L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers

Michel Lelart (Directeur de recherche émérite au CNRS, Université d'Orléans)

Tous les pays, même les plus industrialisés, ont connu autrefois, il y a quelques générations ou plusieurs siècles, des pratiques traditionnelles d'épargne et de crédit comme celles que l'on observe aujourd'hui dans les pays africains et dans la plupart des pays en développement. Les modalités ont été sans doute ici ou là un peu différentes, mais la finance que l'on appelle aujourd'hui informelle a préexisté partout. Et cependant il n'y a pas vingt ans que l'on a pris conscience de l'intérêt et de l'importance de ce phénomène. Il y avait bien eu quelques histoires de tontines ou quelques critiques des pratiques usuraires. Il y a bien eu en 1970 le célèbre rapport sur l'emploi au Kenya publié par le BIT qui parle de « secteur informel ». Mais l'analyse de ces pratiques ne viendra qu'avec l'enquête menée au Niger par l'USAID et l'Université d'Etat de l'Ohio en 1986 (Graham et alii, 1987), avec le Rapport sur le développement de la Banque mondiale qui en 1989 consacre un chapitre au système financier informel (Banque mondiale, 1989, pp. 134-144), avec la série d'études effectuées pour le Centre de Développement de l'OCDE qui en a publié la synthèse en 1991 (Germidis et alii, 1991), enfin, avec le lancement d'un programme de recherche sur les circuits parallèles de financement au sein du Réseau Entrepreneuriat de l'Université des Réseaux d'Expression Française (UREF), devenue l'Agence Universitaire de la Francophonie.

Les travaux qui se sont multipliés depuis quinze ans pour mieux comprendre ces pratiques ont permis de faire un certain nombre de constatations, parmi lesquelles trois sont essentielles :

– *Une première constatation* concerne *l'extrême diversité* de ces pratiques. A côté des prêteurs professionnels, des marchands et des commerçants, de la famille et des amis, on sait qu'il existe dans certains pays en développement des gardes-monnaie et des tontiniers, et qu'à côté de ces pratiques individuelles, il existe dans la plupart d'entre eux des pratiques collectives, constituées surtout par les tontines, qui peuvent être pratiquées différemment dans une même région, et même d'un groupe à l'autre (Bouman, 1995). Tout cela constitue un ensemble fort disparate[1] qui ne doit son unité qu'à la proximité des relations entre les débiteurs et les créanciers. Ce sont toujours des relations personnelles entre des agents qui se connaissent très bien et qui sont en relations habituelles pour d'autres raisons, économiques ou sociales. Toutes les observations effectuées soulignent l'importance de la confiance et de la solidarité.

– *Une seconde constatation* concerne *l'aspect financier* de ces pratiques qui, quoique très éloignées de celles dont nous avons l'habitude, caractérisent néanmoins une forme originale – et parfois sophistiquée – de finance. L'activité des tontines et des tontiniers, notamment, fait naître un faisceau de créances et de dettes dans lesquelles on peut voir de véritables produits financiers. On peut donc considérer qu'il s'agit là d'une véritable intermédiation financière, dans laquelle les coûts de transaction sont réduits, les risques moins grands, l'information plus « symétrique »[2]. L'observation peut étonner aujourd'hui. Mais il n'y a pas si longtemps que le

1 En introduction à l'ouvrage qu'ils ont dirigé et qui est bien connu, D. Adams et D. Fitchett (1994, pp. 17-36) décrivent dix types de finance informelle. Leur liste n'est pas exhaustive puisque, par exemple, ils ne parlent pas des tontiniers.

2 Cf. par exemple, pour les tontines, C. Mayoukou (1994) et J.D. von Pischke (1994).

système financier informel est opposé au système financier formel et que le concept de finance informelle s'est vulgarisé.

– *Une troisième constatation* concerne *l'efficacité* du secteur financier informel. D'une part, parce qu'elle repose sur des relations de proximité, la finance informelle se pratique en circuit fermé, entre les personnes qui se connaissent et qui se rencontrent régulièrement. L'argent ne peut circuler qu'au sein de groupes relativement restreints. L'allocation des ressources n'est donc pas optimale. D'autre part, il y a peu d'accumulation car les créances et les dettes s'éteignent rapidement. L'argent prêté l'est toujours à court terme, la durée n'est jamais au cœur de ces opérations qui sont dénouées rapidement. Dans ces conditions, la finance informelle contribue certes au financement de l'activité économique, en particulier au sein des familles et des micro-entreprises, et elle le fait efficacement, mais elle n'y contribue que faiblement, pour des montants limités et pour des durées courtes.

Dès lors, la question s'est posée de déterminer ce que l'on fait de cette finance informelle. Et comment faut-il la traiter. Mais pour cela il faut savoir d'où elle vient, comment elle s'explique. Et on sait qu'à cet égard deux thèses se sont opposées et s'opposent toujours.

– Pour les tenants *de la répression financière*, la finance informelle se développe parce que les banques sont contraintes au niveau de leurs opérations (plafonnement des taux d'intérêt, encadrement du crédit, réserves obligatoires, limitation d'accès…). Il faut donc libérer leur activité dans le cadre d'une réforme financière visant à améliorer les performances du secteur financier formel… qui pourrait ainsi absorber le secteur financier informel. C'est un processus ou une stratégie *d'intégration*. Elle se justifie difficilement. On peut certes trouver un intérêt à un programme de libéralisation financière, mais on voit mal comment des taux d'intérêt plus élevés suffiraient pour amener l'épargne informelle – qui est informelle depuis toujours – dans des banques qui sont parfois des filiales de banques étrangères ! On a suffisamment opposé les comportements dans ces deux secteurs pour ne pas accorder trop de crédit à une stratégie aussi peu réaliste.

– Pour les tenants *du dualisme financier*, la finance informelle fait partie du secteur informel, elle permet de financer l'activité informelle. Les sociétés en développement ne se définissent-elles pas par la coexistence d'un secteur moderne et d'un secteur informel ? Il en est pour la finance comme pour l'économie réelle. L'unification ne peut alors se faire que d'une façon très progressive, extrêmement lente, et certainement pas par des réformes ponctuelles et brutales. Il faut alors respecter les relations entre les deux systèmes. C'est le processus ou la stratégie d'articulation. Il arrive en effet que les prêteurs individuels empruntent aux banques ou que les tontiniers déposent auprès d'elles une partie de l'argent collecté. Il arrive même que les fonds d'une tontine, au moins une partie, soient déposés dans une banque, voire que les banques prêtent à une tontine ou à certains de ses membres avec la garantie du groupe. De tels cas ne sont pas isolés. Ils ont été observés un peu partout, en Afrique comme en Asie, où ils sont même parfois encouragés par les autorités (Seibel et Parhusip, 1994).

C'est pourquoi cette stratégie d'articulation semble aujourd'hui beaucoup plus réaliste, d'autant plus qu'elle peut s'accompagner d'une double incitation : à la fois pour que les banques fassent l'effort de s'ouvrir à une clientèle moins aisée et de leur offrir des services vraiment adaptés, et pour que des initiatives judicieuses introduisent des innovations dans la finance informelle et la rendent plus attractive pour des populations plus avisées ou plus exigeantes[1]. On peut dire que cela conduirait à renforcer la concurrence entre les deux systèmes, en même temps qu'ils développeraient leur complémentarité. On est bien loin d'une opposition, apparemment irréductible, entre les théoriciens de la répression et ceux du dualisme. On a même pu considérer l'articulation entre les deux secteurs comme le moyen de réaliser l'intégration à long terme, et ainsi de la faire apparaître comme « un premier pas » vers l'objectif d'un secteur financier homogène (Germidis et alii, 1991). C'est ce que ces auteurs appellent « l'intégration douce ».

Mais est-ce vraiment là l'objectif vers lequel nous devons tendre ? Et est-ce la voie qui est suivie depuis une douzaine d'années ? La réponse semble aujourd'hui évidente : elle est négative, parce que la finance informelle a évolué vers la micro-finance.

1 C'est ce que H.D Seibel (1996) a appelé la stratégie de l'adaptation (des banques) ou de la modernisation (du secteur informel). L'auteur distingue aussi une stratégie d'innovation qui consiste à créer de nouveaux organismes locaux pour répondre aux besoins de financement.

L'émergence de la micro-finance

De même que le concept de finance informelle a émergé pendant les années 80, le concept de micro-finance a émergé pendant la décennie suivante. Avant de comparer les deux concepts et de montrer ce qui les différencie, essayons d'expliquer cette évolution. Plusieurs facteurs sont intervenus.

– Ce sont *les limites du recours au financement extérieur*, et l'endettement excessif des Etats qui se sont financés en empruntant à l'étranger dès les années 85, et surtout de plus en plus. Dans la Zone franc par exemple, à la veille de la dévaluation décidée en janvier 1994, la dette extérieure atteignait 36 milliards de dollars et les arriérés correspondants 10 milliards. Il était impératif que les pays se financent davantage par eux-mêmes et que l'épargne intérieure prenne peu à peu le relais de l'épargne étrangère. Celle-ci s'est en même temps déplacée, l'aide internationale privilégiant la proximité et s'orientant de plus en plus vers les organisations non gouvernementales (ONG), nombreuses dans les pays africains, et dont un bon nombre sont des antennes d'ONG internationales.

– Ce sont *les limites du secteur public*, à la fois des entreprises et des banques. La plupart des entreprises publiques africaines ont été privatisées, non seulement parce qu'elles étaient peu ou non rentables, mais parce que les pays prenaient conscience du rôle moteur que devaient avoir les entreprises privées dans le processus de développement, en particulier les plus petites. Les micro-entreprises, comme les petites et les moyennes, se voient maintenant reconnaître comme des acteurs essentiels du développement. De même les banques publiques, qui étaient le plus souvent des banques nationales de développement finançant de grands projets, ont vu leur efficacité mise en doute et ont été, dans la plupart des pays, purement et simplement liquidées.

– C'est l'insuffisante *mobilisation de l'épargne nationale*. Dans la plupart des pays africains, ce n'est pas le volume de l'épargne qui pose problème, c'est son affectation. Les banques commerciales disposent souvent de liquidités abondantes, et dans les pays de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA) et de la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (CEMAC) leurs avoirs extérieurs dépassent leurs engagements extérieurs régulièrement depuis 1994. L'excédent de leurs dépôts est donc prêté à l'étranger ! Pendant ce temps, les populations locales manquent de crédits pour développer des activités qui sont souvent de nature informelle certes, mais qui sont génératrices de revenu. N'est-ce pas par elles que l'on a le plus de chances de réduire la pauvreté alors qu'il reste tant à faire dans la plupart des pays, alors que les institutions internationales prennent conscience du problème… et alors que la lutte contre la pauvreté devient le mot d'ordre des bailleurs de fonds[2].

– C'est enfin la *capacité d'innovation du secteur informel*. Celle-ci s'est d'abord manifestée avec la création de la Grameen Bank au Bangladesh en 1976. De petits crédits sont accordés à des groupes de femmes pauvres pour développer des activités génératrices de revenu. Accordés pour un an, au taux de 20%, ils commencent à être remboursés dès la deuxième semaine. On sait combien l'expérience a réussi. D'une part 98% des crédits sont remboursés… parce que la formule repose sur un groupe qui s'est constitué au départ et qui va littéralement « vivre » jusqu'au remboursement. En cela elle applique au crédit bancaire un mécanisme pratiqué depuis toujours dans la finance informelle, notamment dans les tontines[3]. D'autre part, la formule a été reprise un peu partout, et au Nord comme au Sud. Elle a donc été copiée ou couramment adaptée dans la plupart des pays africains où la finance informelle est en permanence un champ privilégié pour les innovations.

En définitive, l'émergence de la micro-finance est une manifestation de la vitalité de la finance informelle, et elle s'est enracinée dans trois évolutions : le financement extérieur auquel on a préféré le financement local, le secteur public auquel on a préféré le secteur privé, l'épargne à laquelle on a préféré le crédit. Ce faisant elle a fait apparaître deux changements majeurs.

– C'est l'apparition, ou du moins le développement, *d'institutions*. Alors que la finance informelle recouvre plutôt un ensemble de pratiques mettant en présence des personnes, deux ou un plus grand nombre, la micro-finance s'est institutionnalisée. Ne parle-t-on pas couramment d'institutions de micro-finance (les IMF) ?

– C'est l'importance accordée *au crédit*. Alors que la finance informelle recouvre plutôt des pratiques

2 Dans la Zone franc, l'incidence de la pauvreté monétaire varie de 30 à 70% et 10 à 30% des individus seraient dans une situation d'extrême pauvreté. De plus, les conditions de vie des ménages et leurs potentialités de création de revenu s'améliorent peu (Zone Franc, 1999, pp. 52-55).

3 J. Morduch (1999) montre bien comme la Grameen Bank est proche des associations rotatives d'épargne et de crédit (les tontines).

d'épargne – les tontines par exemple sont considérées davantage comme une incitation efficace à épargner que comme un moyen d'obtenir du crédit – la micro-finance concerne principalement le crédit. Ne parle-t-on pas couramment du micro-crédit ?

Ces deux changements vont bouleverser complètement le paysage financier africain. Autrefois les secteurs formel et informel dominaient. Il y avait bien entre les deux les coopératives, les mutuelles d'épargne et de crédit, inspirées du modèle occidental, mais qui ne s'étaient développées que faiblement dans la plupart des pays africains, et elles étaient considérées plutôt comme constituant un secteur semi-formel[4]. Ces nouvelles institutions de micro-finance doivent s'insérer dans la nomenclature des institutions financières, ce qui détermine en même temps la réglementation qui leur est appliquée.

Les institutions de micro-finance dans le paysage financier

La micro-finance est maintenant bien connue, et même si chaque auteur est tenté de la définir à sa façon, et même si on fait plus souvent référence au micro-crédit, on peut admettre un certain nombre de caractéristiques, dont la première est une question de taille, comme le nom lui-même l'indique.

– Il s'agit d'un petit crédit, d'un montant peu élevé, sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou un ménage peut solliciter d'une banque. La Banque mondiale retient un plafond de 30% du PNB par habitant, ce qui représente, dans un pays africain, à peu près 100.000 FCFA ou 150 euros.

– Ce crédit est donc sollicité par des personnes dont le revenu est relativement bas. Ce sont souvent des femmes. Les chiffres ci-dessus étant déterminés par rapport à un PIB moyen au niveau du pays, le montant peut être inférieur au niveau d'un débiteur donné. C'est bien pourquoi le micro-crédit est considéré comme un crédit pour les pauvres[5].

– Il peut être demandé pour différents mobiles, mais il l'est principalement pour développer « une activité génératrice de revenu », qu'il s'agisse d'une ancienne ou d'une nouvelle activité. C'est pourquoi le micro-crédit est souvent considéré comme un moyen de lutter contre la pauvreté et qu'il intéresse la Banque mondiale et les banques régionales de développement[6].

– Enfin, les emprunteurs n'ont guère de garantie personnelle à offrir. Mais comme les candidats sont nombreux dans chaque quartier ou chaque village, ils se connaissent, et la solidarité africaine agissant, ils se constituent en groupes restreints au sein desquels chacun s'engage pour les autres. C'est ainsi que les taux de remboursement voisinent les 100%.

Le micro-crédit est facile à définir parce qu'il prend plutôt en compte le débiteur. La micro-finance soulève plus de difficultés parce qu'elle prend aussi en compte le créancier et parce que le créancier est souvent une institution. Mais les institutions financières autres que les banques sont nombreuses dans la plupart des pays, elles ne font pas toutes de la micro-finance et celles qui en font n'en font pas toutes de la même façon. On a l'habitude de distinguer quatre catégories d'institutions.

– Ce sont *les mutuelles d'épargne et de crédit*, créées à partir d'un modèle bien connu imaginé il y a plus d'un siècle en Europe et au Canada pour lutter contre l'usure et proposer aux paysans des crédits à des taux convenables. Elles se sont implantées en Afrique beaucoup plus tardivement, mais elles collectent davantage d'épargne qu'elles n'accordent de crédits.

– Ce sont *les caisses villageoises* créées au niveau des villages à partir des besoins, des habitudes et des idées des populations locales. Elles sont autogérées, elles n'adoptent pas le schéma des coopératives et elles ne s'organisent pas en réseau. Elles équilibrent davantage la collecte de l'épargne et l'octroi de crédits.

– Ce sont *les expériences de crédit direct* ou les programmes d'appui au micro-crédit qui sont généralement financés par des organisations étrangères et gérées par des ONG locales. Ils ne lient pas le crédit à l'épargne, mais ils cherchent souvent à susciter une épargne locale qui prenne peu à peu le relais de l'aide extérieure.

4 Mais dans certains pays, elles sont considérées comme faisant partie du secteur formel, dans d'autres du secteur informel. Le Rapport du Centre de Développement de l'OCDE, par exemple, qui est la synthèse d'études menées dans une douzaine de pays, n'a pas de position claire à leur égard. (Germidis et alii, 1991, pp. 17, 49, 89…)

5 Cf.. le titre d'un autre ouvrage publié par le Centre de Développement de l'OCDE et dirigé par H. Schneider (1997).

6 Ainsi que les pays du Nord, comme on a pu le constater au sommet mondial du micro-crédit, organisé à Washington en février 1997 sous le patronage de Bill Clinton et auquel son épouse a participé.

– Ce sont enfin *les projets à volet crédit*, financés et gérés comme les précédents, mais dont l'activité principale est toute autre. Cette fois l'octroi d'un crédit vient en complément d'une action en faveur des petites entreprises, de groupes d'artisans ou de femmes… ou dans le domaine de la formation, de la gestion, de la santé…

Il est bien évident que ces institutions ou ces expériences ne sont pas toutes impliquées également dans la micro-finance. Elles accordent toutes des crédits, mais qui ne correspondent pas forcément aux micro-crédits que nous avons définis. De plus, aucun groupe n'est vraiment homogène[7], chacun rassemble des institutions qui peuvent être très différentes par leur origine, leur taille, leur but, leur financement, les modalités de leur fonctionnement… Enfin, il arrive que des institutions modifient leur statut et qu'elles se transforment, parfois même en banques traditionnelles. C'est dire que le monde de la micro-finance est difficile à appréhender avec précision.

Il l'est d'autant plus que les institutions dont nous venons de parler n'ont pas le monopole du micro-crédit. Les tontines sont l'occasion pour les participants de s'accorder mutuellement du crédit, et hormis le cas des Bamilékés au Cameroun, on peut parler chaque fois de micro-crédit. De même, les tontiniers remboursent maintenant plus qu'ils n'ont reçu, ils méritent vraiment leur appellation de « banquiers ambulants »[8]. Et entre les tontines et les projets à vocation financière, combien d'associations de village ou de clubs de femmes profitent de leurs échanges pour se prêter en cas de besoin ? La micro-finance est encore loin d'être totalement institutionnalisée. De même que toutes les institutions financières ne font pas du micro-crédit, de même tout le micro-crédit n'est pas fait par des institutions financières. Ainsi la micro-finance rejoint-elle la finance informelle. Et comme dans certains pays, au Bénin par exemple, des banques commerciales commencent à faire du micro-crédit, la micro-finance se situe un peu partout dans le paysage financier africain[9].

Les institutions de micro-finance face à la réglementation

La diversité du paysage financier, et notamment des secteurs informel et semi-formel, a rendu nécessaire l'élaboration d'une loi qui fixe un cadre à l'activité de toutes ces institutions. Cela a été fait dans l'UEMOA avec la loi PARMEC[10] (Lelart, 1996). Mais cette loi concerne principalement, comme son nom l'indique, les mutuelles d'épargne et de crédit. Elle a été préparée par des experts de la Société de développement international Desjardins qui se sont naturellement référés en priorité au modèle des Caisses Desjardins du Québec : la loi définit les institutions qu'elle concerne en se référant aux principes de la mutualité (une personne, une voix…) et à l'existence d'un « lien commun » entre les membres ; les décrets d'application prévoient que l'Assemblée générale est souveraine et qu'elle désigne un Conseil d'Administration, un Conseil de Surveillance, un Comité de crédits ; les institutions de base peuvent s'affilier à des institutions faîtières, s'organiser en réseau – comme toutes les mutuelles – et se doter d'un organe financier ; enfin, les règles prudentielles qui doivent être respectées sont d'abord orientées vers la protection de l'épargne et la sécurité des déposants.

Cette loi, qui sert de modèle à la réglementation élaborée dans les pays de la CEMAC, devrait permettre d'encadrer tout le secteur de la micro-finance, puisqu'il englobe maintenant un nombre croissant d'institutions et que celles-ci, en privilégiant l'octroi de crédits, encourent des risques qu'il convient de maîtriser par une réglementation adaptée. On peut, en effet, considérer que cette loi « a fait passer la micro-finance du statut de projets de développement et de pratiques informelles au bénéfice des pauvres à celui d'institutions à professionnaliser et à autonomiser financièrement » (Humbert, 2001). On peut à l'inverse considérer que cette nouvelle loi n'est pas adaptée à la micro-finance, mais que ses initiateurs ont voulu que tous les programmes d'épargne et de crédit d'une certaine taille adoptent la structure mutualiste qu'eux-mêmes préféraient parce qu'ils la connaissaient mieux (Webster et Fidler, 1995, p. 331).

7 Même les mutuelles d'épargne et de crédit appartiennent à plusieurs familles qui constituent autant de modèles. On en distingue trois habituellement dans les pays du Nord : les Caisses Raiffeisen en Allemagne, les Caisses Desjardins au Canada, le Crédit Mutuel en France (M. Lancelin, 2001).

8 Sur une conception ainsi élargie du micro-crédit, cf. F. Vincent (1999).

9 Ce qui confirme l'idée que les deux secteurs financiers ne sont pas nettement distincts, mais qu'ils constituent un « continuum » de positions en termes de formalité. Cf. P.B. Ghate (1990) et M. Labie (1999, pp. 30-31).

10 Programme d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit.

La loi qui impose aux institutions mutualistes de demander leur agrément permet à des groupements mutualistes d'épargne et de crédit de demander seulement leur reconnaissance, ce qui est pour eux plus facile. Les autres structures devraient être soumises aux lois bancaires nationales… mais elles peuvent demander à signer une convention avec le Ministre, ce qui constitue une procédure plus légère encore que la précédente. Bien que cette troisième catégorie ne soit pas définie, on peut penser qu'elle concerne la plupart des institutions non mutualistes de micro-finance, qu'il s'agisse des programmes d'appui aux micro-entreprises ou des expériences de crédit solidaire inspirées de la Grameen Bank. Cette formule de convention prévoit une procédure de demande simplifiée, et les règles prudentielles sont adaptées : par exemple, les limites imposées au regard des ressources disponibles ne prennent pas en compte les risques pris sur les ressources affectées, lesquelles sont normalement plus importantes dans ces institutions que dans les mutuelles.

Cette formule convient-elle pour autant à la micro-finance ? La procédure est certes simplifiée, mais les institutions sont tenues de fournir des indications sur leur activité et de rendre compte régulièrement au Ministre de leurs opérations. Elles doivent aussi accepter et mettre en place le contrôle d'un audit externe. Une telle procédure peut sembler lourde pour des structures récentes, de petite taille, qui disposent de faibles moyens techniques aussi bien que financiers, et qui peuvent difficilement produire en permanence des informations fiables[11]. De plus, leurs opérations restent soumises à la loi sur l'usure qui plafonne le taux d'intérêt à deux fois le taux d'escompte. Cette disposition se comprend fort bien pour des institutions organisées en réseau et qui peuvent se refinancer auprès de la Banque centrale. Mais elle est impossible à respecter pour de petites institutions de micro-crédit qui entendent couvrir leurs coûts et assurer au plus vite leur indépendance et leur pérennité. La plupart d'entre elles prêtent à 2% par mois à des emprunteurs qui vivent et raisonnent à court terme, qui ne relient pas le coût du crédit à sa durée, et qui ne considèrent pas comme excessif un taux de 5% par mois. Cette observation est tellement pertinente qu'à peine adoptée, la loi PARMEC a dû être modifiée. Le taux d'usure est désormais fixé par le Conseil des Ministres – il peut donc être modifié en fonction des circonstances ou des besoins – et il est différent pour les « systèmes financiers décentralisés » et pour les banques et établissements financiers[12].

Dans l'Afrique de l'Ouest, la loi sur les mutuelles n'est pas vraiment adaptée à la micro-finance[13]. Elle est pourtant une loi « excluante » ou « habilitante », en ce sens qu'elle interdit toute activité d'épargne et de crédit à une institution non agréée, ou non reconnue, ou qui n'a pas signé de convention. Le risque est donc grand qu'un certain nombre d'institutions restent en dehors de ce cadre légal et ne viennent grossir le secteur informel. Ce serait un résultat contraire à celui attendu… Il vaut mieux attendre – et espérer – un aménagement de ces dispositions pour qu'elles deviennent plus accueillantes à des formules nouvelles, originales, bien adaptées aux besoins et qui, de ce fait, se développent actuellement de façon spectaculaire. Sinon elle pourrait constituer un frein à de nombreuses initiatives et à toutes sortes d'innovations (Chao-Beroff, 1997)[14].

La micro-finance et le secteur bancaire

L'opposition a toujours été manifeste entre les pratiques informelles d'épargne et de crédit et les pratiques bancaires. Elle a été maintes fois analysée. Il s'agissait là de comportements très différents, et il était normal que ces deux secteurs financiers soient nettement séparés. D'une part, la finance informelle n'était pas institutionnalisée – elle n'a commencé à l'être que depuis peu. De leur côté, les banques devaient entrer en contact avec les agents eux-mêmes, les paysans, les femmes, les artisans... D'autre part, l'épargne et le crédit étaient toujours à court terme, il n'y avait pratiquement pas d'accumulation, l'argent circulait en circuit fermé. Dans ces conditions, la monnaie utilisée dans l'informel, dans l'économie comme dans la finance, ne peut être que la monnaie fiduciaire ou manuelle, les billets. Leur pourcentage dans la quantité de monnaie en circulation reste

11 En s'appuyant sur le cas des caisses villageoises autogérées du pays Dogon au Mali, R. Chao-Beroff (1997) écrit que cette formule de la convention « a l'inconvénient d'incorporer les obligations les plus gênantes sans donner de droits en contrepartie, sinon celui d'opérer à petite échelle».

12 Il est actuellement respectivement de 27 et 18%. Au moment où la loi était élaborée, le taux d'escompte était de 14% et le taux d'usure par conséquent de 28%. Le taux d'escompte n'a cessé de baisser depuis. Il était en 2001 de 6,5%, le taux d'usure aurait donc dû être de 13% pour l'ensemble des institutions.

13 On peut faire la même observation à Madagascar où une loi similaire a été élaborée avec l'appui de la Société de développement international Desjardins. Votée en 1996, elle ne concerne, en fait, que les institutions financières mutualistes.

14 L'auteur dit bien que si cette loi avait existé en 1986, les caisses villageoises du pays Dogon n'auraient pas pu être créées. Elles sont aujourd'hui l'une des expériences qui ont le mieux réussi dans l'UEMOA.

encore aujourd'hui proche de 50% dans la Zone franc[15].

Il y avait bien quelques exemples de relations entre les deux secteurs financiers : il arrivait que les cotisations versées dans une tontine ne soient pas redistribuées en totalité ou aussitôt, ou que des versements complémentaires alimentent une caisse de secours ou de prêt, ce qui permet de déposer des fonds à la banque voisine. Il arrivait aussi, et de plus en plus semble-t-il, que les tontiniers déposent à la banque l'excédent des dépôts qu'ils ont reçus. Il en est ainsi au Bénin (Lelart 2000b). Mais même si ces pratiques avaient tendance à s'étendre, les montants étaient faibles et les banques restaient en marge de la finance informelle. Cette situation se modifie progressivement avec la micro-finance. D'une part, des institutions apparaissent qui devraient être enregistrées ou, au moins, devraient signer une convention avec le Ministre, les banques peuvent donc entrer plus facilement en relations avec elles. D'autre part, la micro-finance est plus tournée vers le crédit. Il faut donc disposer des fonds nécessaires, car l'argent emprunté par les uns n'est plus celui des autres, et le circuit n'est plus fermé.

Mais la différence reste grande entre les banques et les institutions de micro-finance. Les banques accordent des crédits en créditant des comptes, elles créent la monnaie qu'elles prêtent, elles n'ont pas besoin d'en disposer au préalable, elles ne « perdent » rien – jusqu'à ce qu'il y ait retrait et qu'elles soient obligées de rembourser le dépôt en billets. Les flux monétaires sont déconnectés de leur activité de crédit. Ils dépendent de l'usage que font leurs clients du crédit accordé, en chèque ou en billet, et du rythme de leurs dépenses et de leurs recettes. Au niveau d'une grande banque, et plus encore au niveau d'un pays – de l'ensemble des banques – ces flux sont relativement stables. Il en est tout autrement pour les institutions de micro-finance. D'une part, elles accordent des crédits en « donnant » de l'argent, en billets ou en chèques, elles ne créent pas de monnaie, elles doivent en avoir avant d'en prêter. D'autre part, elles doivent être remboursées si elles ne veulent pas être contraintes de cesser leurs opérations rapidement. Les flux monétaires sont donc pour elles directement liés à leurs opérations de crédit, ils dépendent du rythme des nouveaux crédits qu'elles accordent et des anciens qui leur sont remboursés. Leur encaisse est toujours susceptible de fluctuer fortement, que ce soit pour l'ensemble des institutions ou pour chacune.

Que ces institutions soient aussi différentes des banques ne les empêche pas d'entrer en relations avec elles. Elles y sont même obligées. Elles font en billets la majorité de leurs opérations avec leurs clients, mais elles-mêmes disposent d'un compte bancaire sur lequel elles maintiennent leurs fonds et par lequel elles gèrent leur liquidité. Elles peuvent aussi être en relations avec une mutuelle, mais cette caisse qui n'est pas une banque détient nécessairement elle-même un compte bancaire. La plupart des banques commerciales ou des coopératives africaines centralisent aujourd'hui les dépôts des institutions de micro-finance. Il arrive même que ces institutions utilisent leur compte directement, en faisant en sorte que la somme prêtée soit mise par la banque à la disposition des bénéficiaires qui prennent ainsi un premier contact avec une banque commerciale[16].

Il est plus rare que les banques acceptent de refinancer ces institutions. Elles n'ont pas à prendre le relais du soutien apporté par des bailleurs de fonds, généralement étrangers, qui subventionnent, temporairement, des initiatives intéressantes en matière de développement. Elles n'ont pas non plus à jouer le rôle d'une Banque centrale en donnant à ces institutions les moyens de répondre aux demandes de crédit présentées par des débiteurs qui leur paraissent solvables… Mais elles pourraient aider ces institutions à maîtriser leur problème de liquidité, en particulier celles qui commencent à recevoir des dépôts et qui deviennent, par exemple, des caisses rurales. Ces dépôts ne sont pas liés aux crédits et ils ne sont pas de la monnaie scripturale créée *ex nihilo*, ils sont des billets venus d'ailleurs et déposés dans la caisse. Celle-ci peut donc éprouver des difficultés à gérer son encaisse. Une compensation peut se faire entre plusieurs institutions voisines, surtout si elles se sont constituées en réseau. Mais la solution la plus simple n'est-elle pas une ligne de crédit auprès d'une banque de la place ? Cela commence à se faire ici ou là, en particulier au Bénin, au Mali, au Burkina Faso, au Cameroun. Certaines banques commerciales acceptent de refinancer – au sens étroit que nous venons de préciser – telle ou telle institution de micro-finance[17]. Cette pratique devrait s'étendre, notamment en

15 Près de 49% dans l'UEMOA – dont 62,5% au Bénin – et 47% dans la CEMAC à la mi 2001. Ces pourcentages n'ont pas diminué depuis dix ans. Ils sont du même ordre dans les autres pays africains, en dehors de la Zone franc.

16 C'est le cas par exemple du Programme d'Appui au Développement des Micro-Entreprises (PADME) lancé à Cotonou en 1993 avec le soutien de la Banque mondiale et géré par une ONG américaine. Cf. l'article de J.P. Agbodjan dans ce numéro. Les bénéficiaires d'un crédit retirent l'argent aux guichets de la Bank of Africa.

17 En Gambie, les caisses villageoises pourraient même se refinancer auprès de la Banque centrale (L. Webster et P. Fidler, 1995, p. 105).

faveur des institutions qui sont jugées favorablement par les agences de rating, en particulier lorsque la Centrale des risques, actuellement en projet, sera devenue opérationnelle.

L'avenir des systèmes financiers africains

L'apparition des agences de rating spécialisées dans les institutions de micro-finance est révélatrice du poids que représentent maintenant ces institutions dans la plupart des pays africains. La mise en place de structures ministérielles chargées de l'agrément et du suivi de ces institutions dans chacun des pays de l'UEMOA en témoigne également. Elle permet, simultanément, de disposer d'informations sur l'évolution de ce secteur. Le nombre des institutions est passé de 107 à 250 en sept ans, l'encours des crédits a été multiplié par 5, le nombre des clients ou des membres par 7, le volume des dépôts collectés par 9 (Mission pour la réglementation et le développement de la micro-finance, 2000). Certes, ces institutions n'accordent encore que 4% des crédits octroyés par les banques et elles ne recueillent que 5% de leurs dépôts, mais les pourcentages étaient de 1% sept ans plus tôt (cf. annexe). Leur progression est irrégulière et le rythme différent selon les pays, mais les faits sont là : on peut maintenant parler d'une industrie de la micro-finance et on peut se demander comment la soutenir (Isern, 2000). Demandons-nous plutôt comment elle va trouver sa place auprès des banques : ces institutions vont-elles à terme se confondre ou coexister ?

Elles pourraient se confondre. Le système financier ne comprendrait plus qu'une seule catégorie d'institutions. On serait en présence d'un système unifié. Cela peut se faire sous deux formes.

– Les banques peuvent s'intéresser à la micro-finance, à la fois en intervenant dans les programmes d'appui aux petites et micro-entreprises et en acceptant de prêter aux pauvres. Cela n'irait pas sans problèmes car telle n'est pas leur vocation. Elles sont peu familières des ONG avec lesquelles elles devraient coopérer, et le micro-crédit ne peut être rentable qu'à bien des conditions (Lelart, 2000a). Cependant, les exemples ne manquent pas, en Asie notamment. On connaît bien la Banque Rakyat Indonesia (BRI), qui est une banque de développement agricole reconvertie dans la micro-finance ; on connaît moins la Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives en Thaïlande (BAAC) qui est devenue une banque comme les autres, spécialisée dans le crédit rural (Seibel, 2000). Mais il y a d'autres expériences, par exemple en Inde où beaucoup de banques commerciales sont concernées par la micro-finance (Shete, 1999).

– Les institutions de micro-finance peuvent se transformer en établissements bancaires. Si elles existent depuis un certain temps pendant lequel elles ont pu étendre leur activité, s'ouvrir à une large clientèle, rentabiliser leurs opérations et ne plus dépendre de subventions extérieures, elles peuvent adopter le statut d'une banque commerciale et faire partie du secteur financier formel. Cela est surtout pratiqué en Amérique latine où les cas les plus connus sont ceux de Bancosol en Bolivie, de Corposol en Colombie, de Pro Empressa au Pérou, de Calpia au Salvador… C'est ce qu'on appelle le processus « d'*upgrading* », ou transformation par le haut (Schmidt et Zeitinger, 2000). On trouve aussi quelques exemples, plus modestes il est vrai, en Asie. Ainsi au Népal une tontine est devenue une véritable banque (Seibel et Schrader, 1999).

Ce qui s'est passé en Amérique latine ou en Asie ne pourrait-il se passer en Afrique, où l'on pourrait rencontrer chacune de ces deux évolutions ? Quelques banques se sont d'ores et déjà aventurées dans la micro-finance, en ouvrant un guichet spécialisé – c'est le cas de la Financial Bank à Cotonou. On peut aussi imaginer que les institutions de micro-finance les plus anciennes et les plus grosses se transforment peu à peu en banques. Si ces deux évolutions étaient concomitantes, on n'aurait pas un système bancaire unifié. Mais n'est-il pas beaucoup plus vraisemblable que, même si quelques banques se rapprochent de la micro-finance et vice-versa, ces deux catégories d'institutions subsistent, d'autant plus qu'il y a aussi les mutuelles, et on les voit mal disparaître !

Le système financier comprendrait donc, à côté des banques traditionnelles, des institutions spécialisées dans la micro-finance. Cette coexistence se justifie à de nombreux égards. Les populations pauvres ont des besoins bien particuliers, dont les montants sont beaucoup plus modestes ; elles n'ont pas de garanties à offrir, sinon de nature sociale, parce que fondée sur la confiance et sur la solidarité ; elles appartiennent au secteur informel où les cycles d'activité sont courts, elles n'ont donc besoin de crédit que pour une durée courte et elles sont disposées à supporter un coût qui, ramené à la durée de l'emprunt, nous apparaît à nous excessif ; elles appartiennent à un monde dans lequel les relations personnelles sont essentielles, ce qui les amène à préférer en toute occasion des formules de proximité. Le maintien d'institutions spécialisées

pour répondre aux besoins de ces populations est en même temps le seul moyen de réduire l'informel et de le faire évoluer peu à peu. Une telle coexistence semble bien, à long terme, la solution la plus réaliste pour les pays africains (Severino, 2000). Comment pourrait-on la rejeter alors que les pays du Sud, à leur tour, exportent vers les pays du Nord le micro-crédit et la finance solidaire !

Si deux types d'institutions doivent coexister, ils ne peuvent rester isolés pour autant. Les banques continueront d'accueillir les dépôts des mutuelles ou des caisses de femmes. Si celles-ci s'organisent en réseau, leurs positions pourront être compensées, mais il sera toujours plus facile de faire transférer l'argent, d'une caisse à l'autre, en utilisant les banques les plus proches. Et les institutions de micro-finance pourront toujours, en contrepartie de ces dépôts, négocier facilement une ligne de crédit. Pourront-elles aller jusqu'à la Banque centrale ? Non, si elles ne créent pas de monnaie et ne peuvent recevoir de dépôts qu'en recevant effectivement les fonds. Mais si elles grandissent, si elles se multiplient, si elles s'organisent au niveau régional ou national, elles peuvent se doter d'un organe financier qui, s'il peut obtenir le statut bancaire, peut être éligible au financement de la Banque centrale. C'est déjà ce que prévoit la loi PARMEC dans l'UEMOA.

Conclusion

La finance informelle, largement remplacée désormais par la micro-finance, est un monde très hétéroclite. On y trouve toutes sortes d'organisations, de procédures, de formules… Aucune analyse d'ordre général ne peut tenir compte d'une telle variété. Au niveau de l'UEMOA où l'on connaît mieux les choses, on peut faire néanmoins quelques constatations.

- La situation des pays est très différente, en ce sens que la micro-finance y est plus ou moins développée. Cela peut être dû à l'existence de trois ou quatre grosses institutions qui peuvent représenter à elles seules 60 ou 70% de l'activité du secteur dans un pays.

- La progression de la micro-finance est très rapide, les crédits et les dépôts ont été multipliés par 4 et 5 en sept ans. Cela tient à la fois à la création de nouvelles institutions et à l'augmentation de leur « clientèle », mais aussi à ce que le recensement est plus systématique.

- La progression est très irrégulière selon les années et son rythme varie beaucoup selon les pays. Les crédits et les dépôts ne progressent pas parallèlement et le coefficient d'engagement est même très volatil, notamment comparé à celui des banques commerciales.

On pourrait probablement faire les mêmes constatations au niveau de toute l'Afrique. Partout la micro-finance constitue un secteur disparate. Mais elle est en pleine croissance et les innovations s'y bousculent. Elle est en même temps fragile. Nombre de structures ne sont pas encore institutionnalisées, et nombre d'institutions ne sont pas encore réglementées. Celles qui le sont ne sont pas pour autant tirées d'affaires. La rentabilité et la pérennité sont deux problèmes majeurs pour toutes ces institutions. Plusieurs ont déjà disparu ou ont été fermées, d'autres connaissent actuellement des difficultés au niveau de leur gestion ou de la « gouvernance » (Lecuyer, 2000). C'est bien pour éviter les erreurs et susciter des réactions rapides que dans l'UEMOA la loi a prévu tout un arsenal de dispositions : des sanctions disciplinaires ou pénales à l'encontre des dirigeants, un retrait de l'agrément ou de la reconnaissance, la désignation d'un administrateur provisoire, la dissolution ou la liquidation…

C'est parce qu'elles sont fragiles que ces institutions ont éprouvé la nécessité de se regrouper. C'est l'Association nationale des praticiens de la micro-finance du Bénin créée en 1997, ce sont l'Association professionnelle des institutions de la micro-finance du Mali et l'Association nigérienne des institutions professionnelles de la micro-finance créées en 1999… Chaque pays dans l'UEMOA et la CEMAC a probablement la sienne, et il en est sans doute de même en dehors de la Zone franc. Un Réseau africain de micro-finance (AFMIN) s'est même constitué sous forme d'ONG à la fin de l'année 2000. Fondé par une douzaine de réseaux nationaux, de la Côte d'Ivoire au Nigéria, de la Guinée à l'Ouganda et à l'Afrique du Sud, il regroupait dès le départ 326 institutions. Si on ajoute les initiatives des bailleurs de fonds, avec le Comité d'échanges, de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne-crédit (CERISE) en France, le Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (CGAP) auprès de la Banque mondiale et Microstart lancé par le Programme des Nations-Unies pour le développement (PNUD), on a une idée du chemin parcouru par la finance informelle depuis quinze ans et de l'espoir suscité actuellement par « l'industrie de la micro-finance ».

Ces réseaux offrent de nombreux services aux institutions, ils organisent des sessions de formation pour leur personnel, ils encouragent l'harmonisation des procédures comptables, ils facilitent le dialogue avec les autorités, ils recueillent et publient des informations statistiques… Beaucoup de travail reste à faire, si l'on songe qu'en Afrique de l'Ouest 10% seulement des institutions de micro-finance auraient atteint le stade d'une « institutionnalisation complète », reposant sur « un équilibre financier durable, une conformation stricte aux exigences du cadre juridique et une appropriation sociale assortie d'une bonne gouvernance » (Wampler 2001). Mais on peut espérer que la micro-finance va continuer à s'organiser, que les centrales de risques vont se mettre en place, que les systèmes de suivi des performances ou de surveillance des risques vont être améliorés, que les agences de notation vont contribuer à renforcer la crédibilité des institutions les plus solides.

C'est tout un nouveau système qui s'organise et qui va modifier considérablement le paysage financier africain, plus encore sans doute qu'en Asie ou en Amérique latine où les économies sont davantage bancarisées. On opposait il y a dix ans les secteurs formel et informel, et on discutait de stratégies qui avaient chacune leurs avantages et entre lesquelles il aurait fallu choisir. Les choix sont faits aujourd'hui. Toutes les voies sont ouvertes. Les banques vont, du moins certaines, s'ouvrir au micro-crédit ; des institutions de micro-finance, parfois créées comme telles, parfois venues des tontines ou des banquiers ambulants pourront grandir, innover, adopter un statut qui se rapprochera peu à peu de celui des banques ; et les unes et les autres vont trouver intérêt à coopérer et à développer leurs relations. Cette évolution ne peut se faire que lentement, et il est probable que l'Afrique conservera encore longtemps un système financier sensiblement distinct des systèmes occidentaux… pendant que ceux-ci s'ouvrent à leur tour, mais d'une façon marginale, à des pratiques bancaires venues du Sud.

En s'intéressant il y a vingt ans aux pratiques financières informelles et en reconnaissant leur importance pour les personnes et leur poids dans les économies nationales, les chercheurs du Réseau Entrepreneuriat ont fait preuve d'une réelle perspicacité. Ils ont ouvert la voie aux travaux qui accompagnent désormais l'évolution de la finance informelle en Afrique et les manifestations de sa vitalité.

Bibliographie

ADAMS D. et FITCHETT D. (éds) (1994), *Finance informelle dans les pays en développement*, Presses Universitaires de Lyon.

Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde – Systèmes financiers et développement*, Washington, 1989, pp. 134-144.

BOUMAN F.J.A. (1995), Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations : A Development Perspective, *World Development*, vol. 23, n°3, pp. 371-384.

CHAO-BEROFF R. (1997), Développer les services financiers en milieu défavorisé : le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du pays Dogon, *in* H. SCHNEIDER (éd.), *op. cit*., pp. 95-117.

GERMIDIS D. et alii (éds) (1991), *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel*, OCDE, Paris.

GHATE P.B. (1990), Interaction between the Formal and Informal Financial Sectors, Conférence internationale des Nations-Unies sur l'épargne et le crédit pour le développement, Copenhague, Danemark, 28-30 mai.

GRAHAM D.H. et alii (1987), *Finance rurale au Niger : une évaluation critique et les projets de réforme*, Rapport final présenté à la mission de l'USAID, Niamey, février.

HUMBERT L. (2001), La micro-finance : lieu de confrontation d'intérêts et de cultures, *in* J.M. SERVET et D. VALLAT (éds), *Exclusion et liens financiers*, Rapport du Centre Walras 2001, Economica, Paris, pp. 277-281.

ISERN J. (2000), Soutenir le développement d'une industrie de la micro-finance en Afrique, *Techniques Financières et Développement*, n°59-60, juillet-octobre, pp.78-80.

LABIE M. (1999), *La micro-finance en questions*, Editions Luc Pire, Bruxelles.

LANCELIN M. (2001), Quelques éléments de réflexion sur les problèmes d'épargne et de crédit dans le processus de développement, *Techniques Financières et Développement*, n°62-63, juin, pp. 4-10.

LECUYER F. (2000), Crises et évolutions récentes des IMF, *Techniques Financières et Développement*, n°59-60, juillet-octobre, pp. 50-54.

LELART M. (1996), La nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit dans les pays de l'Afrique de l'Ouest – La loi PARMEC de l'UEMOA, *Mondes en Développement*, n°94, décembre, pp. 57-69.

LELART M. (2000 a), Stratégie de la banque africaine face aux secteurs informel et semi-formel, *Savings and Development*, n°2, pp. 141-159.

LELART M. (2000 b), L'évolution de la finance informelle au Bénin, *in* M. LELART (éd.), *Finance informelle et financement du développement*, AUPELF/FMA, Beyrouth, pp. 17-39.

MAYOUKOU C. (1994), *Le système des tontines en Afrique – Un système bancaire informel*, L'Harmattan, Paris.

Mission pour la réglementation et le développement de la micro-finance (BCEAO) (2000), Evolution des systèmes financiers décentralisés dans les pays de l'UMOA, *Techniques Financières et Développement,* n°59-60, juillet-octobre, pp. 18-25.

MORDUCH J. (1999), The Micro-finance Promise, *Journal of Economic Literature*, vol. 27, décembre, pp. 1569-1614.

PISCHKE J.D. von (1994), Des intermédiaires financiers performants : les ARECS, *in* D. ADAMS et D. FITCHETT (éds), *op. cit*., pp. 357-367.

SCHMIDT R.H. et ZEITINGER C.P. (2000), Banques de micro-entreprises : créer de nouvelles banques plutôt que transformer des institutions existantes, *Techniques Financières et Développement*, n°59-60, juillet-octobre, pp. 131-137.

SCHNEIDER H. (éd.) (1997), *Micro-finance pour les pauvres*, Centre de Développement de l'OCDE, Paris.

SEIBEL H.D. et PARHUSIP U. (1994), Liens entre la finance formelle et la finance informelle – Exemple indonésien, *in* D. ADAMS et D. FITCHETT, *op. cit*., pp. 283-292.

SEIBEL H.D. (1996), Finance formelle et informelle : stratégie de développement des systèmes locaux de financement, *Revue Tiers Monde*, n°145, janvier-mars, pp. 97-114.

SEIBEL H.D. et SCHRADER H. (1999), Dhikuti revisited : from ROSCA to Finance Company, *Savings and Development*, n°1, pp. 47-55.

SEIBEL D.H. (2000), Les banques de développement agricole : faut-il les former ou les réformer ?, *Finances et Développement*, juin, pp. 45-48.

SEVERINO J.M. (1999), Les systèmes financiers dans les pays en voie de développement : perspectives d'avenir, *Techniques Financières et Développement*, n°57-58, décembre 1999, mars 2000, pp. 43-47.

SHETE N.B. (1999), Alternative Models of Micro-finance : Experience of Indian Commercial Banks, *Savings and Development*, n°4, pp. 475-487.

VINCENT F. (1999), Le système du micro-crédit permet-il le développement ?, *Informations et Commentaires*, n°109, décembre.

WAMPLER B. (2001), Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la micro-finance ?, *Techniques Financières et Développement*, n°59-60, juillet-octobre, pp. 61-70

WEBSTER L. et FIDLER P. (éds) (1995), *Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest*, Banque mondiale, Washington.

Zone franc (1999), *Rapport annuel,* Secrétariat du Comité monétaire de la zone franc, Banque de France, Paris.

ANNEXE

Les systèmes financiers décentralisés (SFD) et les banques de l'UEMOA

Les crédits

Les crédits accordés par les SFD par rapport aux crédits bancaires varient considérablement selon les pays : 5 fois plus en juin 2000 au Bénin et au Burkina Faso qu'en Côte d'Ivoire.

La progression de ces crédits est très forte, mais très inégale selon les pays. En l'espace de six ans et demi, le pourcentage des crédits des SFD a été multiplié par 3,6 mais il l'a été par plus de 6 au Burkina Faso et il n'a guère beaucoup plus que doublé au Bénin.

Enfin, cette progression a été très irrégulière, notamment si on compare une fois encore les pays. Au Bénin, par exemple, le pourcentage est passé de 4% en 1993 à plus de 10% deux ans après et à plus de 22% deux ans plus tard, avant de revenir à 9%. Au Mali, le pourcentage est passé de 4,8 à 1,7% en deux ans, au Burkina Faso de 1,47 à plus de 5% pendant la même période. Le cas du Niger est très particulier du fait que les banques ont été restructurées au cours de l'année 1995.

Les dépôts

Les dépôts collectés par les SFD par rapport aux dépôts bancaires varient de la même façon selon les pays : 4,5 fois plus au Bénin et au Togo qu'au Niger en juin 2000.

La progression relative de ces dépôts est plus forte encore que celle des crédits : multiplication par 4,6 en six ans et demi. Mais les dépôts des SFD par rapport aux dépôts bancaires ont été multipliés par 18 en Côte d'Ivoire, par 11 au Niger, par 3 seulement au Burkina Faso et au Togo et moins encore au Bénin.

Enfin, cette progression a été moins irrégulière pour chacun de ces pays que celle des crédits.

Le coefficient d'engagement

C'est le rapport entre les crédits accordés (en cours) et les dépôts reçus. Fin 1993, ce coefficient était supérieur à 1 pour l'ensemble des institutions qui prêtaient donc plus que leurs dépôts. Au 30 juin 2000, ce coefficient était devenu inférieur à 1. Mais s'il était plus élevé pour les SFD que pour les banques en 1993, c'est l'inverse en 2000. Cela correspond à l'évolution respective des crédits et des dépôts pour ces deux catégories d'institutions.

Compte tenu de cette évolution très irrégulière pour la plupart des pays, ce coefficient ne pouvait que beaucoup fluctuer lui aussi : de 8 à moins de 2 pour le Niger, de 0,6 à plus de 1 pour le Burkina Faso. Ce même coefficient est au contraire beaucoup plus stable pour les banques et moins irrégulier selon les pays. Mais en l'espace de sept ans, les coefficients sont devenus plus homogènes entre les pays pour les SFD et ils se sont rapprochés de ceux des banques.

Source des données brutes :
- pour les SFD, par la BCEAO et le BIT, Banque de données sur les Systèmes Financiers décentralisés – UEMOA, Rapport annuel 2000
- pour les banques, BCEAO, Notes d'information et Statistiques, Statistiques monétaires mensuelles.