiffres-clés du secteur microfinancier de l'UEMOA ..	203
I-3-c- La domination des grands réseaux mutualistes dans l'UEMOA et ses fondements réglementaires	205
I-3-c-1- Les réseaux mutualistes, piliers de la microfinance dans l'UEMOA	205
I-3-c-2- Evolutions réglementaires de la microfinance dans l'UEMOA	207

I-3-c-2-a- Le PARMEC.....	207
I-3-c-2-b- La convention cadre de la BCEAO et les programmes d'appui	208
I-3-c-2-c- La nouvelle loi de 2007 sur la microfinance dans l'UEMOA	209
I-3-d- Lecture critique du secteur au regard du cadre réglementaire et de la supervision	210
I-3-d-1- Approche « juriste-superviseur » contre l'approche « financier-développeur »	211
I-3-d-2- Le faible potentiel de crédit et les limites des IMF mutualistes dominantes.....	212
I-3-d-3- La spécificité non mise en exergue des IMF rurales.....	212
I-3-d-4- La problématique du taux d'usure et des intérêts prohibitifs.....	214
I-3-d-5- Le cadre de la supervision et la sévérité des certains ratios prudentiels dans l'UEMOA.....	215
I-4- Revue de littérature sur les études d'efficacité technique des IMF	217
I-4-a- Sur le compromis entre rentabilité financière et <i>Outreach</i> (impact social)	217
I-4-b- Autres études sur l'efficacité technique à l'échelle internationale	219
I-4-c- Efficacité des IMF et contextes macroéconomique et institutionnel	220
I-4-d- Etudes d'efficacité technique dans les pays de l'UEMOA	221
II- Méthodologie de l'étude quantitative et spécification du modèle.....	223
II-1- Choix de la méthode DEA (non paramétrique) au détriment de la méthode SFA (frontière stochastique et paramétrique).....	223
II-1-a- Les limites de la méthode SFA dans notre modèle.....	223
II-1-b- l'adéquation de la méthode DEA.....	224
II-2- Approches Rentabilité, Intermédiation et <i>Outreach</i> de la méthode DEA	225
II-2-a- l'efficacité-rentabilité	225
II-2-b- l'efficacité-intermédiation	225
II-2-c- l'efficacité- <i>Outreach</i>	226
II-3- Les différentes parties de l'analyse d'efficacité technique.....	227
II-3-1- Analyse selon les critères « pays et régions ».....	227
II-3-2- Analyse selon le critère typologique.....	227
II-4- Les analyses en composantes principales : l'impact de l'environnement macroéconomique et institutionnel sur les institutions de microfinance dans les pays en voie de développement	227
II-5- Les données et l'échantillonnage.....	228
III - Résultats et Interprétations des DEA et ACP	229
III-1- Résultats des analyses DEA selon les critères « pays et régions ».....	229
III-2- Résultats des modèles DEA selon le critère typologique.....	235
III-3- Résultats et discussion de l'analyse en composantes principales (ACP)	237
III-3-1- Bref rappel du modèle ACP.....	237

III-3-2- La matrice de corrélation des variables de l'ACP et les plans factoriels.....	238
IV- Conclusions de l'analyse quantitative et propositions dans une perspective de développement économique	240
IV-1- Conclusions de l'analyse quantitative : modèles DEA et ACP.....	240
IV-2- Pistes d'arrangement institutionnel pour un meilleur financement du développement dans l'UEMOA	243
IV-2-a- L'amélioration du cadre réglementaire : incitations et mesures coercitives	243
IV-2-b- L'intervention publique directe dans le secteur microfinancier et les arrangements institutionnels subséquents	243
Conclusion – Chapitre 3.....	245
CHAPITRE 4 : Analyse de complémentarité entre banques et Institutions de Microfinance (IMF) dans les PVD : études de cas et applicabilité à l'UEMOA	247
Introduction.....	248
I- Les formes existantes de complémentarité entre banques et IMF (CBM) dans la littérature	253
I-1- La littérature existante sur la CBM dans l'UEMOA	253
I-1-a- Les travaux de A. Nsabimana (2004).....	253
I-1-b- L'approche de la CBM par l'innovation (Couchoro, 2011).....	254
I-1-c- Les travaux de FS. Fall	254
I-1-d- l'approche « stock-flux » de la CBM par Sodokin	255
I-1-e- La spécificité de notre approche par rapport aux travaux existants dans l'UEMOA.....	256
I-2- Les principales formes de CBM	257
I-2-a- «Downgrading» (l'adaptation) ou la spécialisation d'une banque en microfinance.....	257
I-2-b- «Upgrading» (la modernisation) ou le renforcement endogène des capacités d'une IMF.....	258
I-2-c- « Linking », ou les partenariats multiformes entre Banques, agents financiers informels et IMF	260
I-2-c-1- Définition et évolution historique.....	260
I-2-c-2- Diversité et dynamique temporelle du « linkage banking »	261
I-2-d- « Innovating », l'innovation ou la création de structures innovantes de financement	262
I-2-d-1- L'innovation centrée sur les acteurs institutionnels	262
I-2-d-2- L'innovation axée sur la technologie : « branchless bank »	263
I-3- La CBM ou « <i>linkage banking</i> » du point de vue des banques	264
I-3-a- Les divers degrés du « <i>linkage banking</i> »	265
I-3-b- Les modes d'entrée des banques en microfinance	267
Conclusion de la première section	268
II- Approche néoinstitutionnaliste de l'hybridité de la firme bancaire	270
II-1- Adéquation du cadre néoinstitutionnaliste de l'hybridité de la firme pour la CBM.....	270

II-2- Les principales caractéristiques de l’approche néoinstitutionnaliste de l’hybridité dans le prisme de la CBM	271
II-2-a- Les caractéristiques des transactions	271
II-2-a-1- Le degré de spécificité des actifs (dans la CBM).....	271
II-2-a-2- L’incertitude (dans la CBM)	273
II-2-a-3- La fréquence (effective et potentielle) des transactions entre Banques et IMF.....	274
II-2-b- Les déterminants néoinstitutionnalistes du contrat « hybride »	275
II-2-b-1- Les aspects purement théoriques du contrat « hybride »	275
II-2-b-2- Schémas récapitulatifs des formes de gouvernance des transactions.....	276
II-2-b-3- Les caractéristiques du contrat hybride dans le contexte de la CBM	278
II-2-c- L’autorité, agent de coordination de l’hybridité néoinstitutionnaliste	279
II-2-d- Les manifestations (potentielles) de l’autorité dans la CBM de l’UEMOA	280
II-2-d- 1- Autorité transitoire ou pérenne dans l’hybridité ?.....	280
II-2-d-2- Les modalités et conditions d’exercice de l’autorité dans la CBM de l’UEMOA	281
II-2-d-3- Les caractéristiques des institutions ad hoc d’exercice de l’autorité dans la CBM.....	282
Conclusion de la deuxième section	284
III- Analyse qualitative de la complémentarité entre banques et IMF (CBM) : études de cas	286
III-1- Quelques expériences de CBM à l’échelle internationale : interventions publiques (ciblées).....	287
III-1-a- Le programme « SHG - <i>linkage banking</i> » en Inde et la forte intervention publique	287
III-1-a-1- Rappel et relecture des résultats économétriques de performances du secteur microfinancier indien.....	287
III-1-a-2- Mode(s) de coordination publique et organisation du SHG Bank Linkage program (SBLP) en Inde.....	290
III-1-a-2-a- Evolution historique des politiques d’inclusion financière en Inde	290
III-1-a-2-b- Organisation schématique du programme SHG- <i>Linkage Banking</i>	292
III-1-a-3- Les points positifs et les avancées institutionnelles du SBLP	295
III-1-a-4- Les limites et perspectives du « SHG – Bank Linkage programme » (SBLP) en Inde	297
Conclusion partielle de l’expérience indienne de CBM: implication active mais indirecte du secteur public pour contrôler l’orientation au profit et les pratiques non-inclusives des acteurs financiers privés	299
III-1-b- La posture oligopolistique de la VBSP (Vietnam Bank for Social Policies) dans le marché microfinancier du Vietnam.....	300
III-1-b-1- Rappel et relecture des résultats économétriques de performances du secteur microfinancier au Vietnam	300
III-1-b-2- Organisation schématique du secteur microfinancier au Vietnam et de la VBSP.....	302
III-1-b-2-a- Le secteur microfinancier au Vietnam	302

III-1-b-2- b- Les systèmes de fonctionnement et de tarification de la VBSP	304
III-1-b-3- Les points forts de la VBSP et du système microfinancier du Vietnam.....	308
III-1-b-3- Les limites et perspectives du modèle microfinancier Vietnamien et de la VBSP	310
Conclusion partielle de l'expérience Vietnamienne de CBM : arbitrage en faveur de la coordination publique directe du processus de rattrapage sectoriel et distorsions sur le marché	313
III-2- Complémentarité entre « Banque & Microfinance » (CBM) : quelques expériences de marchés libéralisés.....	314
III-2-a- La structure libéralisée du marché microfinancier bolivien	314
III-2-a-1- Rappel et relecture des résultats économétriques de performances du secteur microfinancier de la Bolivie	314
III-2-a-2- Mode d'organisation, évolutions historiques et institutionnelles du secteur microfinancier Bolivien	318
III-2-a-2-a- Evolutions historique et institutionnelle du secteur microfinancier bolivien	318
III-2-a-2-b- Organisation schématique du secteur microfinancier en Bolivie	322
III-2-a-3- Les points forts et les limites du modèle libéralisé de la microfinance en Bolivie	324
III-2-a-4- Les limites et perspectives du modèle microfinancier en Bolivie.....	326
Conclusion partielle : Arbitrage en faveur des performances financières au détriment de l'efficacité sociale dans un secteur microfinancier dominé par l'actionariat privé bolivien	329
III-2-b- La posture oligopolistique de Capitec Bank dans le marché microfinancier et libéralisé sud-africain	330
III-2-b-1- Evolutions historique et institutionnelle du secteur microfinancier sud-africain	331
III-2-b-1-a- Evolution historique du secteur microfinancier sud-africain	331
III-2-b-1-b- Evolution institutionnelle et mode d'organisation du secteur microfinancier sud-africain .	332
III-2-b-2- Performances de <i>Capitec Bank</i> en termes de rentabilité, de capacité d'intermédiation et d'impact social.....	335
Conclusion partielle : Avantages comparatifs et technologiques de « branchless banking » pour Capitec Bank mais risque élevé de dérive de mission (sociale) du marché microfinancier en AS.....	338
Conclusion de la troisième section.....	339
IV- Problématique de l'applicabilité des modèles performants de CBM dans les pays de l'UEMOA.....	343
IV-1- Rappel des limites institutionnelles, réglementaires et de performance des marchés (micro)financiers de l'UEMOA	344
IV-2- Un modèle pionnier et développementaliste de CBM dans les pays de l'UEMOA : le partenariat entre BNDA et Kafo Jiginew dans la filière agricole	348
IV-2- a- Evolution historique de Kafo Jiginew.....	348
IV-2- b- Les méthodes d'intermédiation et produits de Kafo Jiginew.....	349
IV-2- c- Les caractéristiques (effectives et potentielles) du partenariat entre la BNDA et Kafo Jiginew	351

IV-2-d- Conclusion : intérêt de la coordination développementaliste (publique) de l'offre microfinancière à orientation agricole et productive	352
IV-3- Les perspectives optimistes du « <i>mobile banking</i> » dans les pays de l'UEMOA : le cas de la Côte d'Ivoire.....	353
IV-3-a- Le secteur de la téléphonie mobile dans l'UEMOA et en Côte d'Ivoire (CI)	354
IV-3-b- Les services financiers par téléphonie mobile en Côte d'Ivoire	356
IV-3-c- Modèle de CBM sous initiative publique : le système de paiement des frais d'inscription scolaire par « <i>mobile banking</i> » en Côte d'Ivoire (CI).....	358
IV-3-d- Le potentiel d'incitations publiques vis-à-vis du secteur privé des OTM et les mesures coercitives vulgarisant le « <i>mobile banking</i> ».....	359
IV-4- Les principaux scénarios de CBM dans l'UEMOA	361
IV-4-a- Construction et critères de sélection des scénarios.....	361
IV-4-b- L'inertie des banques et des IMF dans la CBM (scénario pessimiste).....	363
IV-4-c- Priorités réglementaires et institutionnelles du secteur public et de la Banque centrale dans la CBM (scénario modéré).....	366
IV-4-d- Intensification de la dynamique privée de la CBM et offre croissante de « <i>branchless banking</i> » : « <i>mobile banking</i> » et banque à distance (scénario optimiste)	369
IV-4-d-1- Le scénario optimiste de base dans le processus de CBM dans l'UEMOA.....	370
IV-4-d-2- Approfondissement de l'intervention publique dans le processus de CBM.....	372
IV-4-d-2-a- Première étape : l'établissement d'un fichier d'identification décentralisée et numérisée des acteurs économiques informels	372
IV-4-d-2-b- Seconde Etape : le renforcement des capacités des acteurs économiques informels.....	374
IV-4-d-2-c- Troisième Etape : connexion effective des agents économiques informels aux programmes de CBM	375
Conclusion de la quatrième section	379
Conclusion – Chapitre 4.....	382
CONCLUSION GENERALE	386
BIBLIOGRAPHIE	391
ANNEXES	414
TABLE DES ILLUSTRATIONS	438
LISTE DES ABREVIATIONS	441

RESUME

Cette thèse est articulée autour de deux questions centrales visant à expliquer pourquoi et comment devrait être organisée la complémentarité entre les banques et les Institutions spécialisées dans la Microfinance (CBM) afin de financer efficacement le développement dans les pays de l'UEMOA : l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine. Les justifications sont autant théoriques qu'empiriques. Au niveau théorique, les aspects bancaires de la théorie de rattrapage économique de Gerschenkron sont adaptés au contexte de la prépondérance de l'économie informelle dans l'UEMOA. Les banques doivent donc s'allier aux Institutions de Microfinance (IMF) en vue d'un financement efficace du processus de développement dans ses dimensions microéconomiques (résorption du secteur informel): l'approche dite *Bottom-Up* ; bien que le secteur bancaire soit *a priori* orienté vers les aspects macroéconomiques et l'industrialisation : l'approche *Top-Down* (Chapitre 2). L'analyse empirique montre que le secteur bancaire de l'UEMOA est limité en termes d'approfondissement financier et de niveau de concurrence, cependant la profitabilité est forte car ces banques rationnent le crédit, majorent les taux d'intérêt débiteurs et les commissions tout en éjectant la clientèle informelle de leur ciblage commercial (Chapitre 1) ; les IMF de l'UEMOA sont, de leur côté, peu performantes en termes de rentabilité, de capacité d'intermédiation et d'impact social comparativement à un échantillon international de pays en développement (Chapitre 3). Dans de telles conditions concernant les marchés bancaires et microfinanciers de l'UEMOA, les processus autonomes et privés de CBM se raréfient car les banques évitent les risques liés à l'adaptation à la clientèle microfinancière (*Downgrading*) tandis que les IMF ont des capacités limitées de modernisation et d'expansion infrastructurelles (*Upgrading*). Relativement aux modes de mise en œuvre de la CBM (Chapitre 4), le cadre néoinstitutionnaliste de l'hybridité de la firme est mobilisé en vue d'explicitier le rôle de l'autorité publique et privée dans la coordination de la CBM ; en matière d'intervention publique, de réglementation et de réactions du secteur financier privé. Les « *Best practices* » internationales dans la microfinance servent également de références, dont les modèles Indien et Vietnamien de CBM qui impliquent respectivement une coordination indirecte et une intervention directe des acteurs bancaires publics dans le processus structurel de Complémentarité entre Banques et Institutions de Microfinance (CBM). L'application de ces modèles de CBM dans l'UEMOA est déclinée en 3 scénarios dont un scénario pessimiste dans lequel les pouvoirs publics, le secteur bancaire et les IMF ne prennent pas d'initiatives structurelles en ce sens ; un scénario modéré où les pouvoirs publics édictent de nouvelles dispositions coercitives dans la réglementation sectorielle mais la réaction du secteur bancaire privé reste timide ; et enfin le scénario optimiste dans lequel l'effort réglementaire public coïncide avec une dynamisation de la concurrence entre les banques et les Opérateurs de Téléphonie Mobile (OTM) : ces acteurs émergents du « *mobile banking* », qui absorbent ou s'allient avec des IMF traditionnelles.

Mots-clés : Financement du développement, Banques, Microfinance, Néo-institutionnalisme, *Linkage Banking*, UEMOA

ABSTRACT

This thesis is based on two central questions whose purpose is to explain why and how the institutional complementarity should be organized between banks and specialized institutions in microfinance to effectively finance development. The justifications are both theoretical and empirical. At the theoretical level, the banking aspects of Gerschenkron's catch-up theory are adapted to the large informal context of the economy in WAEMU (West African Economic and Monetary Union) countries. Banks must therefore join forces with Microfinance Institutions (MFIs) to finance the microeconomic aspects of development corresponding to the absorption of the informal sector: the *bottom-up* approach, although the banking sector is geared towards macroeconomic aspects and industrialization: the *Top-Down* approach (Chapter 2). From an empirical viewpoint, the banking sector in WAEMU is limited in terms of financial deepening and level of competition, however profitability is strong because banks proceed to the credit rationing, they majorize lending rates and commissions while ejecting the informal customers of their commercial targeting (Chapter 1); MFIs of WAEMU are also inefficient in terms of profitability, intermediation capacity and social impact compared to an international set of developing countries (Chapter 3). In such conditions of banking and microfinance markets, the independent and private processes of Complementarity between Banks and Microfinance institutions (CBM) are scarce in WAEMU as long as banks avoid risks associated with adaptation to microfinance customers (*Downgrading* process) and MFIs are not efficient for infrastructure modernization and expansion (*Upgrading* process). With respect to modes of implementation of CBM process (Chapter 4), the neo-institutionalist framework of hybridity of the firm is mobilized in order to clarify the role of public and private authority in the coordination of CBM; in terms of public intervention, regulation and private financial sector responses. The international best practices in microfinance also serve as references; for example, the Indian and Vietnamese models of CBM respectively involve indirect coordination and direct intervention of public banking players in the structural process of CBM. The applicability of these models of CBM in WAEMU is analyzed on the basis of three scenarios including a pessimistic scenario in which the government, the banking sector and MFIs do not take structural initiatives in this direction; a moderate scenario where governments enact new enforcement provisions in financial regulation but the reaction of the private banking sector is more or less shy; and finally the optimistic scenario in which the public regulatory efforts coincide with an enhanced competition between banks and Mobile Telephony Operators (MTO): these emerging players of mobile banking which absorb traditional MFIs or establish partnerships with them.

Keywords: Development financing, Bank, Microfinance, *Linkage Banking*, Neo-institutionalism, WAEMU