



CONSORTIUM POUR LA RECHERCHE
ÉCONOMIQUE ET SOCIALE



Université Cheikh Anta Diop de Dakar
FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE GESTION
Laboratoire d'Analyse des Politiques Publiques (LAPP)

SÉRIE DE DOCUMENTS DE RECHERCHE

Complémentarité entre banques et structures de microfinance en Afrique subsaharienne : une réflexion à partir des analyses de G. B. RICHARDSON

François Seck FALL

Consortium pour la Recherche Économique et Sociale

Rue de Kaolack x Rue F, Tour de l'Oeuf, Point E, en face de la Piscine olympique,
Dakar, Sénégal – CP : 12023 - BP : 7988 Dakar-Médina

Tél. : (221) 33 864 73 98 / 33 864 77 57 • Fax : (221) 33 864 77 58

E-mail : cres@ucad.sn • cres_ucad@yahoo.fr • Site Web: www.cres-sn.org

2009 / 18

Complémentarité entre banques et structures de microfinance en Afrique subsaharienne : une réflexion à partir des analyses de G. B. RICHARDSON

Francois Seck FALL
fallfranc@yahoo.fr

Résumé

Cette contribution a pour objet principal l'analyse de la complémentarité entre les secteurs bancaire et microfinancier. Elle se fonde sur les développements théoriques de Richardson, notamment, son article « The Organization of Industry », publié en 1972 dans le « The Economic Journal ». L'analyse de Richardson fournit une bonne interprétation de la complémentarité entre les deux secteurs, à travers l'état de la technologie utilisée de part et d'autre, les partenariats qu'entretiennent les banques et les IMF, et le rôle spécifique joué par chaque secteur, dans le financement des économies du sud. Au sens de Richardson, la complémentarité entre les deux secteurs est d'abord technologique, dès lors que les deux activités requièrent des mécanismes d'intermédiation distincts. Elle se matérialise, ensuite, dans la nécessité, pour ces deux secteurs, de coopérer en vue de renforcer leur position concurrentielle sur leur marché de référence. Enfin, cette complémentarité se justifie par le fait que la coexistence des deux marchés est fondamentale, pour la mise en place de systèmes financiers accessibles à tous.

Mots clés : banques ; institutions de microfinance ; complémentarité ; partenariat

Code JEL : G21, L2, O17, O55

Abstract

The main object of this paper is mainly the analysis of the complementarity between banking and microfinancial sectors. It is based on Richardson's theoretical developments, especially in his article "The organization of Industry" published in 1972 in the "Economic Journal". His analysis gives a good interpretation of the complementarity between both sectors, through the technology they use, the partnerships between banks and IFMs, and the specific part each sector plays in financing southern economies. According to Richardson, this complementarity is first of all technological, since both activities need distinct intermediate mechanisms. Then it materializes in the necessity of cooperating for both sectors, since cooperating strengthens their competitive position on their respective fields. At last, this complementarity finds an explanation in the fact that the coexistence of these two markets is fundamental for the organization of financial systems available for everybody.

Key words: Banks; Microfinance institutions; Complementarity; Partnership

JEL Classification: G21, L2, O17, O55

1. Introduction

Les institutions de microfinance (IMF) qui ont fait leur apparition, il y a seulement une vingtaine d'années, dans les économies subsahariennes, jouent un véritable rôle d'intermédiation, à côté du secteur bancaire classique. Comme une véritable industrie, le secteur de la microfinance se structure davantage, se développe, et constitue aujourd'hui une alternative forte dans la collecte de l'épargne et le financement des activités locales. Contrairement à l'intermédiation bancaire, basée sur des mécanismes standards, celle de la microfinance se fonde sur des mécanismes *sui generis* dits mécanismes novateurs, établis essentiellement sur la proximité avec les populations locales et le lien social.

Les institutions de microfinance ont connu un succès remarquable dans des créneaux où aucune banque n'a osé s'aventurer après la crise des années 80. Entre les deux secteurs, la complémentarité semble évidente. D'une part, le secteur bancaire qui dispose de surliquidités importantes ne possède pas les mécanismes appropriés pour financer les activités locales, et d'autre part, la microfinance, avec des technologies de financement efficaces, se trouve souvent confrontée à des problèmes de ressources, en particulier, les ressources à long terme.

La microfinance est généralement définie comme étant l'offre de services financiers au profit des populations démunies (Prescott, 1997), ayant peu, ou pas, accès aux services des institutions financières classiques telles que les banques. En comparaison avec l'activité de ces dernières, la microfinance se particularise par l'échelle réduite de ses opérations (microcrédits, micro-épargne, micro-assurance), l'aspect temporaire de ses contrats, les mécanismes novateurs utilisés dans la sélection et la surveillance des projets...

Dans les économies subsahariennes, le statut juridique donne une autre distinction entre banques et institutions de microfinance. Les établissements bancaires sont sous la tutelle de la banque centrale et sont réglementés par la loi bancaire, tandis que les structures de microfinance dépendent du ministère de l'Economie et des finances, et sont réglementées par une loi spécifique. De cette différence découle une démarcation fondamentale entre la banque et la microfinance, au sens de Walras¹. Les banques sont investies du pouvoir de création monétaire, ce sont des institutions financières monétaires, tandis que les institutions de microfinance ne disposent pas de cette licence. Elles n'opèrent qu'à partir des ressources collectées. Ce sont des institutions financières non monétaires.

Les débats sur les deux secteurs mettent souvent en évidence l'idée de complémentarité, mais la littérature s'est peu penchée sur la justification théorique de celle-ci. En effet, l'analyse du concept de complémentarité a pris naissance dans les développements de l'économie industrielle, en particulier, la théorie de la coopération inter-firmes. L'auteur qui s'est le plus consacré à l'étude de ce concept est Gorge Barclay Richardson qui a analysé la notion de complémentarité dans une logique d'articulation des activités productives. Son apport théorique est parfaitement approprié pour l'analyse des rapports entre banques et institutions de microfinance. L'objet de

¹ Dans la conception walrassienne, les banques et les institutions de microfinance se retrouvent dans les fonctions d'intermédiation et se différencient dans la création monétaire. Le rôle fondamental de la banque chez Walras réside dans le financement de l'économie, celui-ci s'appréciant aussi bien par les fonctions d'intermédiation financière que de création de monnaie.

cette contribution est d'appréhender cette complémentarité, en se fondant sur l'analyse de son article « The Organization of Industry », publié en 1972 dans le « *The Economic Journal* ».

Dans la section 2, nous présentons les principales conceptions de la complémentarité Banques/Institutions de microfinance, en nous appuyant sur les analyses de G. B. Richardson. Nous proposons ensuite, à la section 3, une première illustration de cette complémentarité à travers la comparaison des technologies d'intermédiation, en l'occurrence, les mécanismes de sélection. Une autre illustration est présentée à la section 4, à l'aide d'un produit de coopération (le produit migration) apparu récemment au Bénin entre les deux secteurs. Avant la conclusion (section 6), une dernière illustration de cette complémentarité est développée à la section 5, à partir du paradoxe du modèle de rationnement de crédit de Stiglitz et Weiss (1981).

2. La complémentarité entre banques et institutions de microfinance

Selon Richardson, des activités similaires devraient nécessiter des compétences identiques, par opposition aux activités complémentaires qui requièrent des compétences différentes.

Dans ce sens, l'intermédiation microfinancière peut être qualifiée de complémentaire à l'intermédiation bancaire classique, dans la mesure où elle fait appel à des techniques et compétences spécifiques. L'intermédiation bancaire traditionnelle se fonde sur des mécanismes établis sur l'analyse de documents formels, alors que l'intermédiation microfinancière s'appuie sur des mécanismes dits de proximité.

L'activité fondamentale, dans la banque comme dans la microfinance, se ramène à la gestion des risques. Les deux types d'activités produisent et gèrent de l'information. Seulement, la nature spécifique de leur clientèle les amène à adopter des approches distinctes. L'approche bancaire dans la résolution des problèmes d'antisélection et d'aléa moral est une démarche essentiellement formelle. Parmi les dispositions mises en œuvre, nous pouvons noter le *screening* (le *credit scoring*, la signalisation grâce à un menu de contrats, etc.), la *relation de long terme*, le *monitoring*... Pour la banque, ces différentes méthodologies requièrent la disponibilité de documents formels sur lesquels une analyse du risque de crédit peut être effectuée.

Dans l'industrie de la microfinance, l'incapacité de la clientèle à fournir des pièces formelles (états financiers, documents comptables...), des garanties matérielles officielles, oblige les institutions à faire appel à d'autres procédures fondées principalement sur la confiance, la proximité physique et culturelle, la pression sociale, la moralité des emprunteurs, la caution morale, la simple parole donnée par le chef du village ou le chef spirituel (Servet, 1996 ; Baumann et Servet, 1996 ; Gentil et Servet, 2002). Il est communément admis que les pauvres n'ont souvent pas de garanties matérielles, mais disposent d'un capital social considérable : leur réputation. Ce capital immatériel va jouer un rôle décisif dans l'intermédiation microfinancière. Les structures de microfinance, par des technologies innovantes fondées sur la pression sociale, parviennent à réduire les risques de sélection adverse et d'aléa moral, par une bonne sélection des microprojets, le monitoring et le respect des obligations contractuelles (l'enforcement).

Richardson définit également la complémentarité par le fait que la rentabilité de l'un des partenaires n'altère point celle de l'autre. Dans cette vision entre une banque et une institution de microfinance, un partenariat simple de dépôt peut être considéré comme une coopération de nature complémentaire, dans la mesure où il est mutuellement profitable. En effet, une augmentation de l'épargne collectée par l'institution de microfinance n'entraîne pas une réduction de l'épargne collectée par la banque. Bien au contraire, toute hausse de l'épargne

collectée par la première vient accroître le montant de l'épargne collectée par la seconde, dans la mesure où celle-ci est re-déposée dans la banque². Ce simple partenariat de dépôt est gagnant-gagnant. L'IMF, en déposant son épargne en banque, contribue à accroître les réserves de cette dernière, mais s'ouvre aussi des possibilités de bénéficier d'un éventuel refinancement, en cas de nécessité. Au sens de Bloy et Mayoukou (1996), cette complémentarité peut être qualifiée de non coordonnée.

La complémentarité Banque-IMF peut aussi être mise en évidence à travers le partenariat sur le produit « transfert d'argent », qui représente un marché potentiel. Ces transferts qui proviennent majoritairement de l'immigration, bénéficient essentiellement aux familles modestes vivant dans les banlieues urbaines. Par rapport à ce produit, on a d'un côté, les banques qui disposent de la licence d'exploitation, mais, hélas, se trouvent généralement peu déployées dans les zones où sont localisés les principaux bénéficiaires de ces transferts, et de l'autre, les institutions de microfinance qui sont bien implantées dans ces zones, mais qui n'ont pas l'habilitation à effectuer des opérations à l'international. Ainsi, pour tirer profit de ce marché potentiel des transferts de fonds, les banques s'appuient généralement sur les institutions de microfinance. Le partenariat avec les IMF permet aux banques de réduire les coûts de transaction, et aux IMF d'avoir des sources supplémentaires de revenus.

Enfin, Richardson considère que des investissements complémentaires entrepris conjointement engendrent un profit supérieur à la somme des profits réalisés séparément. A cet égard, toute coopération entre les deux secteurs sur le plan institutionnel, financier et technique, ou portée sur l'échange d'informations, ne peut qu'être complémentaire, dans la mesure où elle contribue à accroître l'efficacité du système de financement de l'économie. A titre d'exemple, on peut retenir qu'une coopération financière entre les secteurs bancaire et microfinancier peut contribuer à réduire le niveau de rationnement du crédit dans l'économie : des projets viables qui, jusqu'alors étaient gelés, faute de financements, voient le jour, grâce à la coopération banques et institutions de microfinance.

Par ailleurs, la collaboration entre les des deux secteurs est source d'approfondissement financier dans les économies en développement (Nsabimana, 2004). L'approche bancaire classique, dans ces pays, ne permet pas l'inclusion financière de nombre d'agents économiques, en particulier, les micro entrepreneurs. En l'occurrence, ce sont les structures de microfinance qui offrent des possibilités d'élargissement de la surface d'intermédiation financière, en proposant des produits et services conformes aux besoins du milieu. Ainsi donc, dans cette définition de la complémentarité entre banques et institutions de microfinance, Richardson se place sous un angle macroéconomique où ces dernières constituent une alternative de financement pour tous les agents exclus naturellement ou délibérément du secteur bancaire classique. C'est essentiellement le cas dans les économies en développement où les banques et les IMF exercent dans des marchés globalement distincts. Cette vision de la complémentarité s'inscrit dans une perspective de l'inclusion financière ou de la « *finance accessible à tous* »³. Ce nouveau paradigme pose les

² A ce propos, nous rappelons que dans la zone UEMOA, les institutions de microfinance, eu égard, à la Loi Parmec, sont tenues de déposer leurs excédents d'épargne en banque. C'est également le cas dans la zone CEMAC.

³ L'expression « finance accessible à tous » est définie dans le Livre Bleu des Nations Unies, comme un système financier répondant aux besoins de tous les segments de la population. Dans cette approche, il ne s'agit plus de voir la microfinance, comme un secteur à part, mais un secteur totalement intégré dans le système financier officiel. Cette stratégie de politique économique de développement se fonde sur la diversité des acteurs, et donc, sur la complémentarité entre les différents acteurs (Marchés financiers, banques, IMF, etc.).

bases d'une complémentarité institutionnelle entre banques et IMF, puisqu'il s'agit, désormais, de jouer sur les avantages comparatifs des différents acteurs, afin de construire des systèmes financiers inclusifs.

Les travaux de Richardson mettent en évidence deux types de complémentarité dans les accords de coopération bancaire (Bloy et Mayoukou, 1996 ; Minda et Paguet, 1995) : 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. Entre une banque et une IMF, la complémentarité de réseau peut apparaître sous plusieurs formes institutionnelles : le re-dépôt de l'épargne collectée par l'IMF dans la banque, et l'octroi de crédit de la banque au profit de l'IMF (Bloy et Mayoukou, 1996)⁴, la mise à disposition, par la banque, de son infrastructure au profit de l'institution de microfinance (guichets, locaux non utilisés...), etc. Par exemple, Constanta, en Géorgie, développe son réseau en louant des agences bancaires, et la Financial Bank (FBB), au Bénin, met son infrastructure à la disposition des institutions de microfinance. Ainsi, au sens de Richardson, la complémentarité de réseau, entre les deux catégories d'institutions réside dans la mutualisation des avantages que chaque partie tire de la coopération.

Quand on prend l'exemple de la relation de dépôt/crédit entre une banque et une institution de microfinance, la complémentarité réside dans les services de coffre-fort et de réduction de coûts de transactions dont bénéficient, respectivement, l'IMF et la banque (Bloy et Mayoukou, 1996). En revanche, la complémentarité de savoir-faire porte sur la mise en commun des compétences spécifiques de chaque partenaire. Dans la relation Banques\IMF, la complémentarité de savoir-faire peut être mise en évidence à travers la spécificité de leurs technologies d'intermédiation. Dans la conception de Bloy et Mayoukou (1996), cette complémentarité, pour l'IMF, repose sur une meilleure connaissance du milieu, qui permet de collecter des dépôts et d'octroyer des crédits à moindre risque, tandis que pour la banque, elle réside dans son savoir spécifique en matière de transformation financière de risques et d'échéances.

3. Une complémentarité technologique entre banques et institutions de microfinance

Selon Richardson (1972), la complémentarité entre les deux secteurs est fondée sur la spécificité de la technologie usitée de part et d'autre dans les activités d'intermédiation. En effet, entre la banque et la microfinance, la démarcation semble évidente à travers les mécanismes d'intermédiation mis en œuvre dans la sélection, le *monitoring*, et l'*enforcement* des emprunteurs. L'exemple ci-après, sur leurs technologies de sélection des projets, en donne une excellente illustration.

Dans le modèle de Bester (1985 ; 1987), la banque propose deux types de contrats aux emprunteurs : le premier énonce un taux d'intérêt faible, mais assorti d'un niveau de garantie plus élevé, et le second établissant un taux d'intérêt très élevé, mais assorti d'une garantie plus faible. Face à des emprunteurs *normaux*⁵, ce type de contrat amènerait les bons emprunteurs à choisir le contrat avec un taux d'intérêt plus faible et une garantie plus élevée. Ces emprunteurs sont sûrs de leurs projets ; ils savent qu'ils ne risquent rien dans leur investissement, ce qui les incite davantage à s'engager en termes de garanties matérielles. En revanche, les emprunteurs les plus

⁴ Ces auteurs ont étudié la complémentarité de l'intermédiation entre banques et tontiniers. Cette même logique de complémentarité peut être transposée entre les secteurs bancaire et microfinancier.

⁵ Par « emprunteurs normaux » nous sous-entendons ceux qui sont éligibles au crédit bancaire ; les clients qui sont suffisamment aisés pour garantir matériellement leurs emprunts.

risqués, choisiraient le contrat où la garantie est plus faible et le taux d'intérêt plus élevé. Ces derniers, du fait de leur niveau de risque, ne veulent pas trop mettre en gage leurs biens.

Ainsi, en se basant sur le choix des emprunteurs, la banque produit de l'information qui lui sera utile dans le suivi et l'incitation au remboursement. Mais si l'on considère que les emprunteurs sont des pauvres, et qu'ils n'ont pas de garanties matérielles suffisantes, ce même contrat conduit la banque à l'échec, du moment où elle ne lui permet guère de produire une information pertinente. De toutes les façons, les emprunteurs pauvres choisiront le contrat qui requiert moins de garanties matérielles, quel que soit le taux d'intérêt administré. Aucun équilibre séparateur n'est obtenu, car tous les emprunteurs donneront un signal de risque. Le *screening* de la banque, fondé sur le taux d'intérêt et la garantie matérielle, constitue un échec.

En revanche, l'institution de microfinance, en fondant sa technologie sur d'autres mécanismes comme la pression sociale, peut effectuer un *screening* qui lui permet de séparer les bons emprunteurs des mauvais. Dans les modèles de type Van-Tassel (1999), la banque (ou l'institution de microfinance) propose un menu de deux contrats comme dans le modèle de Bester (1985), à la différence qu'en lieu et place de la garantie matérielle, elle substitue la garantie sociale (ou garantie de groupe).

Dans le premier contrat, la banque propose aux emprunteurs un contrat individuel assorti d'un taux d'intérêt très élevé. Ce contrat est de nature à affranchir les emprunteurs de la pression sociale. Dans ce modèle, il est fait l'hypothèse d'une forte pression sociale du milieu⁶, alors que, dans le second contrat, il est proposé à l'individu un taux d'intérêt modeste, mais offert dans le cadre d'un groupe. Dans ce cas, l'individu est soumis à la pression de ses pairs, du fait de la responsabilité conjointe ('*joint liability*'). Face à ces deux contrats, les emprunteurs risqués, du fait de la forte pression sociale du milieu, choisiront le contrat individuel avec un taux d'intérêt très élevé, tandis que les bons emprunteurs, choisiront le contrat de groupe avec un taux d'intérêt moins élevé. Ainsi, l'IMF parvient à mettre en œuvre un *screening* qui lui permet de produire de l'information et d'obtenir un équilibre séparateur. Cet exemple banal met en évidence la complémentarité entre les deux techniques d'intermédiation. Elle valide l'idée selon laquelle l'intermédiation bancaire et celle de la microfinance requièrent des mécanismes distincts.

4. Complémentarité banques et institutions de microfinance dans l'optimalité de leur coopération : l'exemple du produit migration

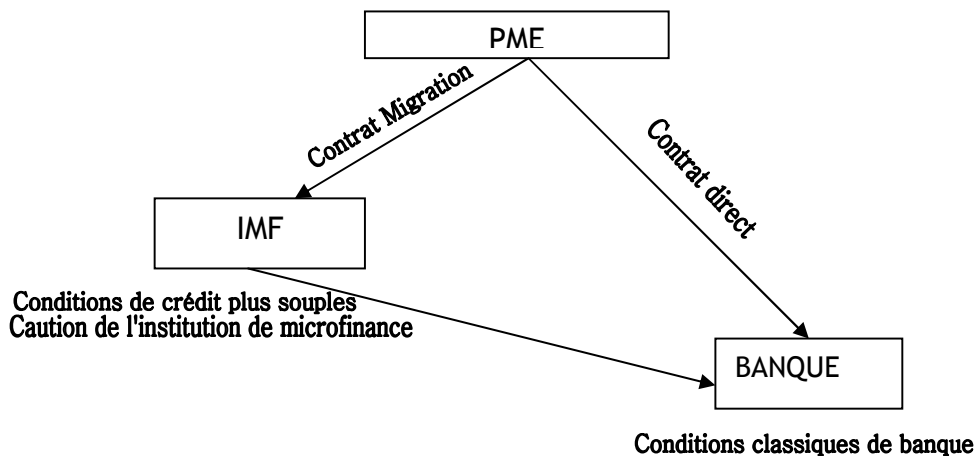
Dans l'accord de coopération, Richardson considère la complémentarité comme une situation mutuellement profitable. Dans cette section, nous allons mettre en évidence cette complémentarité à travers le « produit migration », tiré de l'expérience du Bénin.

Le « produit migration » peut être défini comme un accord de coopération entre une banque et une institution de microfinance à travers lequel l'IMF s'engage à faire migrer sa clientèle d'origine vers la banque partenaire, au-delà d'une certaine taille critique. La banque, en contrepartie de cet avantage, s'engage à assurer le refinancement de l'IMF, et à coopérer avec cette dernière, suivant les clauses établies dans l'accord de coopération. Dans le cadre des accords conclus entre PADME et ECOBANK, et entre PAPME et BOA, l'institution de microfinance s'engage à faire migrer vers la banque tout client dont le besoin en financement d'un montant de près de 20 millions de FCFA se renouvelerait.

⁶ On fait l'hypothèse ici d'un village, d'une société où l'image de l'individu (sa réputation) c'est de l'or.

Une difficulté majeure à laquelle se trouvent souvent confrontées les institutions de microfinance est la croissance des besoins de la clientèle, du fait du développement de cette dernière. En effet, au fil des cycles de crédit, l'activité de la clientèle se développe et acquiert des économies d'échelle. A partir d'un certain stade de développement, il arrive que la taille de certains clients soit telle que les besoins dépassent les capacités financières de l'institution de microfinance. Dans les économies en développement, c'est souvent le cas des PME clientes des IMF qui, arrivées à maturité, éprouvent davantage le besoin de ressources longues que ne peuvent généralement pas leur fournir les structures de microfinance. Dans ces cas de figure, l'accès à de ressources longues et peu coûteuses devient déterminant, aussi bien pour la PME que pour l'IMF. L'enjeu pour cette dernière est le risque de perdre sa clientèle de base pour laquelle elle a été la principale source de développement, au profit des banques.

Graphique 1 : Produit migration versus Contrat direct



Source : L'auteur.

Pour la PME, l'enjeu est de migrer directement vers la banque et d'être soumise aux mêmes conditions de crédit que la clientèle habituelle de celle-ci. Le contrat migration est tout simplement un partenariat entre la banque, la PME et l'IMF, à travers lequel, l'IMF accompagne sa clientèle de base vers la banque, en cautionnant les fonds levés auprès de celle-ci. Le produit migration présente un avantage pour les trois partenaires, en ce sens que la PME obtient de meilleures conditions de crédit, la banque voit ses coûts de gestions réduits, de même que son risque de crédit, et l'IMF, tout en conservant sa clientèle, se voit offrir des possibilités de refinancement. Ainsi, le contrat migration semble plus efficace qu'un contrat direct entre la PME et la banque, et semble plus incitatif, en terme de remboursement du crédit.

Pour bien comprendre cet avantage, prenons l'exemple simple d'une économie constituée de trois agents : une banque, une institution de microfinance et un emprunteur, une PME en l'occurrence. La banque dispose de facilités de mobilisation de ressources longues, en raison de son statut. En revanche, l'IMF a une capacité de transformation assez limitée, en raison de l'absence de pouvoir de création monétaire et de la nature courte des ressources qu'elle mobilise. On fait l'hypothèse que la PME a besoin d'une unité de crédit pour mettre en œuvre un nouveau projet, à long terme, dont la durée est normalisée à une période de temps. Cette PME est une ancienne cliente de l'IMF qui, aujourd'hui, a besoin de ressources longues qui surpassent sa capacité financière.

Dans ce modèle, deux possibilités s'offrent à la PME : soit migrer directement vers la banque et obtenir son financement aux conditions du marché bancaire, soit accepter de se faire parrainer par l'IMF auprès de la banque et obtenir son financement à des conditions plus souples.

Nous faisons, par ailleurs, l'hypothèse qu'une possibilité de conspiration entre l'IMF et la PME n'est pas envisageable, du fait des enjeux énormes, pour l'IMF, en terme d'accès au refinancement bancaire et autres prérogatives qu'offre le partenariat avec la banque. A la date $t = 0$, la PME choisit de se financer, soit directement auprès de la banque, soit indirectement par le contrat migration. En fin de période $t = 1$, le projet dégage un cash-flow égal à R . S'il choisit le contrat direct, il obtient le crédit au taux λ_1 , et s'il choisit le contrat migration, il bénéficie du même montant de crédit au taux λ_2 (avec $\lambda_1 > \lambda_2$).

Dans le contrat direct, l'institution de microfinance n'est pas engagée dans le contrat de crédit. La banque se charge de tout le travail d'évaluation, de surveillance du projet, ce qui implique, pour elle, un coût égal à θ_1 . Dans le cas du produit migration, l'institution de microfinance s'engage dans le contrat et garantit le remboursement du crédit. Elle assure l'évaluation du projet et sa surveillance, mais à un coût quasi nul θ_2 ($\theta_1 > \theta_2$). On peut considérer que ce coût est nul ($\theta_2 = 0$). Pour la banque, le coût de gestion est nul, ce qui explique sa décision d'accorder le crédit à un taux plus faible ($\lambda_2 < \lambda_1$).

Etudions maintenant les gains liés aux différents choix de la PME. Si la PME choisit de s'adresser directement à la banque, elle obtient une unité de crédit à $t = 0$ et dégage, en fin de période ($t = 1$), un gain égal à $\pi_d^p = R - (1 + \lambda_1)$. La banque, dans ce contrat, obtient un gain égal à la différence entre les intérêts perçus et le coût supporté ($\pi_d^b = \lambda_1 - \theta_1$). L'institution de microfinance, dans ce contrat, obtient un gain nul. En revanche, si la PME choisit le produit migration, elle obtient, de la banque, une unité de crédit en début de période, et un gain égal à $\pi_m^p = R - (1 - \lambda_2)$ en fin de période. Dans ce contrat, la banque bénéficie d'un gain égal aux intérêts perçus ($\pi_m^b = \lambda_2$). L'institution de microfinance obtient un paiement non monétaire ($\pi_m^i = \delta$), égal aux opportunités de refinancement qu'elle acquiert auprès de la banque et d'autres prérogatives liées à la coopération avec la banque.

Pour la PME, la supériorité du contrat migration dépendra essentiellement du coût du crédit. Le rendement dégagé par le projet est le même. Seul diffère le coût du crédit. La PME choisira le contrat migration, si son coût est plus faible ($\lambda_2 < \lambda_1$). Pour la banque, le choix entre les deux types de contrats se fera en comparant le coût du financement direct et la différence entre les deux taux d'intérêt. Elle n'aura intérêt à financer la PME par un parrainage de l'IMF que lorsque le coût global de financement direct surplombe la marge entre les deux taux d'intérêt effectifs ($\theta_1 > \lambda_1 - \lambda_2$). Pour l'institution de microfinance, la supériorité du contrat migration est évidente. Ce contrat lui évite non seulement de perdre sa clientèle originelle, mais aussi lui offre d'autres prérogatives telles que l'accès à des lignes de crédit.

L'optimalité du contrat migration peut aussi être analysée à travers les incitations au remboursement du crédit. Le contrat migration est de nature à rendre les incitations au remboursement supérieures, du fait, notamment, de l'austérité de la sanction administrée en cas de défaut. Imaginons que le même emprunteur se livre à un jeu de remboursement après la réalisation de son projet. Nous faisons l'hypothèse que le remboursement est, soit total, soit nul,

et concerne le principal et les intérêts. Suite à l'analyse ci-dessus, supposons que le remboursement, dans le cas du contrat direct, soit égal à r_1 (avec $r_1 = 1 + \lambda_1$), et à r_2 , dans le cas du contrat migration (avec $r_2 = 1 + \lambda_2$).

En cas de défaut stratégique, la pénalité administrée diffère selon le type de contrat signé, celle-ci dépend néanmoins du rendement monétaire de l'emprunteur. Si le crédit est obtenu directement auprès de la banque, celle-ci administre une pénalité de fonction $p(R)$ à deux composantes⁷ : une composante monétaire qui peut consister en une saisie sur les revenus de l'emprunteur ou sur ses garanties, d'une part, et une composante non monétaire qui correspond à une perte de réputation entraînant une exclusion de l'emprunteur sur le marché du crédit bancaire, d'autre part. Si le contrat est obtenu par le biais du contrat migration, la pénalité est plus sévère. L'individu, dans ce cas, subit non seulement une saisie sur ses revenus et ses garanties, mais se voit infliger une double pénalité non monétaire qui consiste à une perte de réputation dans le secteur bancaire et dans le secteur de la microfinance.

Ces sanctions sociales se matérialisent par une double exclusion : une exclusion sur le marché bancaire et sur le marché de la microfinance. La sanction globale subie est alors $p(R) + q$. Dans notre environnement, nous faisons l'hypothèse qu'une centrale des risques existe aussi bien dans le secteur bancaire que dans celui de la microfinance. Nous considérons que ces centrales ne sont pas parfaitement connectées, ce qui implique qu'un individu peut être sanctionné dans un marché et préserver sa réputation dans l'autre.

Si l'emprunteur choisit le contrat migration, il gagne $R - r_1$ lorsqu'il rembourse le prêt, et un revenu supplémentaire de r_1 , lorsqu'il fait défaut stratégique. La décision de rembourser, ou non, est prise en comparant le gain lié au défaut stratégique et la pénalité qui en résulte. La sanction, en cas de non remboursement, comprend la saisie des revenus de l'emprunteur et de ses garanties, et une exclusion du marché bancaire. L'individu remboursera si, et seulement si, la pénalité infligée surplombe le gain lié au défaut stratégique ($r_1 < p(R)$). Le cas échéant, si l'emprunteur est opportuniste, il peut choisir de faire défaut stratégique. Il sait, dans ce cas, qu'il a la possibilité de revenir sur le marché de la microfinance où il est parfaitement en règle.

Si l'emprunteur choisit le contrat migration, il gagne $R - r_2$ en cas de remboursement, et un revenu supplémentaire de r_2 en cas de défaut stratégique. La décision de rembourser, ou de faire défaut, est prise en fonction du gain et de la pénalité liés au défaut. L'emprunteur ne remboursera que si, la pénalité subie en cas de défaut est supérieure au gain qu'il en tire.

$$r_2 < p(R) + q$$

L'incitation au remboursement est supérieure dans le contrat migration du fait, notamment, de la lourdeur des sanctions en cas de défaut et de la faiblesse de gain. L'incitation au défaut stratégique est plus grande dans le contrat direct au cas où la sanction y est moins sévère.

$$p(R) < p(R) + q$$

Dans un tel contexte, la supériorité du contrat migration est conditionnée par la simple possibilité d'exclusion sur le marché de la microfinance ($q > 0$).

⁷ Cette hypothèse est celle formulée dans le modèle de Besley et Coate (1995). La construction de notre modèle s'en inspire beaucoup.

En effet, dans le contrat migration, l'individu qui emprunte compromet totalement ses chances de refinancement en cas d'échec. En cas de succès de son projet, il est astreint à rembourser son crédit, sous peine d'être exclu des deux marchés, ce qui mettrait en péril ses projets futurs. En revanche, dans le contrat direct, il dispose toujours d'une possibilité d'obtenir des financements auprès du secteur de la microfinance. Le contrat migration peut constituer une solution optimale pour le financement des PME anciennes clientes de la microfinance ayant atteint la taille critique. Toutefois, le succès de ce mode de financement requiert de bons mécanismes de surveillance dans le secteur de la microfinance. L'existence d'une centrale des risques dans le secteur de la microfinance, et la connexion de celle-ci à la centrale des risques du secteur bancaire sont une condition fondamentale pour le succès de ce type de partenariat.

5. Une complémentarité de marchés entre l'industrie bancaire et l'industrie de la microfinance

Chez Richardson, la complémentarité revêt également une dimension macroéconomique. En effet, celle-ci peut être jugée par rapport au système économique et financier dans sa globalité. A ce propos, le modèle de Stiglitz et Weiss (1981) permet de mieux mettre en évidence la complémentarité entre les deux marchés qui ont leurs spécificités. Celle-ci s'appréhende à travers leurs particularités.

Dans nombre de pays en développement, la situation qui caractérise le rapport entre les banques et les petites et moyennes entreprises est assimilable au phénomène de rationnement du crédit que décrivent Stiglitz et Weiss (1981) dans leur article « *Credit Rationing in Markets with imperfect Information* ». Partant d'une hypothèse d'asymétrie informationnelle entre prêteurs et emprunteurs, ils mettent en évidence un équilibre avec rationnement, c'est-à-dire, un équilibre optimal pour la banque qui ne correspond guère à une situation d'équilibre Walrassien (Graphique 2). Dans leur modèle, la disponibilité d'un individu à payer donne un signal sur le niveau de risque de son projet. Ainsi, les individus qui sont disposés à payer très cher sont, en moyenne, les plus risqués. Ces derniers sont prêts à payer un prix élevé parce qu'ils perçoivent leur probabilité de remboursement faible. C'est cette idée que développent Stiglitz et Weiss (1981, p. 393) dans le passage : « *The interest rate which an individual is willing to pay may act as one such screening devices: those who are willing to pay high interest rates may, on average, be worse risks; they are willing to borrow at high interest rates because they perceive their probability of repaying the loan to be low* ». ⁸

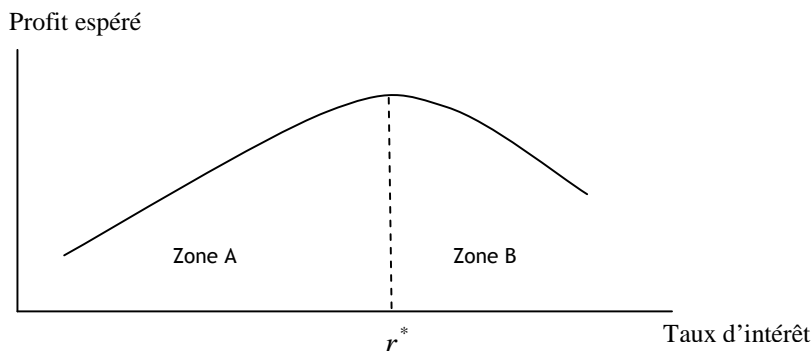
Ces propos semblent exprimer un paradoxe, au regard des prix qui sont administrés par les structures de microfinance et des performances de remboursement dans cette industrie. Comment expliquer alors que les institutions de microfinance prêtent à des taux d'intérêt, en moyenne, trois fois supérieurs au taux d'usure de la banque, et que les taux de remboursement avoisinent les 100% dans cette industrie ? La réponse à cette question semble se trouver dans deux explications complémentaires.

Dans la première, nous supposons que la disponibilité à payer cher, dans le monde des catégories pauvres, n'est pas synonyme de risque, ce qui veut dire que les emprunteurs qui sont généralement rationnés sur ce marché, du fait de leur pauvreté, en particulier les PME, ne sont

⁸ « *Le taux d'intérêt qu'un individu est disposé à payer peut agir comme un mécanisme de sélection : ceux qui sont disposés à payer des taux d'intérêt élevés sont, en moyenne, les plus risqués. Ces derniers sont favorables à emprunter à de tels taux, parce qu'ils savent que leur probabilité de remboursement est très faible.* »

pas forcément les plus risqués. Cette hypothèse signifie, par ailleurs, que le prix ne constitue pas un mécanisme efficace de sélection sur le marché des catégories pauvres, contrairement au marché du crédit formel décrit par Stiglitz et Weiss (1981). Dans la seconde, nous supposons que les structures de microfinance qui desservent le marché des populations pauvres dans les économies du sud ont su mettre en place des mécanismes qui leur permettent de parer aux problèmes d'aléa moral et de sélection adverse. Ces deux explications vont de pair et se confortent pleinement. Quelle que soit l'hypothèse qui prévaut, il semble évident que les mécanismes bancaires classiques de sélection et de surveillance ne soient pas appropriés pour le financement de cette catégorie de clients, ce que nous avons bien illustré dans la troisième section.

Graphique 2 : Courbe de profit espéré de la banque en fonction du taux d'intérêt



Source : Stiglitz et Weiss, 1981.

Dans le marché des catégories pauvres, l'inefficacité du taux d'intérêt, comme mécanisme de sélection, semble être liée à la faible sensibilité de la clientèle par rapport au coût du crédit. Dans le secteur de la microfinance, l'expérience a montré que, pour les pauvres, l'utilité liée à l'accès au crédit surplombe largement la désutilité causée par le coût du crédit. En effet, la sensibilité par rapport aux variations du taux d'intérêt est plus importante dans le marché bancaire que dans celui de la microfinance. Cette différence de sensibilité se justifie par la disponibilité - ou la rareté relative - du crédit sur chaque marché. L'un des archétypes fondamentaux de l'économie de marché est l'appréhension de la valeur d'un bien par sa rareté sur le marché. C'est ainsi qu'en économie, on considère, fondamentalement, que la valeur d'un bien sur le marché est déterminée par sa disponibilité sur ce marché.

Une autre réalité est que, pour un consommateur, l'utilité d'un bien est une fonction croissante de la rareté de ce bien. Adams Smith, le père fondateur de l'école classique, a argumenté en faveur de cette idée, à travers le paradoxe de l'eau et du Diamant : « Pourquoi l'eau, un bien si utile, coûte moins cher que le Diamant, un élément inutile ? ». La réponse à cette interrogation réside naturellement dans la disponibilité relative des deux biens, et dans la pénibilité de leur obtention. Ainsi, dans la théorie de Smith, la valeur d'un bien dépend du désir de son acheteur et de la difficulté qu'il éprouve à se le procurer, ce désir étant mesuré par la disponibilité maximum à payer de cet acheteur. Or, le désir d'un bien est une fonction croissante avec la rareté de ce bien.

A travers cette analyse, on comprend facilement pourquoi le crédit se voit accorder plus de valeur sur le marché de la microfinance où la clientèle cible est généralement pauvre, que dans le marché bancaire où la clientèle cible est plus aisée et dispose de plus de facilités pour accéder au crédit. On comprend aussi facilement pourquoi les agents, sur le marché de la microfinance, sont

prêts à payer un prix très élevé pour des sommes modiques, et à se battre farouchement pour rentabiliser leurs investissements et pouvoir rembourser leurs prêts. A cet égard, nous rappelons que chez les auteurs classiques, la rareté est considérée comme une condition nécessaire pour que l'homme se mette au travail.

6. Conclusion

Il existe une complémentarité évidente entre le secteur bancaire et celui de la microfinance en Afrique subsaharienne. Selon Richardson, la preuve de cette complémentarité réside dans la spécificité des techniques utilisées de part et d'autre pour résoudre les problèmes d'asymétries d'information. Cette complémentarité est renforcée par les barrières d'ordre culturel, juridique, stratégique, etc. qui existent entre les deux marchés. Dans le système financier subsaharien, la complémentarité n'est pas seulement l'affaire des banques et des IMF ; elle concerne tous les paliers du système de financement de l'économie.

Entre le marché financier (BRVM), le marché des banques et autres établissements financiers, le marché de la microfinance et le marché informel, il y a un continuum de complémentarités qui trouve sa justification théorique dans les asymétries d'information. En effet, chacun de ces marchés dispose de techniques particulières pour parer aux asymétries d'information qui gangrènent son environnement.

L'apport complémentaire de la microfinance au secteur financier traditionnel peut, surtout être apprécié à travers la capacité des structures de microfinance à mettre en place des mécanismes d'intermédiation inclusifs bâtis sur une organisation qui prend en compte les spécificités socioculturelles du milieu. Mais cette originalité de l'intermédiation en microfinance pose un certain nombre de défis aux institutions pour l'atteinte des impératifs de viabilité et de pérennité financières et institutionnelles. La double intermédiation promue en microfinance et qui fonde sa particularité par rapport à l'intermédiation bancaire, nourrit, de plus en plus, le débat sur le dilemme entre la rentabilité des institutions et l'atteinte des populations les plus pauvres de la planète.

Références bibliographiques

- Baumann, E. et Servet, J.M. 1996. Proximité et risque financier en Afrique : expériences sénégalaises. In Michel Lelart et Bernard Haudeville (éd), *Entreprises et dynamiques de croissance*, Paris, AUPELF- UREF, pp. 213-226.
- Besley, T. and Coate, S. 1995. Group lending, repayment incentives and social collateral. *Journal of Development Economics*, vol. 46 : pp. 1-18.
- Bester, H. 1985. Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, n.75, pp.850-855.
- Bester, H. 1987. The Role of Collateral in Credit Markets with Imperfect Information. *European Economic Review*, n.31, pp.887-899
- Bloy, E. et Mayoukou, C. 1996. Le développement d'une complémentarité de l'intermédiation en Afrique Sub-saharienne: le rôle du tontiniers. *Entreprises et dynamique de croissance*, Serviced, sous la direction de Bernard Haudeville et Michel Lelart.
- Gentil, D. et Servet, J.M. 2002. Entre localisme et mondialisation : la microfinance comme révélateur et comme levier de changements socioéconomiques. *Revue Tiers Monde*, n. 172, Octobre-Décembre, pp. 737-760.
- Minda, A. et Paguet, J.M. 1995. Vers une économie industrielle des alliances bancaires ? *Revue d'Economie Financière*, n. 35, Hiver, pp. 181-206.
- Nsabimana, A. 2002. Organisation, régulation et efficacité économique du système d'intermédiation financière en Afrique. *Thèse de doctorat en sciences de gestion*, Université Catholique de Louvain.
- Pescotte, E. S. 1997. Group Lending and Financial Intermediation: An example. Federal Reserve Bank of Richmond *Economic Quarterly*, vol. 83.
- Richardson, B. 1972. The Organization of Industry. *The Economic Journal*, September.
- Servet, J.M. 1996. Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique : une approche socio-économique. *Revue Tiers Monde*, 37(145), Janvier-Mars, pp.41-58.
- Stiglitz, J. and Weiss. 1981. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, vol.71, n.3, pp.93- 410.
- Van Tassel. E. 1999. Group lending under asymmetric Information. *Journal of Development Economics*, vol. 60(1), pp. 3-25.