

# COMPLEMENTARITE ENTRE BANQUES ET STRUCTURES DE MICRO FINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE :

*UNE REFLEXION A PARTIR DES ANALYSES DE G. B. RICHARDSON (1972)*

**FALL FRANCOIS SECK**

*ATER, Université de Rouen*

*CARE (Centre d'Analyse pour la Recherche en Economie)*

*CRES (Consortium pour la Recherche Economique et Sociale)*

*[fallfranc@yahoo.fr](mailto: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 G. B. Richardson, en particulier son article « The Organization of Industry », publié en 1972 dans le « The Economic of Journal ». L'analyse de G. B. 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 la particularité du rôle joué par chacun dans le financement des économies du sud.*

*Mots clés : Banques ; Institutions de Microfinance, Complémentarité.*

Abstract :

*The main purpose of this paper aims to analyze how banking and microfinance are complementary. It is based on the theoretical developments of G.B.Richardson, more precisely on the article published in 1972 in The "Economic of Journal": "The organization of industry". Richardson's analysis gives a clear understanding of the complementarity between both sectors, via the technology they use: partnership between banks and MFI and the special role they each have in financing South economy.*

*Key words: Banks; Microfinance Institutions; Complementarity*

## 1. INTRODUCTION

Les IMF qui sont apparues, 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 financière, 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. Aujourd'hui, le rôle de la microfinance dans le financement des activités locales et l'élargissement de la surface d'intermédiation financière, est unanimement reconnu. Les IMF 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 énormes sans les mécanismes appropriés pour financer les activités locales, d'autre part, la microfinance avec une technologie de financement adaptée aux besoins des agents locaux, souvent confrontés 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, microassurance), l'aspect temporaire de ses contrats, les mécanismes novateurs usités dans la sélection et la surveillance des projets...

Dans les économies subsahariennes, le statut juridique donne une autre distinction entre banques et IMF. Les établissements bancaires sont sous la tutelle de la banque centrale et sont réglementés par la loi bancaire, tandis que les structures de microfinance sont sous celle du Ministère de l'Economie et des finances, et réglementées par une loi spécifique. De cette différence de réglementation découle une démarcation fondamentale entre banques et IMF au sens de Walras<sup>1</sup>. Les banques sont investies du pouvoir de création monétaire, ce sont des institutions financières monétaires, tandis que les IMF ne disposent pas de cette licence, elles n'opèrent qu'à partir des ressources collectées, ce sont des institutions financières non monétaires.

Dans les débats sur les deux secteurs, l'idée de complémentarité est souvent mise en évidence, seulement, la littérature s'est peu penchée sur la justification théorique de cette complémentarité. Dans la littérature, 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'analyse de ce concept est Gorge Barclay Richardson. Ce dernier a analysé le concept de complémentarité dans une logique d'articulation des activités productives. Son apport théorique est parfaitement approprié pour l'analyse de la complémentarité entre banques et IMF.

L'objet de cette contribution est d'appréhender la complémentarité entre les banques et les IMF en fondant l'analyse sur les développements théoriques de George Barclay Richardson, en particulier son article « The Organization of Industry », publié en 1972 dans le « *The Economic of Journal* ».

Dans la section 2, nous présentons les principales conceptions de la complémentarité au sens de G. B. Richardson, en les analysant sous l'angle de la relation entre les banques et les structures de microfinance. Dans les sections suivantes, nous analysons cette complémentarité dans la relation entre les secteurs bancaire et microfinancier par des exemples concrets. La première illustration de cette complémentarité est faite à la section 3, à travers la comparaison des technologies d'intermédiation, en l'occurrence les mécanismes de sélection. La seconde illustration est administrée à la section 4, à l'aide d'un produit de coopération (le produit migration) apparu récemment au Bénin entre les deux secteurs. Une dernière illustration est faite à la section 5, à partir du paradoxe du modèle de rationnement de crédit de Stiglitz et Weiss (1981), afin de mettre en évidence la complémentarité des deux marchés. Enfin, nous concluons à la section 6.

---

<sup>1</sup> Dans la conception walrassienne, les banques et les IMF 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.

## 2. LA COMPLEMENTARITE AU SENS DE G. B. RICHARDSON

Parmi les contributions théoriques existant sur la complémentarité dans la coopération inter-firmes, l'apport de Richardson (1972) semble être le plus pertinent. Dans cette section, notre analyse visant à donner une acception à la complémentarité entre banques et IMF sera essentiellement fondée sur la théorie de Richardson. Pour ce faire, notre réflexion sera guidée par trois idées principales.

D'abord, Richardson considère des activités similaires comme des activités nécessitant 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 formels établis sur l'analyse de documents formels, alors que l'intermédiation microfinancière se fonde sur des mécanismes dits de proximité.

L'activité fondamentale dans la banque comme dans la microfinance se résume à la gestion des risques. De ce fait, les deux catégories 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 *crédit scoring*, la *relation de long terme*, le *monitoring*... Ces différentes méthodologies nécessitent, pour la banque, de disposer de documents formels sur lesquels peut être effectuée une analyse du risque de crédit.

Dans l'industrie de la microfinance, la nature de la clientèle, en particulier l'incapacité de celle-ci de 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 morale, 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). L'exemple a démontré 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 l'*enforcement* (respect des obligations contractuelles).

Ensuite, Richardson définit la complémentarité dans l'accord de coopération par le fait que la profitabilité de l'un des partenaires n'altère point celle de l'autre. Dans cette vision richardsonnienne, un partenariat simple de Dépôt entre une banque et une institution de microfinance 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 l'institution de microfinance vient accroître le montant de l'épargne collectée par la banque, dans la mesure où celle-ci est re-déposée dans la banque<sup>2</sup>. 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

---

<sup>2</sup> A ce propos, nous rappelons que dans la zone UEMOA, les IMF, eu égard, à la Loi Parmec, sont tenues de déposer leurs excédents d'épargne en banque.

refinancement en cas de nécessité. Au sens de Bloy et Mayoukou (1996), cette complémentarité peut être qualifiée de complémentarité 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 qui vivent 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 côté, les IMF qui sont bien implantées dans ces zones, mais qui n'ont pas l'habilitation à effectuer des opérations à l'international. Pour tirer profit de ce marché potentiel des transferts de fonds, les banques s'appuient généralement sur les IMF. 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 des investissements complémentaires comme des investissements dont la réalisation conjointe engendre 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 IMF. Par ailleurs la cohabitation des deux secteurs est source d'approfondissement financier dans les économies en développement (Nsabimana, 2004). L'approche bancaire classique, dans ces pays, ne permettant pas l'inclusion de nombre d'agents économiques, en particulier les micro entrepreneurs, les structures de microfinance en proposant des produits et services appropriés aux besoins de ce milieu, offrent des possibilités d'élargissement de la surface d'intermédiation financière.

Dans cette définition de Richardson, la complémentarité entre banques et structures de microfinance peut être pensée à travers un angle macroéconomique, où l'existence de la microfinance constituerait 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.

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 complémentarité de réseau 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)<sup>3</sup>, la mise à disposition par la banque de son infrastructure au profit de l'institution de microfinance (guichets, locaux non utilisés...), etc. A titre d'exemples, nous pouvons citer le cas de Constanta en Géorgie qui développe son réseau en louant des agences bancaires, et celui de la Financial Bank (FBB) au Bénin qui met son infrastructure à la disposition des IMF. Si on s'appuie sur la conception de Richardson, on voit que la complémentarité de réseau entre les deux catégories d'institutions réside dans la profitabilité mutuelle de la coopération.

---

<sup>3</sup> 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.

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.). La complémentarité de savoir-faire, en revanche, porte sur la mise en commun des compétences spécifiques de chacun des partenaires. 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 de savoir-faire, pour l'institution de microfinance, tient à une meilleure connaissance du milieu, qui lui permet de collecter des dépôts et d'octroyer des crédits à moindre risque. Tandis que pour la banque, elle découle de son savoir spécifique en matière de transformation financière de risques et d'échéances.

### 3. ENTRE LA BANQUE ET LA MICROFINANCE, UNE COMPLEMENTARITE DE NATURE TECHNOLOGIQUE

Au sens de Richardson (1972), la complémentarité entre les deux secteurs se fonde sur la spécificité de la technologie usitée de part et d'autre dans les activités d'intermédiation. 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 les deux 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. Un premier contrat énonçant un taux d'intérêt faible, mais assorti en revanche d'un niveau de garantie plus élevé, et un second contrat stipulant un taux d'intérêt très élevé, mais assorti, en revanche, d'une garantie plus faible. Face à des emprunteurs *normaux*<sup>4</sup>, ce type de contrat amènerait les bons emprunteurs à choisir le contrat où le taux d'intérêt est plus faible et la 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 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. En revanche, si l'on suppose 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

---

<sup>4</sup> Par cette « emprunteur normaux » entendons des emprunteurs éligibles au crédit bancaire, des emprunteurs suffisamment aisés pour garantir matériellement leurs emprunts.

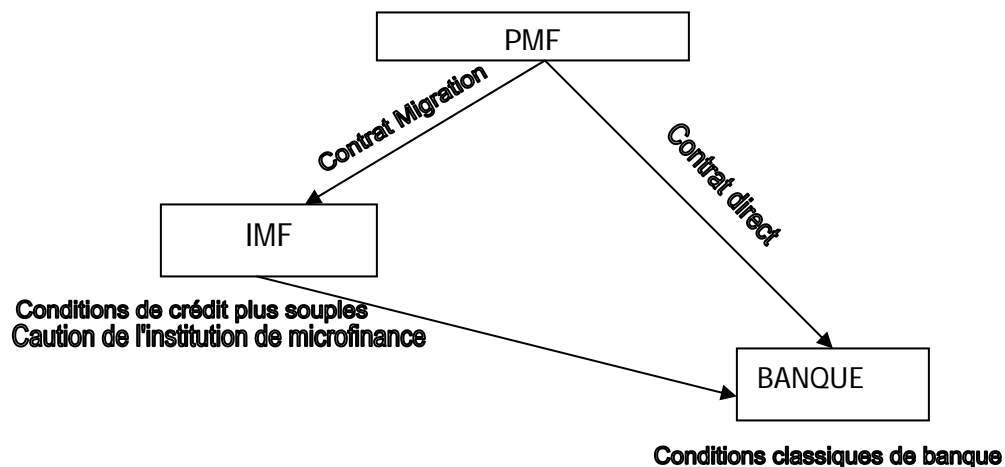
d'un taux d'intérêt très élevé. Ce contrat est de nature à affranchir les emprunteurs de la pression sociale. Dans ce modèle, il est fait l'hypothèse d'une forte pression sociale du milieu<sup>5</sup>. En revanche, dans le second contrat, la banque propose à l'individu un contrat avec un taux d'intérêt modeste, mais offert dans le cadre d'un groupe. Dans ce contrat, 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.

#### 4. LA COMPLEMENTARITE BANQUES ET IMF A TRAVERS LA COOPERATION : 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*', un produit de coopération Banque\Microfinance, découvert récemment lors d'une mission de terrain au 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, à partir de 20 millions de FCFA, se renouvelerait.

Graphique 1 : Produit Migration versus Contrat direct



Source : Auteur.

<sup>5</sup> On fait l'hypothèse ici d'un village, d'une société où l'image de l'individu (sa réputation) a une valeur fondamentale.

Une difficulté majeure à laquelle se trouvent souvent confrontées les IMF est la croissance des besoins de la clientèle, du fait du développement de cette dernière. En effet, au fil des cycles de crédit dans les structures de microfinancement, 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 financiers surplombent 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 une certaine phase de développement, éprouvent davantage le besoin de ressources longues que ne peuvent généralement pas leur fournir les structures de microfinance. Dans ces moments là, 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.

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 et l'IMF, à travers lequel, l'IMF accompagne sa clientèle de base vers la banque, en cautionnant les fonds levés par celle-ci auprès de la banque. Le produit migration présente un avantage pour les trois partenaires en ce sens que la PME obtient de meilleures conditions de crédit. Comparé à une migration directe, la banque voit ses coûts de gestions réduits de même que son risque de crédit, et l'IMF conserve sa clientèle et se voit offrir des possibilités de refinancement. Ainsi, le contrat migration semble plus optimal 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.

La banque dispose de facilités de mobilisation de ressources longues en raison de son pouvoir de création monétaire. L'IMF, en revanche, a une capacité de transformation assez limitée, en raison de l'absence de ce 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 la capacité financière de l'IMF. 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 via 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  $\lambda_1$ , et s'il choisit le contrat migration, il obtient le même montant de crédit au taux  $\lambda_2$  (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  $\theta_1$ . 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  $\theta_2$  ( $\theta_1 > \theta_2$ ). 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 ( $\lambda_2 < \lambda_1$ ). Nous étudions 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 les coûts supportés ( $\pi_d^b = \lambda_1 - \theta_1$ ). L'institution de microfinance, dans ce contrat, obtient un gain nul. Si en revanche, 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 obtient 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 obtient 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 contrat se fera en comparant le coût du financement direct et la différence entre les deux taux d'intérêt. Elle aura intérêt à financer la PME via le 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. La nature du 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. En continuité avec 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  $r_2$  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  $p(R)$  ayant deux composantes<sup>6</sup> : une composante monétaire qui peut consister en une saisie sur les revenus de l'emprunteur ou 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

<sup>6</sup> Cette hypothèse est celle formulée dans le modèle de Besley et Coate (1995). La construction de notre modèle s'en inspire beaucoup.

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 domine le gain lié au défaut stratégique ( $r_1 < p(R)$ ). Le cas échéant, l'emprunteur s'il est opportuniste 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 remboursera si et seulement 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 si et seulement si 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 ( $q > 0$ ).

En effet, l'individu qui emprunte dans le contrat migration compromet totalement ses chances de refinancement en cas de défaut. En cas de succès de son projet, ce dernier est astreint de rembourser son crédit, sous peine d'être exclus sur les deux marchés, ce qui mettrait en péril ses projets futurs. Tandis que 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 est une condition fondamentale pour le succès de ce type de partenariat.

## **5. ENTRE L'INDUSTRIE BANCAIRE ET L'INDUSTRIE DE LA MICROFINANCE, UNE COMPLEMENTARITE DE MARCHES**

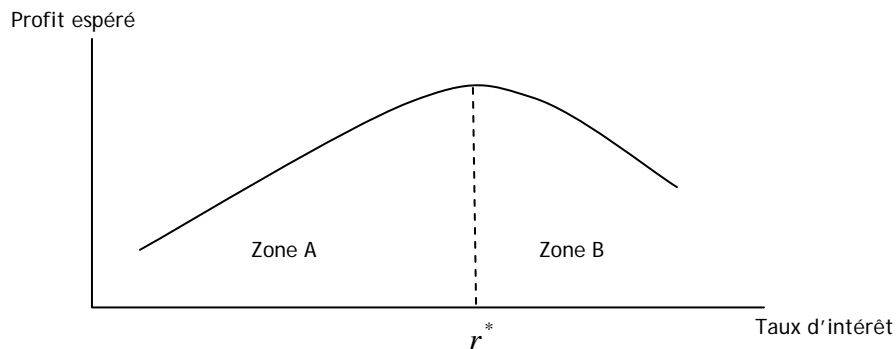
D'après la troisième idée de Richardson, la complémentarité se juge au niveau macroéconomique, par rapport au système économique et financier dans sa globalité. A ce propos, le modèle de Stiglitz et Weiss (1981) permet de mieux mettre en évidence la complémentarité entre les deux marchés. Celle-ci s'appréhende à travers leurs particularités.

La situation qui caractérise le rapport entre les banques et les petites et moyennes entreprises dans nombre de pays en développement 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 à payer d'un individu 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. « *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* » (Stiglitz et Weiss, 1981, p. 393).

De cette conclusion de Stiglitz et Weiss (1981), semble se profiler 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 IMF prêtent à des taux d'intérêt, en moyenne, trois fois supérieurs au taux d'usure dans 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 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 pairs 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.

Graphique 2 : La 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 domine 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 celui de la microfinance. Ce différentiel de sensibilité se justifie par la disponibilité - ou la rareté relative - du crédit sur chacun des

marchés. 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. Une idée fondamentale en économie est que la valeur d'un bien sur un marché est déterminée par la disponibilité du bien sur ce marché. Une autre réalité est que l'utilité d'un bien pour un consommateur 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 d'obtention de chacun. Ainsi, dans la théorie de Smith – celle de la valeur/utilité -, 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 accordé plus de valeur dans 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 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 la vision 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 micro finance et le marché informel, il y a un continuum de complémentarités qui trouve sa justification théorique dans les asymétries d'information. En effet, les marchés financiers, les banques, les IMF et les prêteurs informels disposent chacun de techniques particulières pour parer aux asymétries d'information qui gangrènent leur 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 dans 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.

## BIBLIOGRAPHIE :

- 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, p. 213-226.
- Besley, T. and Coate, S.** 1995. Group lending, repayment incentives and social collateral. *Journal of Development Economics*, vol. 46, 1-18.
- Bester, H.** 1985. Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, n.75, pp.850-855.
- 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, p. 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.
- Pescott, E. S.** 1997. Group Lending and Financial Intermediation: An example. Federal Reserve Bank of Richmond *Economic Quarterly*, vol. 83.
- Richardson, G.B.** 1960. Information and investment. *Oxford University Press. Revue d'Economie Financière*, n. 35, Hiver, pp. 181-206.
- Richardson, B.** 1972. The Organization of Industry. *The Economic Journal*, September.
- Stiglitz, J. and Weiss.** 1981. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, vol.71, n.3, pp.93- 410.
- 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.
- Van Tassel.** 1999. Group lending under asymmetric Information. *Journal of Development Economics*, vol. 60(1), 3-25.