

UNIVERSITÉ DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LILLE

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

THÈSE

pour le

DOCTORAT EN SCIENCES ÉCONOMIQUES

(Arrêté du 30 mars 1992 relatif aux études de 3ème cycle)

**INNOVATIONS DANS LA FINANCE INFORMELLE :
ENJEUX ET ISSUES**

Présentée par

BOTATA Guy-Jean-Bruno

Directeur de recherche

Monsieur Hassan ZAOUAL, Maître de Conférences, Docteur d'Etat Habilité à diriger les recherches à l'Université de Lille I et à l'Université du Littoral

Jury

Monsieur André GUICHAOUA, Professeur à l'Université de Lille I

Monsieur Pierre JACOLIN de l'ONG Enda Tiers-Monde

Monsieur Michel LELART, Professeur à l'Université d'Orléans

Monsieur Bruno PONSON, Professeur à l'Ecole Supérieur de Commerce de Paris

Monsieur Daifer SAÏDANE, Maître de Conférences habilité à diriger les recherches à l'Université Charles De GAULLE (Lille III)

Année 1998

L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Remerciements

A Monsieur Hassan ZAOUAL qui, par sa disponibilité et son soutien constant, a puissamment contribué à la réalisation de cette thèse.

A Messieurs Michel LELART et Bruno PONSON qui m'ont permis de m'associer au réseau « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF où j'ai pu, grâce à ma participation aux colloques organisés par ce réseau, rencontrer des Chercheurs plus expérimentés et plus compétents.

A Monsieur Emmanuel Seyni NDIONE et à toute l'équipe d'Enda Graf Sahel (Dakar) qui ont bien voulu m'accepter au sein de leur organisation afin d'effectuer mon stage de recherche.

Enfin, ma gratitude à Jean BROT, Secrétaire général de l'Association Tiers-Monde, et à toutes les personnes ou institutions qui m'ont encouragé ou appuyé mes actions nécessaires à l'aboutissement de cette thèse.

TABLE DES MATIERES

	Page
INTRODUCTION GÉNÉRALE	12
<i>Première partie : Quelques aspects théoriques des innovations</i>	25
<i>Introduction de la première partie</i>	26
CHAPITRE I : UN APERÇU GLOBAL DES INNOVATIONS	28
<i>Introduction</i>	29
Section I : L'exploration du concept d'innovation	30
A - Les acceptions du langage courant	30
B - Les acceptions proposées par la littérature économique et de gestion	30
Section II : Les traits caractéristiques de l'innovation	34
A - L'idée de liberté	34
B - L'idée de besoin	35
C - Le désir de domination	35
Section III : Innovations et dynamique entrepreneuriale	36
Section IV : Les théories des innovations financières	39
A - Les innovations financières et les réglementations	39
B - Les innovations financières et la concurrence	40
C - Considération d'autres facteurs	41
C1 - La montée des risques	41
C2 - Théories de la contrainte et de la demande des caractéristiques	43
C3 - Théorie de la contrainte et les innovations financières publiques	43
Section V : Tontines et innovations	44

A - Finance informelle et innovations de produits	46
B - Finance informelle et innovations de marchés	46
C - Finance informelle et innovations de processus	49
<i>Conclusion</i>	51
CHAPITRE II : FONDEMENTS DES INNOVATIONS DANS LA FINANCE	
INFORMELLE	52
<i>Introduction</i>	53
Section I : Les contraintes des systèmes financiers formel et informel	54
A - Les contraintes du système financier formel	54
A1 - Les contraintes de réglementation	54
A2 - Les contraintes de taux	56
A3 - Les contraintes de risque	57
A4 - Les contraintes de financement	58
B - Les contraintes des systèmes financiers informels	60
Section II : Théories explicatives des défaillances des institutions financières	
formelles en Afrique	62
A - L'approche libérale : la thèse de la répression financière	62
A1 - Le contenu de la thèse de la répression financière	62
A2 - La pertinence de la thèse de la répression financière	66
A21 - Le faible impact macro-économique du taux d'intérêt réel sur l'épargne	67
A22 - La remise en question des analyses de répression et de libéralisation financière dans les modèles néo-structuralistes	70

A23 - Le point de vue des études anthropologiques prenant en compte les structurations sociales	71
A24 - La prise en compte de l'asymétrie de l'information	73
B - L'approche socioculturaliste	74
B1 - Le contenu de l'approche socioculturaliste	74
B2 - Intérêt et limites de l'approche socioculturaliste	77
<i>Conclusion</i>	79
CHAPITRE III : SYSTÈMES DE LA MICRO-FINANCE : RATIONALITÉ DES ACTEURS ET MÉCANISMES DE COORDINATION	80
<i>Introduction</i>	81
Section I : Essai de typologie des micro-systèmes financiers informels et leurs modes de constitution	84
A-Essai de typologie des micro-systèmes financiers informels	84
A1 - Les tontines mutuelles	84
A2 - Les tontines commerciales	86
A3 - Les prêteurs privés	88
A4 - Les gardes monnaie	88
B - Modes de constitution des micro-systèmes financiers informels	89
B1 - Le regroupement selon le critère de sexe	91
B2 - Le regroupement selon le critère d'âge	93
Section II : Analyse économique des formes de coordination : des théories traditionnelles à l'approche par les conventions	93
A - Les théories traditionnelles du fonctionnement du marché	94
B - La théorie des conventions	98

A2 - Le modèle Grameen Bank	135
A21 - La démarche de la Grameen Bank	136
A22 - Le modèle de la Grameen Bank dans le contexte africain :	
cas de la Guinée	139
A23 - Avantages et inconvénients de la Grameen Bank	141
A3 - Les caisses villageoises de solidarité	142
B - Les perspectives d'avenir des institutions d'épargne et de crédit	143
B1 - Les perspectives d'autonomisation et de pérennisation	143
B2 - La capacité à répondre véritablement aux attentes des populations	
ciblées	147
Section III : Les effets des innovations dans la finance informelle	147
A - Remise en cause des approches dualiste et hétérodoxe	148
A1 - L'approche dualiste	148
A2 - Les approches hétérodoxes	149
B - Les effets de concurrence et de complémentarité	150
B1 - Effets de concurrence	150
B11 - Concurrence entre le secteur financier formel et le secteur	
informel	150
B12 - Concurrence entre les organisations financières informelles	155
B2 - Effet de complémentarité	156
B21 - Complémentarité entre le système financier formel et le	
système informel	156
B22 - Les relations endogènes aux organisations financières	
informelles	158
<i>Conclusion</i>	159

CHAPITRE VI : LA CAISSE D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT DES FEMMES DE GRAND-YOFF (DAKAR)	160
<i>Introduction</i>	161
Section I : Le processus conduisant à l'émergence de la caisse	163
Section II : Objectifs de la caisse	166
Section III : Le fonctionnement de la caisse	167
A - Les organes de fonctionnement	167
B - Les opérations de la caisse	168
B1 - Les opérations d'épargne	168
B2 - Les opérations de crédit	170
Section IV : Une vue des performances de la caisse	172
A - La portée de la caisse	173
B - La pérennité de la caisse	177
<i>Conclusion</i>	181
 CHAPITRE VI : BILAN ET PERSPECTIVES DES INNOVATIONS DANS LA FINANCE INFORMELLE	 183
<i>Introduction</i>	184
Section I : Bilan des innovations	185
A - La législation	186
B - Les finances	189
C - La fiscalité	190
D - Le marché	192
E - La formation	193

F - Les logiques de fonctionnement qui rendent problématique l'accumulation du capital	194
Section II : Perspectives des innovations	196
A - Les réglementations gouvernementales	196
B - Partenariat entre les organisations financières formelles et informelles	197
C - L'intégration des organisations financières informelles	201
<i>Conclusion</i>	203
 <i>Conclusion de la deuxième partie</i>	 205
 CONCLUSION GÉNÉRALE	 207
 ANNEXES	 212
 Annexe I : Détermination du taux moyen de rendement des placements dans les tontines avec caisse de prêts	 213
 Annexe II : Détermination du taux de rendement des placements dans les tontines pratiquant le système d'enchères	 215
 Annexe III : Résultats des enquêtes sur les habitudes et besoins des populations cibles en matière d'épargne et de crédit et sur l'intermédiation financière au Sénégal	 217
 BIBLIOGRAPHIE	 224

INTRODUCTION GENERALE

Les travaux sur le rôle du système financier dans le développement ont commencé avec des auteurs comme E S. Shaw et R. W. Goldsmith¹. Ce dernier montrait l'existence d'une forte corrélation positive entre l'état des superstructures financiers et le niveau de développement économique de celui-ci. Dans les pays africains les institutions financières formelles sont non seulement insuffisantes en nombre mais aussi leurs critères sont difficiles à remplir par les populations économiquement pauvres. Selon les enquêtes effectuées par la Banque Mondiale² et l'USAID/Sénégal³, la principale difficulté éprouvée par les micro-entrepreneurs africains est celle liée au manque de fonds. Beaucoup de gens veulent monter leur entreprise ou créer leur emploi, mais n'y parviennent pas faute d'entrer dans les critères classiques des services bancaires traditionnels. Les banques classiques ne prennent pas suffisamment en compte les caractéristiques des entreprises informelles pour adapter leurs services. Voilà pourquoi la plupart des agents économiques adhèrent aux organisations financières informelles conformes aux contextes locaux. En dépit de leur attractivité, ces organisations ont aussi leurs limites. Elles ne peuvent pas, sous leurs formes actuelles, offrir des solutions d'ensemble.

Afin de rendre les organisations financières informelles beaucoup plus performantes, les adhérents opèrent des innovations. En raison de leur souplesse (due au fait qu'elles reposent sur l'initiative individuelle et peuvent se former à tout moment, en tout lieu, dès que le besoin se fait sentir), ces organisations se prêtent facilement à des modifications et peuvent être adaptées à l'environnement et aux priorités des adhérents. D'ailleurs, l'histoire des organisations financières informelles nous enseigne que celles-ci ont toujours évolué. Ayant

¹ Cités par DERREUMAUX Paul et PELTIER Gilles (Mars 1979), « Monnaie, intermédiation financière et développement économique », *Revue Banque*, n° 382, p. 307.

² Banque Mondiale (Septembre 1995), « Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'ouest », document préliminaire édité par Leila WEBSTER et Peter FEDLER, p. 174.

³ Cité par la Banque Mondiale, *Ibid.*

pour origine la logique des dons et des contre dons ces organisations financières évoluent avec la monétarisation des économies africaines. Cette évolution a toujours été l'oeuvre des acteurs qui ont, sans cesse, adapté à celles de leurs besoins.

L'enjeux de cette thèse est double. Le premier est d'ordre micro-économique. Notre objectif est d'essayer de comprendre le mode opératoire des organisations financières informelles, lorsqu'elles innover. Le second est d'ordre macro-économique puisqu'il s'agit d'apprécier la contribution des organisations financières informelles innovées au financement du développement.

Les travaux de recherche sur la finance informelle dans les pays en voie de développement sont relativement récents. Ils connaissent un regain depuis la décennie 80. D'une part, à cause de la crise financière qui a éclaté durant cette période, marquant la fin des mouvements de capitaux abondants et bon marché des pays développés vers les pays en développement. D'autre part, à cause des difficultés qu'éprouvent les banques commerciales à mobiliser l'épargne populaire et à financer les micro-unités de production. La plupart des travaux étaient effectués par les chercheurs isolés. Depuis peu, le secteur financier informel intéresse les gouvernements et les organisations internationales⁴ et fait l'objet des débats dans des colloques nationaux et internationaux⁵. Le document préliminaire de la Banque Mondiale édité par Leila WEBSTER et Peter FIDLER en Septembre 1995 est entièrement consacré au

⁴ L'importance des fonds qui circulent dans les organisations financières informelles ainsi que le nombre d'adhérents à ces organisations, ne pouvaient pas continuer à laisser les acteurs du développement de l'Afrique indifférents. Les enquêtes effectuées au Cameroun, en 1984, ont estimé qu'environ 140 milliards de Francs CFA ont transité à travers les tontines. Ces sommes correspondent à près de 35% de l'épargne intérieure mobilisée par les ménages et les entrepreneurs individuels. Par ailleurs, les tontines constituent une activité touchant près de 50% de la population active, alors que moins de 15% de cette population accède aux banques formelles. Cf. NZEMEN Moïse (Septembre-Octobre 1989), « La tontine et l'activité bancaire », le courrier ACP-CEE, n° 117, p. 72.

⁵ On peut citer la rencontre internationale organisée par la Banque Mondiale à Dakar en Septembre 1995 sous le thème « Africa's management in the 1990s » dont une bonne partie des débats porte sur les organisations financières informelles.

secteur informel et aux institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest. Dans ce document, la question sur les enjeux futurs des ces institutions est posée.

La recherche francophone, présente depuis quelques années, a connu un regain d'activité avec la mise en place de l'Université des Réseaux d'Expression Française (UREF), créée pour développer les recherche en langue française. L'UREF a ouvert plusieurs réseaux de recherche parmi lesquels le réseau « Entrepreneuriat », consacré aux circuits parallèles de financement. Depuis sa création, le réseau organise, en l'espace de deux ans, des journées scientifiques. Les actes des journées sont publiés. Les premiers actes sont contenus dans l'ouvrage collectif sous la direction de Michel LELART, intitulé « La Tontine », publié en 1990. Ce réseau de recherche examine les circuits parallèles de financement dans tous ses aspects. Mais notre champ d'étude sera plus restreint car nous allons nous intéresser davantage aux innovations qui s'opèrent dans ces circuits.

Les travaux de recherche sur la finance informelle sont relativement récents. Certains des termes employés par les chercheurs pour expliquer ce phénomène sont « inappropriés ». Nous allons apporter des éclairages sur des termes qui reviendront souvent dans cette thèse et dont l'usage suscitent parfois des réactions. Les termes que nous allons souvent employer sont : finance informelle, système financier informel, organisation, institution, convention et innovation.

- **Finance informelle** : il y a quelques décennies, on utilisait les termes suivants pour décrire la finance formelle et la finance informelle: finance organisée/non organisée et finance institutionnelle/non institutionnelle. Peu à peu, les termes « formel » et « informel » ont remplacé ces premiers termes. Les termes «formel» et « informel » se sont de plus en plus

articulés aux réglementations (ou à leur absence) d'une autorité monétaire quelconque : si la transaction financière était soumise à des réglementations, on la qualifiait de « formelle » et toute autre transaction était qualifiée d'« informelle ».

De récentes recherches montrent l'existence d'une zone floue entre les deux formes de la finance. Dans cette zone on trouve de nouveaux intermédiaires financiers généralement créés par les ONG, ils font partie de ce que l'on qualifie aujourd'hui de « systèmes financiers décentralisés » (SFD). Ce sont des organisations d'appui financier légales et formalisées, parfois établies comme institutions financières à part entière ayant pour vocation d'apporter des crédits aux micro-entrepreneurs délaissés par les institutions financières formelles (au sens le plus large du terme), et ce en utilisant les techniques inspirées de celles mises en oeuvre par les organisations financières informelles⁶.

On peut néanmoins tenter d'isoler les traits communs aux circuits financiers informels. Ces circuits sont caractérisés par : la prédominance des transactions en espèces, l'absence d'enregistrement et de réglementation, l'échelle restreinte des opérations, la facilité d'entrée, l'échange d'actifs hors cadres juridiques, un fonctionnement qui s'appuie sur des relations personnelles ou sur des solidarités communautaires. Les circuits financiers formels, par contre, soutiennent généralement des transactions plus volumineuses et à plus long terme; transactions qui sont souvent assez impersonnelles.

- **Système financier informel** : selon LITTE⁷, on entend par système un composé de parties coordonnées entre elles. Dans le langage commun, il s'agit d'un ensemble de choses qui se tiennent. Dans la finance informelle, on peut dire qu'il y a système lorsque ses composantes (tontines mutuelles, tontines commerciales, prêteurs individuels,..) sont coordonnées entre

⁶ LABIE Marc (Janvier-Mars 1996), « Perspectives d'autonomie et de pérennisation des systèmes financiers décentralisés », in: Revue Tiers-Monde, t. XXXVII, n° 145, p. 86.

⁷ Cité par ALIBERT Jacques (juin 1988), Le blocage des systèmes bancaires africains: comment en sortir? Epargne sans frontière N° 11, P. 18.

elles. En général, les institutions financières informelles sont cloisonnées et ne sont pas en relation d'interdépendance entre elles. L'usage du terme « système financier informel » n'est qu'abusif.

- **Organisation** : selon Stephen P. ROBBINS (1987)⁸, on entend par organisation, une unité économique de coordination ayant des frontières identifiables et fonctionnant de façon relativement continue, en vue d'atteindre un objectif ou un ensemble d'objectifs partagé(s) par les membres participants. En d'autres termes une organisation se caractérise par:

- un ensemble de participants;
- une entente, implicite ou explicite, sur certains objectifs, et des moyens pour exprimer son accord avec ces objectifs ou pour s'en dissocier (contrats, démission, grèves, etc.);
- une coordination formelle, définissant une structure par son degré de complexité (la hiérarchie), par des règles et procédures (la formalisation), et par le degré de centralisation (la décision).

Selon Michel CROZIER et Erhard FRIEDBERG⁹, l'organisation comme phénomène sociologique est donc un construit culturel grâce auquel les hommes parviennent à orienter leurs comportements de façon à obtenir un minimum de coopération, tout en maintenant leur autonomie d'acteurs libres.

Dans les tontines, le caractère « organisé » des relations apparaît, à partir du moment où les relations entre les adhérents dépassent le cadre du contrat marchand. Le contrat qui lie les adhérents des tontines est parfois de nature religieuse et mythologique¹⁰.

⁸ Cité par Claude MENARD (1990), *L'économie des organisations*, la Découverte, P. 15.

⁹ CROZIER Michel et FRIEDBERG Erhard (1977), « L'acteur et le système », Seuil, Paris, p. 231.

¹⁰ SIZOO Edith (1991), « Les tontines à enchères du Cameroun: un cas d'économie populaire », in: revue « Cultures et Développement », volume 2, n° 5/6, p. 20.

- **Institution** : selon Jean Claude CASTAGNOS¹¹, le mot institution désigne tous les organismes publics qui, agissant au nom de l'intérêt général et dotés d'un pouvoir de contrainte fixent les droits et les obligations des membres d'une collectivité humaine et/ou veillent au respect des prescriptions. Les auteurs du courant institutionnaliste se distinguent de ceux du courant économique orthodoxe par des formes de coordination alternatives au marché que leurs travaux contribuent à mettre à jour. Chez COMMONS¹², l'analyse de l'institution est plus simple. C'est un instrument au service d'un acteur collectif et qui impose sa loi aux acteurs individuels. Ce sont des dispositifs de représentation contribuant à faire l'unité des représentés dont COMMONS veut rendre compte lorsqu'il insiste sur l'action collective qu'il voit orientée par des intérêts en marche. Mais le terme d'action collective recouvre aussi des dispositifs cohérents avec une autre forme de coordination: la coutume. Les pratiques traditionnelles d'épargne et de crédit répondent à ces caractéristiques et peuvent donc être qualifiées d'institutions.

On peut établir la distinction entre l'institution, le marché et l'organisation. Pour l'économiste, l'institution se caractérise par le fait qu'elle réagit à des contraintes structurelles en produisant de nouvelles contraintes, et le marché par le fait qu'il concerne des mécanismes d'ajustement de choix sous contraintes, des contraintes essentiellement conjoncturelles. L'organisation apparaît alors à la charnière des deux dimensions. Assujettie aux contraintes produites par l'environnement institutionnel, elle peut les modifier ou les infléchir en raison de sa taille : de même qu'elle a pouvoir de marché, si petit et si local soit-il, elle a pour ainsi dire un pouvoir sur les institutions¹³.

¹¹ CASTAGNOS Jean-Claude (1993), « Comprendre l'innovation pour repenser l'emploi », SE.DI.FOR., Grenoble, p. 186.

¹² Cité par Laurent THEVENOT (1989), « L'entreprise entre plusieurs formes de coordination », in: « Marchés, normes, conventions », Cahier de Recherche en Epistémologie Appliquée, n° 13, p. 180.

¹³ Ibid. P. 20.

- **Innovation** : plusieurs définitions sont associées au concept d'innovation mais aucune d'elles ne semble s'imposer. Certains auteurs reprennent la définition proposée par Joseph Schumpeter à savoir: l'établissement de toute nouvelle fonction de production¹⁴. On peut aussi définir l'innovation comme l'application industrielle de l'invention.

- **Convention** : les conventions sont des normes de comportement ou des systèmes de référence propres à une communauté et auxquels les individus se réfèrent pour se coordonner. Les conventions fondent l'appartenance à un groupe et s'impose aux agents car leur transgression entraîne des sanctions ou l'exclusion du groupe. Le concept de convention est placé au centre d'un dispositif théorique qui cherche à repenser la régulation comme l'articulation hiérarchisée de deux principes de coordination, le marché et les conventions.

Cette thèse intègre des aspects théoriques et des aspects empiriques de l'innovation. Sur le plan théorique, nous allons nous référer aux travaux actuellement disponibles. On peut, à titre d'exemple, citer les travaux de : Joseph SCHUMPETER, Pierre-Yves BARREYRE, Christian De BOISSIEU. Mais des connaissances spécifiques à notre thème de recherche ont été surtout produites dans le cadre des recherches du réseau « Entrepreneuriat » de l'AUFELF-UREF. Il s'agit par exemple des apports de : Jean-Louis LESPES, Michel LELART, Bruno PONSON, Célestin MAYOUKOU et bien d'autres¹⁵. Nous allons aussi nous référer à nos propres travaux, notamment de nos contributions aux différents colloques¹⁶. Les

¹⁴ Nous verrons les acceptions du langage courant et de la littérature économique et de gestion.

¹⁵ Des travaux relatifs aux innovations dans les sphères financières informelles et sémi-formelles ont été publiés dans la revue Monde en Développement n° 94, tome 24, année 1996. D'autres travaux sont dans la revue Techniques Financières et Développement.

¹⁶ Parmi ces colloques, on peut citer ceux organisés par l'Association Tiers-Monde à Paris, en 1995, avec la collaboration de la Banque de France Malesherbes et à Orléans, en 1996, avec la collaboration de l'Université d'Orléans. Nos contributions à ces deux colloques, ont été publiées dans les Cahiers de l'association organisatrice. On peut aussi citer le colloque international organisé par le réseau de recherche « Entrepreneuriat » de l'AUFELF-UREF, en Mars 1997, à Hanoi et à Ho Chi Minh Ville (Vietnam). Certains de nos travaux, n'ayant pas fait l'objet des communications aux colloques, seront publiés prochainement. Tel est le cas de notre article qui paraîtra dans l'ouvrage collectif intitulé : «La socio-économie des territoires. Expériences

acteurs des systèmes de micro-finance ne sont pas mus uniquement par l'appétit du gain, ils sont aussi motivés par leur affectivité et par leurs besoins psychologiques plus ou moins conscients. Les mécanismes de coordination à l'oeuvre dans ces systèmes, sont aussi de nature non marchands (coutumes, codes de conduites, usages, etc.). Ces mécanismes largement révélés par des enquêteurs souvent issus des structures non universitaires ne sont pas et/ou sont très peu pris en compte par la théorie économique orthodoxe¹⁷. Nous allons nous appuyer sur les travaux des économistes des conventions, afin de rendre aussi compte des mécanismes de coordination de nature non marchande observés dans les systèmes financiers informels.

L'économie des conventions inspire de l'intérêt mais aussi de la perplexité¹⁸. De l'intérêt pour la tentative de réinvestir des phénomènes et des comportements non ou mal pris en compte par la théorie orthodoxe (dite néoclassique). On peut présenter l'économie des conventions comme la tentative d'introduire des comportements d'ordre sociologique dans le champ d'analyse économique. L'économie des conventions nourrit par ailleurs un certain sentiment de perplexité chez les économistes. L'impression d'ensemble que dégage les analyses en terme de conventions est celles d'une forte hétérogénéité des courants et des approches, voire des disciplines auxquels les « conventionnalistes » font référence. A tel point qu'il est fréquent d'entendre les économistes s'interroger sur la pertinence de ce courant faute de percevoir sous la diversité des contributions la nature de l'apport théorique. Cependant, les grandes lignes du programme de l'économie des conventions sont clairement identifiables.

Sud-Nord », sous la direction de : B. KHERDJEMIL, H. PANHUYS et H. ZAOUAL, aux Editions l'Harmattan.

¹⁷ Il convient de signaler que ces faits font l'objet d'études par d'autres disciplines (Sociologie, psychologie, anthropologie).

¹⁸ RALLET Alain (9 Décembre 1993), « La théorie des conventions chez les économistes », contribution au séminaire du CLERSE (Centre Lillois d'Etudes et de Recherches Sociologiques et Economiques), 22P.

La manière dont l'économie des conventions affronte l'analyse des mécanismes de coordination peut être située à trois niveaux¹⁹ : celui de la continuation, celui d'une rupture et celui d'un apport.

- La continuation : les auteurs du numéro spécial de la revue économique, l'économie des conventions s'accordent sur le fait que la place admise à une convention commune ne doit pas conduire à renoncer aux préceptes de l'individualisme méthodologique de la théorie économique orthodoxe: les seuls acteurs sont des personnes qu'on les saisisse ou non comme membre d'un collectif ou d'une institution, ou dans l'exercice d'un groupe. De ce point de vue Olivier FAVEREAU écrit: « *il s'agit moins de fonder une théorie économique alternative que de faire évoluer le langage de la théorie économique pour le rendre apte à parler des comportements jusque là mal traités* »²⁰

- La rupture : l'économie des conventions se situe par ailleurs en nette rupture avec les deux postulats de base de la théorie économique néoclassique standard à savoir: la coordination s'effectue exclusivement au travers de l'interdépendance de marchés Walrassiens, la rationalité des agents est illimitée (ou substantielle). L'économie des conventions s'attache de manière privilégiée à l'analyse des phénomènes de coordination organisationnelle. Elle s'appuie sur le postulat selon lequel la rationalité des agents est limitée²¹ (information imparfaite et/ou capacité de calcul limitée) et procédurale (dans l'impossibilité d'optimiser ex-ante le résultat de leur décision, les agents cherchent à mettre en oeuvre les procédures qui les conduiront aux décisions les moins mauvaises).

- L'apport : au plan méthodologique, l'économie des conventions tente de dépasser l'opposition simple entre l'individualisme méthodologique qui part des choix individuels, et,

¹⁹ Ibid.

²⁰ Cité par Alain RALLET, *ibid.*

²¹ C'est à Herbert SIMON et au groupe qu'il anima au Carnegie Institute of Technology que revient le mérite d'avoir posé les jalons décisifs pour renouveler complètement le raisonnement sur la rationalité en proposant le concept de *rationalité limitée*. Cf. FRIEDBERG Erhard (1993), « Le pouvoir et la règle », Seuil, Paris, p. 43.

au travers des relations interindividuelles, remonte à l'organisation économique et l'holisme méthodologique qui, à l'inverse, part du tout pour comprendre le comportement des unités. *« Comme le suggère bien le champ sémantique du terme « convention », qui désigne le dispositif constituant un accord de volontés tout comme son produit, doté d'une force normative obligatoire, la convention doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets »²².*

Nous allons étayer nos propos par des résultats d'enquêtes effectuées par d'autres auteurs mais aussi par nos propres travaux d'investigation²³ sur le terrain. Notre terrain d'étude est l'Afrique Sub-saharienne en général et le Sénégal en particulier. La zone d'enquête est Dakar et ses environs. A Dakar, notre objectif était de repérer les formes d'organisations financières innovantes et d'essayer de comprendre leurs modes opératoires. Notre attention s'était portée sur la caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-yoff (Dakar) que nous considérons comme un produit d'innovations. Les entretiens que nous avons eus avec les acteurs, nos observations personnelles et les documents qui ont été mis à notre disposition nous ont permis d'acquérir des connaissances sur la caisse (son émergence, son fonctionnement et ses performances). La caisse est appuyée par l'ONG Enda Tiers-monde et opère dans les locaux de cette dernière. Soucieux de connaître ce qui se passe en province afin d'établir des comparaisons; nous nous sommes rendus à Thiès. Il convient de signaler tout de suite que nous n'avons pas constaté de différences significatives entre la caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-yoff et celles de Médina Fall (quartier populaire de Thiès) sur lesquelles nos investigations ont porté. Cela peut s'expliquer par le fait que les caisses de Médina Fall et plus particulièrement celle dénommée « Bokk Jom » (veut dire même « idéal » en sérère) sont aussi appuyées par l'ONG Enda Tiers-Monde.

²² Voir l'introduction du numéro spécial de la Revue Economique, l'économie des conventions.

²³ Ces travaux ont été effectués lors de notre stage auprès de l'ONG Enda Tiers-Monde à Grand-yoff (Dakar)

La problématique de cette thèse se résume en une série d'interrogations qui sont les suivantes : le concept d'innovation financière tel qu'il est défini par Christian De BOISSIEU²⁴ dans le cadre de la finance formelle est-il pertinent dans la finance informelle? Comment s'opèrent les innovations dans la finance informelle? Quelle peut être la nature des organisations financières issues de ces innovations? Peut-on les juger performantes?

Nous avons adopté un plan qui comprend deux parties : la première partie s'intitule : quelques aspects théoriques des innovations. Elle est essentiellement consacrée à l'approfondissement du concept d'innovation (sa définition, son évolution et sa pertinence dans la finance informelle). Avant d'enchaîner avec la deuxième partie, il nous a semblé nécessaire d'examiner les systèmes de la micro-finance : rationalité des acteurs et mécanismes de coordination. En effet, les membres des systèmes de micro-finance ne sont pas seulement mus par la recherche du gain. Certains ont des motivations plus altruistes et moins rationnelles, cherchent à faire plaisir, à être reconnus, à influencer, etc. Pour assurer la coordination de leurs membres, les systèmes de micro-finance font jouer plusieurs conventions. Certaines conventions se confortent, d'autres se heurtent : la convention d'efficacité pourra ainsi s'opposer à la convention d'éthique. De ce fait, innovations dans la finance informelle se résument pas au développement de nouveaux produits ou à la mise en oeuvre de nouvelles technologies mais aussi à la recherche des compromis entre les conventions en jeu. La deuxième partie s'intitule : paradoxes de conciliation entre les organisations financières formelles et les organisations financières informelles. Cette partie essentiellement empirique est consacrée aux stratégies d'innovations mises en oeuvre. Des exemples seront pris, afin d'illustrer nos propos. Nous allons remarquer qu'avec les

²⁴ Voir la Revue Economie Appliquée, Tome XXXIX, 1986, n° 1, p. 450, pour la définition de Christian De BOISSIEU.

innovations, les organisations financières informelles se rapprochent tant du point de vue des techniques que des opérations des organisations financières formelles.

PREMIERE PARTIE :

QUELQUES ASPECTS THEORIQUES DES INNOVATIONS

Introduction de la première partie

Comme annoncé dans l'introduction générale, la première partie est consacrée à l'approfondissement du concept d'innovation. En effet, le concept d'innovation a fait son entrée dans la littérature économique grâce à l'oeuvre de l'économiste Autrichien Joseph SCHUMPETER. Sa théorie de l'innovation est controversée. Tout d'abord parce que l'innovation qu'il définit comme l'établissement de toute nouvelle fonction de production ne résulte pas nécessairement d'une invention antérieure. L'innovation est quasi définitive sous son premier aspect; une fois introduite elle se propage sans profonde modification. Le processus de l'innovation et de l'invention sont confondus. En outre, selon Schumpeter, l'entreprise constitue le seul lieu d'émergence des innovations. Schumpeter n'intègre pas dans sa conception de l'innovation la phase de recherche et développement au cours de laquelle les inventions sont adaptées aux besoins du marché. Les faits ont montré que les entreprises ne sont pas les seuls lieux d'émergence des innovations. Celles-ci peuvent émerger dans les administrations publiques, dans les institutions financières ou dans d'autres organisations.

Cette partie comporte trois chapitres: le premier chapitre (préliminaire) nous permet d'apporter des éclairages nécessaires sur le concept d'innovation : son origine, sa définition, ses évolutions et sa pertinence dans la finance informelle. La pertinence est examinée en référence à la définition, de l'innovation financière, proposée par Christian De BOISSIEU. Le second chapitre est consacré aux fondements des innovations dans la finance informelle. Dans ce chapitre, nous allons mettre en évidence les principales raisons des innovations dans la finance informelle. Celles-ci trouvent leurs justifications dans les contraintes inhérentes à

l'inadaptation des institutions financières formelles mais aussi dans les limites endogènes aux organisations financières informelles. Le troisième chapitre est intitulé : organisations financières informelles et rationalité des acteurs, nous permet de comprendre les comportements des acteurs du secteur financier informel. Une telle compréhension nous permettra de vérifier l'adéquation entre ces comportements et l'esprit d'innovation.

CHAPITRE I :
UN APERCU GLOBAL DES INNOVATIONS

Introduction

Toutes les organisations de quelque taille qu'elles soient sont tributaires de nouveaux critères qui gouvernent le marché : efficacité et efficience. L'innovation est devenue une voie incontournable par laquelle une organisation qui désire remplir ces critères doit passer. Ce chapitre préliminaire, a pour objectif de faire un éclairage sur le concept d'innovation : sa définition, son origine, son évolution et sa pertinence dans la finance informelle. Il comprend cinq sections. La première section est consacrée à l'exploration du concept d'innovation. Nous préférons le terme exploration au terme définition parce que plusieurs définitions sont associées au concept d'innovation et aucune d'elles ne semble faire l'unanimité. Dans la deuxième section, nous dégagerons les traits caractéristiques d'une innovation. Nous retiendrons trois traits : l'idée de liberté, l'idée de besoin, le désir de domination. La troisième section est consacrée aux innovations et à la dynamique entrepreneuriale. Dans cette section, il sera question d'examiner les stratégies des acteurs des innovations. Dans la quatrième section, nous exposerons les théories des innovations financières. Un accent particulier sera mis sur les travaux de Christian De BOISSIEU. Enfin, la cinquième section s'intitule : Tontines et innovations. Dans cette section, il s'agit de vérifier si le concept d'innovation tel qu'il est défini par Christian De BOISSIEU est aussi valable pour la finance informelle.

Section I: L'exploration du concept d'innovation

Le concept d'innovation comporte un lot de définitions mais aucune d'elles ne semble s'imposer. On distingue généralement les acceptions du langage courant et celles de la littérature économique et de gestion.

A - Les acceptions du langage courant

Selon le petit Robert : *«l'innovation est l'action d'innover»*. Le petit Robert pour sa part définit le terme innovation ainsi : *«Introduction de quelque nouveauté dans le gouvernement, les moeurs, les sciences, etc. , son résultat»*. Ainsi le terme innovation ne se limite pas aux seuls aspects techniques; il inclut les nouvelles formes d'organisations, de méthodes de gestion de l'entreprise, de distribution, de financement... L'étendue du champ d'application est liée à la diversité des types d'innovations. Les principaux rédacteurs des dictionnaires de langue française entrevoient les innovations comme des événements inédits ne relevant, ni d'une nature des faits précis, ni d'une catégorie d'individus. Le langage courant embrasse donc l'innovation comme une nouveauté diversement accueillie¹.

B - Les acceptions proposées par la littérature économique et de gestion

La littérature économique et de gestion a son lot de définitions. Cela s'explique aussi par le fait que chaque auteur met l'accent sur les caractéristiques correspondant à une problématique personnelle d'investigation. En dépit des divergences, de nombreuses

¹ CASTAGNOS Jean Claude (1993), Comprendre l'innovation pour repenser l'emploi. SE.DI.FOR. , Grenoble. PP. 158-159.

définitions comportent des liens de parenté à cause de l'appartenance de leurs auteurs à la même communauté scientifique. S'agissant des définitions soucieuses de proposer des critères d'identification de l'innovation, quatre propositions semblent prévaloir².

- La première s'appesantit sur le caractère nécessaire marquant à prendre en compte sous le vocable d'innovation. Ainsi, pour P. Drucker (1964), *«innover, c'est concevoir et réaliser quelque chose de nouveau encore inconnu et inexistant, dans le but d'établir des rapports économiques nouveaux entre les éléments anciens connus et existants et leur donner une dimension économique nouvelle»*. Ici, l'innovation est considérée comme une rupture qualitative et quantitative (et non une évolution) entre deux états successifs. On retrouve cette vision chez J. Schumpeter pour qui, *«l'innovation ne peut être comprise ex ante mais seulement ex post. Elle n'a pas d'histoire antérieure à son introduction. Elle ne porte aucune trace des événements qui ont pu se produire avant que l'entrepreneur ne la choisisse. En outre elle est quasi définitive sous son aspect premier; une fois introduite elle se propage sans profondes modifications»*³.

- Un deuxième groupe de spécialistes met l'accent sur les retombées pécuniaires de l'innovation. Ainsi, pour P. Battini (1991), *«l'innovation se définit comme une invention développée par une entreprise qui a trouvé un marché, donc des clients»*. L'importance du résultat dans la caractérisation de l'innovation est plus nettement affirmée chez des auteurs comme R. Saint Paul (1990) pour qui *«l'innovation n'est acquise que lorsque le succès de la commercialisation est reconnu ou que le processus est devenu opérationnel»*.

² Ibid. P. 161.

³ MAUNOURY Jean-Louis (1968), *La genèse des innovations*, P.U.F, Paris. P. 8.

- Un troisième courant d'auteurs synthétise en quelque sorte les deux critères dominants précédemment évoqués, à savoir la nécessité d'être en présence d'une création sortant de l'ordinaire et engendrant la valeur. Progrès et utilitarisme inhérents à l'innovation sont dans cette optique soulignés. Tel est en particulier le cas de P. Y. Barreyre (1980) qui entend par innovation *«un processus dont l'aboutissement est une réalisation originale qui comporte des attributs créateurs de valeur»*.

- Un quatrième courant de pensées prête au mot innovation une signification ambivalente. Deux spécialistes, P. Cohendet et J. L. Gaffard (1990) le restituent en ces termes: *«l'innovation n'est rien d'autre que le processus par lequel des technologies préalablement définies en dehors de la sphère de l'économique sont adoptées et diffusées dans le tissu économique par les entreprises. Ou bien l'on reconnaît que la constitution des technologies est un phénomène essentiellement économique de telle sorte que l'innovation est le processus par lequel elles sont créées»*.

Le concept d'innovation est apparu en premier semble-t-il dans la littérature économique par l'oeuvre de l'économiste Autrichien J. Schumpeter⁴ qui distinguait cinq cas d'innovations:

- la fabrication d'un bien nouveau;
- l'introduction d'une nouvelle méthode de production;
- la réalisation d'une organisation nouvelle;
- l'ouverture d'un débouché nouveau;
- la conquête d'une nouvelle source de matière première ou de produits semi-ouvrés.

⁴ Encyclopaedia universalis (janvier 1976), Creco Intérêt- Volume 8, 9 ème publication, Paris. P. 1036.

Très peu d'auteurs reprennent l'ensemble de ces cas d'innovations⁵. La vision de J. SCHUMPETER limitait l'innovation à la sphère réelle de l'économie. « Dans sa théorie de l'évolution économique, la répartition des fonctions de l'entrepreneur et du banquier est effet très contrastée: tandis que le premier est une figure emblématique du changement, le second opère sur un mode linéaire. Seule sa capacité à assumer des risques est prise en compte sans que sa créativité soit requise et à celle en exergue en matière productive »⁶. En outre, chez J. SCHUMPETER, le processus de l'innovation et de l'invention sont confondus.

Considérée comme exogène à l'espace économique, l'invention débouche ou non sur des applications nouvelles et peut ne pas conduire à des gains de productivité. L'innovation se situe nettement dans l'ordre économique; elle constitue l'introduction de nouveaux produits ou processus sur le marché. La Recherche-Développement constitue un relais entre l'invention et l'innovation, puisque cette phase contribue à l'adaptation d'une invention au besoin d'un marché.

Ainsi, l'innovation n'a pas le caractère de mutation soudaine que J. Schumpeter lui avait attribué dans sa première version⁷ : la recherche et plus encore la phase intermédiaire entre invention et production en grande série qu'il est convenu d'appeler le développement des produits nouveaux prennent du temps.

⁵ La typologie des innovations prenant en considération la nature intrinsèque de la nouveauté était le seul critère de classement J. Schumpeter. Il existe d'autres critères de classement. On peut citer: l'intensité de l'innovation et les caractéristiques du processus d'innovation.

⁶ GEOFFRON Patrice (novembre-décembre 1992), « Evolution et perspectives du corps analytique des innovations financières », *Revue économie politique*, n° 6, p. 845.

⁷ Selon J. L. Maunoury (1968, P. 6), parmi les cinq cas d'innovations que J. Schumpeter propose, il est de fait que trois d'entre eux ne peuvent découler d'inventions au sens usuel donné à ce terme. Il s'agit de : «conquête d'un nouveau débouché économique», «nouvelle organisation de la production» et «conquête d'une nouvelle source de matière première». Sur ce point Maunoury considère que Schumpeter est inattaquable.

Section II: Les traits caractéristiques d'une innovation

Plusieurs traits caractérisent l'innovation. Nous retiendrons, à la suite d'Alain BIENAYME trois traits⁸ : l'idée de liberté, l'idée de besoin, le goût à la domination.

A - L' idée de liberté

L'innovation n'est l'apanage d'aucun secteur, d'aucun type d'organisation. Celle-ci peut émerger, partout où il règne un climat propice à la liberté et au goût de la réalisation. La possibilité pour les inventeurs d'émerger au sein d'une organisation implique une volonté réelle de la part de la haute direction de laisser une zone de liberté. Il n'est pas toujours facile d'innover quand vous êtes en présence des textes qui vous imposent des contraintes déterminées. Si l'on prend l'exemple de la Tunisie, jusqu'en 1986 l'innovation était censurée⁹. Dans ces conditions, il est important de voir dans quelle mesure les textes réglementaires peuvent faciliter et encourager l'acte d'innovation.

En matière d'innovation, on ne doit pas se référer à des lois ou des règles rigides. Ainsi, pour innover, il n'est nullement indispensable de disposer d'un budget de recherche important. Cette nécessité a été infirmé par les faits. L'entreprise Motorola qui occupait deux mille salariés en 1971 a surgi en 1928 d'un atelier de six ouvriers spécialisés dans la fabrication de radio pour automobiles¹⁰. Pour peu que l'inventeur sache utiliser l'acquis de la recherche fondamentale, l'innovation majeure peut être lancée avec des frais modestes.

⁸ BIENAYME Alain (1973), « La croissance des entreprises », tome 2, Bordas, Paris, p. 18.

⁹ SAIDANE Ezzedine (Septembre 1991), «Les obstacles à l'innovation », in Revue Techniques Financières et Développement, n° 24, p. 20.

¹⁰ BIENAYME Alain, op. cit., p. 280.

B - L'idée de besoin

Toute innovation doit son succès à la correspondance établie avec un besoin à satisfaire. Ce sont les besoins qui justifient les innovations. Il y a innovation à partir du moment où une invention a pu être adaptée aux besoins du marché. Le besoin à satisfaire peut correspondre: soit à un besoin déjà existant dont les caractéristiques se sont modifiées considérablement en fonction du temps et du niveau socio-économique; soit à un besoin latent qui est mis en relief avec des caractéristiques cohérentes par rapport au temps et niveau socio-économique. Selon Pierre-Yves BARREYRE¹¹, réduit à sa simple expression, l'innovation consiste à trouver une combinaison originale permettant une adéquation entre trois composantes:

- un besoin à satisfaire, exemple: le besoin d'éliminer les vibrations qui affectent les appareils électroniques dans les avions;
- le concept d'un objet (d'une entité) propre à satisfaire le besoin: c'est une idée nouvelle, exemple: une sorte de cote de maille;
- une technologie disponible permettant de rendre le concept opérationnel ou simplement d'améliorer tel ou tel attribut de l'objet (fiabilité, esthétique, etc.), exemple le tricotage d'un acier résilient.

C - Le désir de domination

L'innovateur cherche à vaincre le système économique, politique ou social en place. Le désir de dominer la nature, les événements voire les hommes l'inspire. Selon Joseph

¹¹ BARREYRE Pierre-Yves (Janvier-Février 1980), « typologie des innovations », in Revue Française de gestion, p. 10.

SCHUMPETER¹², l'entrepreneur ne se définit pas par une classe sociale ou une formation mais par ses aptitudes. Cependant, en matière d'innovation, la formation semble jouer un rôle déterminant. Parmi les raisons de l'insuffisance de l'innovation, on parle également de la non disponibilité des compétences¹³ nécessaires, des cadres¹⁴. Un pays dispose en abondance des cadres formés par des méthodes actives (simulation de jeux d'entreprises, stages, séminaires, jeux de rôles, etc.), est en meilleure position pour créer des entreprises nouvelles. Les sanctions (ruines, perte d'emplois) qui frappent le nouvel entrepreneur lorsqu'il échoue à sa première initiative exercent un effet de dissuasion.

Section III : Innovations et dynamique entrepreneuriale

Pour une organisation, la rapidité de l'évolution des technologies et la vigueur de la concurrence l'obligent sous peine de déclin à innover. Le concurrent potentiel peut toujours espérer réussir en employant des méthodes nouvelles pour modifier la technologie et les modalités de fonctionnement du secteur d'activités. Il ne suffit pas seulement d'innover pour disposer d'un avantage en terme de concurrence. La réussite nécessite la mise en oeuvre d'une stratégie dite « stratégie d'innovation ».

La question qui peut se poser est la suivante : est-il préférable pour une entreprise d'être la première à rechercher et à lancer un produit nouveau sur le marché en s'assurant ainsi

¹² Voir Encyclopedia Universalis (Janvier 1976), Greco Interet, volume 8, 9ème publication, Paris, p. 1037.

¹³ La compétence est un ensemble complexe de connaissances de la firme (savoirs, savoir-faire, savoir-être, croyances), lui octroyant un ensemble de règles de comportements et traduisant l'efficacité des procédures de résolution des problèmes que la firme se pose et/ou qui se posent à elle. De nombreuses firmes innover à leur manière sans Recherche et Développement formelle. C'est le cas notamment de nombreuses P.M.E. qui se basent essentiellement sur leurs compétences. La nouveauté est plus souvent relative au produit qu'au procédé. Cf. MUNIER Francis (19-20 septembre 1996), « L'entreprise évolutionniste: compétences et performances innovatrices. Application selon la taille de la firme », contribution au colloque « Evolutionniste », Université de Paris I, 30 p.

¹⁴ SAIDANE Ezzedine, op. cit., p. 21.

une avance importante, ou d'être toujours la deuxième pour bénéficier, soit de l'enseignement tiré des difficultés des autres, soit des actions coûteuses de création de la demande et « d'éducation » des consommateurs ou des utilisateurs. Ces deux attitudes correspondent à deux « écoles » différentes de « managers » qui comptent toutes deux un nombre d'adeptes important et de grande notoriété. Ainsi par exemple le professeur T. Lewiitt de Harvard est fermement partisan de la deuxième attitude¹⁵.

La prise en compte de l'attitude de l'entreprise et, en particulier de son degré d'anticipation conduit à distinguer l'innovation « proactive » par laquelle l'organisation montre qu'elle a anticipé les évolutions de son environnement à l'innovation « réactive » qui consiste à imaginer une solution pour faire face à une situation devenue manifestement inconfortable¹⁶.

Une organisation qui adopte la stratégie d'innovation « proactive » doit être capable: d'anticiper le comportement de ses concurrents et de savoir maintenir l'avance sur ces derniers; de soutenir un effort constant dans le domaine de la recherche et de se maintenir en état « veille technologique », car à tout moment peut surgir d'un quelconque point de l'horizon une menace capable de venir embraser la zone que l'on croyait efficacement maîtriser. L'organisation doit déceler toutes les opportunités intéressantes de valorisation et évaluer les avantages concurrentiels. Cela signifie qu'elle doit faire évoluer en permanence ses structures (et les mentalités de ses acteurs), de façon à intensifier les liaisons de communications de toutes sortes, permettre une circulation efficace de l'information. Un produit ne peut naître que grâce à des échanges de vue et un aller et retour des informations

¹⁵ De CAGNY Bernard (1969), « Les stratégies d'innovation dans l'entreprise », entreprise moderne d'édition, Paris, p. 209.

¹⁶ BARREYRE Pierre Yves (Mai 1975), « Radiographie de l'innovation », in revue Française de gestion, p. 86.

techniques et commerciales¹⁷. Les communications ne sont possibles que si les canaux existent, si les hommes ont été formés à communiquer entre eux, si les moyens de communication ont été conçus avec des supports facilitant la compréhension du message. Un fossé culturel entre les acteurs de l'organisation ne facilite pas l'échange des informations.

L'innovation technologique est au centre du processus de constitution d'un avantage compétitif. Plusieurs types de stratégies permettent la constitution d'une avance technologique:

- la régénération des activités en phase de déclin;
- le renforcement des stratégies dans les activités en croissance;
- la création de produits tout à fait nouveaux pour lesquels se crée ou se créera une demande nouvelle.

Il est clair que plus on s'éloigne du domaine du commun, plus le risque est grand, étant entendu qu'il y a combinaison des risques inhérents à la nouveauté du marché avec ceux qui sont dus à la nouveauté des technologies mises en oeuvre¹⁸.

Le terme innovation a longtemps été utilisé par référence à l'entreprise; son entrée dans la finance ne s'est faite que récemment. On pourra noter une forte prégnance de l'économie industrielle, dans les diverses approches du phénomène d'innovation financière qui est souvent appréhendé de manière similaire à celui de l'innovation industrielle. Les notions employées dans le secteur industriel n'ont pas la même pertinence que dans le secteur bancaire. Ainsi, par exemple, la notion de produit bancaire ne correspond pleinement à la notion de produits industriels. Les produits industriels peuvent être couverts par un brevet d'invention. Tel n'est pas le cas pour les produits bancaires.

¹⁷ De CAGNY Bernard, op. cit., pp. 246-247.

¹⁸ BARREYRE Pierre-Yves (Janvier-Février 1980), op. cit., p. 14.

Section IV: Les théories des innovations financières

Le concept d'innovation financière est apparu plus tardivement que celui d'innovation technique. Certes GURLEY et SHAW l'abordaient déjà au milieu des années 50, puis dans leur *Money in a Theory of Finance* de 1960. Mais ce sont des auteurs comme S.I. Greenbaum et C.F. Haywood (1971) et W.L. Silbert (1975)¹⁹ qui lui donneront consistance. L'interprétation la plus englobante de la notion d'innovation financière a été proposée par W. SILBERT²⁰, au cours des années 70. Dans sa présentation, W. SILBERT met l'accent sur la nécessité de desserrer deux types de contraintes :

- celles dues à la réglementation,
- celles nées de la concurrence.

A ces contraintes, Christian DE BOISSIEU ajoute les considérations d'autres facteurs tels que : la demande de caractéristiques; les finances publiques et la montée des risques.

A - Les innovations financières et les réglementations

Les réglementations ont joué un rôle majeur dans l'essor des innovations financières. Après la deuxième guerre mondiale, les pouvoirs publics ont commencé à s'intéresser davantage au financement des secteurs hautement prioritaires comme l'industrie, l'exportation et le logement au détriment d'autres secteurs. Ils ont ainsi encouragé l'essor des produits de substitution du crédit: c'est le cas du leasing. Cette forme de financement consiste à mobiliser des capitaux au profit de l'entreprise pour la fourniture du matériel et d'équipements sous

¹⁹ Cités par LEVRATTON N. (Avril-Mai 1989), *Anticipation, mutations financières et contrôle monétaire: Indice de Divisia et théorie de l'agregat monétaire fondée sur le processus d'innovation financière dans économie et sociétés* - Tome XXIII- P. 233.

²⁰ Cité par DE BOISSIEU Christian (1986) - *Quelques réflexions sur l'analyse économique des innovations financières* - *Economie appliquée* - Tome XXXIX - N° 3 - P. 450.

forme de location avec option d'achat en fin période²¹. En France depuis 1981, de nouveaux produits financiers (SICAV de trésorerie et fonds communs de placement à court terme) sont offerts aux épargnants. Ces produits permettent d'échapper au plafonnement de la rémunération des dépôts à terme et à l'absence de rémunération des dépôts à vue.

L'approche libérale de l'argent repose sur la déréglementation. La déréglementation veut dire le décloisonnement entre les différentes places financiers; les capitaux sont saisis comme un bien qui s'échange sur un marché unique et globalisé. Elle stimule les mouvements d'argent suscitant des produits financiers nouveaux.

B - Les innovations financières et la concurrence

Les innovations financières ont été souvent introduites pour permettre à certaines institutions financières d'augmenter, au moins de maintenir leurs parts de marché dans la collecte des ressources. La répartition des parts de marché ne concerne plus seulement les banques et les caisses d'épargne. Ces dernières ont vu la part de leurs activités se réduire au profit des agents de change, des entreprises d'investissement ainsi que de certaines compagnies d'assurance qui développent aussi leurs services financiers. La distinction entre ces différents types d'institutions est devenue floue alors que les types de risque qu'elles assurent (risque de crédit, risque de marché et risque opérationnel) sont similaires²². Dans ce contexte de concurrence acharnée, les banques américaines ont émis des certificats de dépôt

²¹ H'MAIDI Mohamed Salah (Septembre 1991) - L'innovation au Maghreb dans Revue Techniques Financières et Développement - N° 24 - P. 17.

²² DE SAINT-AIGNAN Patrick (1995) - Adapter la régulation aux marchés: l'avis d'un spécialiste dans Revue d'Economie Financière - N° 33 - PP. 33-94.

négociables à partir de 1961 afin d'attirer les liquidités des entreprises et ralentir l'essor des procédures de financement direct comme le marché du papier commercial²³.

L'innovation est perçue aussi comme un moyen pour les autorités financières de réintégrer dans les circuits officiels une part de l'épargne informelle. Ceci grâce à l'offre par les institutions financières des instruments financiers plus attractifs et la multiplication des organismes mutualistes (le principe de la mutualité est effet au coeur des mécanismes et circuits informels).

C - Considération d'autres facteurs

Parmi les autres facteurs qui occasionnent l'explosion des innovations financières, on peut citer: la montée des risques, la demande par les clients des produits financiers dotés de nouvelles caractéristiques, la nécessité de combler les déficits publics et de faire face à la concurrence internationale.

C1 - La montée des risques

Certaines innovations financières sont liées à l'extension et à la diversification des risques. Il est devenu aujourd'hui difficile de gérer des actifs financiers dans une conjoncture où les taux de change sont flottants, les taux d'intérêt et les cours boursiers sont très volatils. La variation des cours boursiers peut se traduire par un manque à gagner pour les opérateurs économiques. Lorsque le taux d'intérêt augmente, la valeur de l'obligation diminue, les opérateurs peuvent recevoir une rémunération moindre. Pour faire face à cette situation, on

²³ DE BOISSIEU Christian - op cit. - 458.

assiste à l'apparition de ce l'on appelle des produits dérivés. Dans ce groupe, nous incluons les swaps, les contrats financiers à terme (et les contrat à terme sur les taux) et les options.

Le premier type des instruments de couverture contre le risque sont les swaps. Le terme de swap signifie échange. Techniquement, on l'emploie depuis peu pour désigner l'opération selon laquelle deux parties acceptent d'échanger deux flux de remboursements. Cela peut être²⁴:

- dans la même monnaie, mais sur une base de taux d'intérêt différents (swap de taux, par exemple entre des remboursements à taux fixes, et des remboursements à taux variables;
- sur le même taux mais dans des monnaies différentes (swap en devise);
- ou bien sur des taux d'intérêt différents et des monnaies différentes (swap croisé intérêt-devise).

En conséquence, les swaps ne sont pas seulement des instruments de couverture contre le risque, mais également de véritables sources de financement tant qu'ils permettent à l'emprunteur de lever des fonds sur le marché sur lequel il possède un avantage relatif, c'est à dire en fonction d'une certaine augmentation du marché, et d'échanger les sommes recueillies pour le type d'engagements qui ont sa préférence.

Les deux autres types d'innovations financières disponibles pour faciliter la couverture sont les contrats à terme et les options. Dans un contrat à terme, l'acheteur et le vendeur acceptent d'échanger un montant fixé à l'avance du bien en question, à une future date donnée à un prix fixé ce jour. D'un autre côté, une option donne au porteur le droit, mais pas l'obligation, d'acheter ou de vendre un montant fixé à l'avance d'une valeur support à un prix prédéterminé dans une période donnée.

²⁴ VINAL José, BERGES Angel, VALERO Fransisco J. (1991), « Innovation financière, réglementation et investissement », Revue d'Economie Financière, n° 17, pp. 33-64.

L'ensemble des innovations financières introduites pour faire face à la montée des incertitudes, ne diminuent pas le volume global du risque mis permet seulement de le distribuer entre les agents.

C2 - Théorie de la contrainte et théorie de la demande des caractéristiques

L'influence de la demande dans l'amorce des processus innovateurs a principalement été analysée à partir des travaux sur la consommation de LANCASTER dont la substance tient en une formule: « *les biens sont dotés de caractéristiques dans des proportions fixes et ce sont sur ces caractéristiques, non pas sur les biens eux mêmes, que les consommateurs exercent des préférences* »²⁵. En matière financière, les caractéristiques majeures forment, selon TOBIN²⁶, un ensemble fini comprenant notamment: liquidité, divisibilité, réversibilité-substituabilité, rendement, revenu, valeur prévisible anticipée, facilité d'échange, risque, etc. L'innovation procède de la mise sur le marché d'un produit doté d'une combinaison inédite de ces caractéristiques²⁷.

C3 - La théorie de la contrainte et les innovations financières publiques

Les pouvoirs publics accélèrent les innovations financières parce qu'ils sont confrontés à deux types de contraintes majeures:

²⁵ LANCASTER (1966, p. 165), cité par GEOFFRON Patrice (novembre-décembre 1992), « Evolution et perspectives du corps analytique des innovations financières, Revue d'Economie Politique, n° 6, p. 852.

²⁶ Cité par GEOFFRON Patrice, *ibid.*

²⁷ L'induction par la demande de nouvelles caractéristiques est cohérente avec certaines évolutions majeures de ces dernières années. Mais rares sont les travaux adoptant cette perspective partiellement éclipsée par le succès de la théorie Silbérienne. Patrice GEOFFRON mentionne DESAI et LOW qui, à partir des caractéristiques de rendement et liquidité localisent dans un plan des surfaces d'innovations triviales et radicales en fonction des produits déjà disponibles.

- la contrainte budgétaire: les innovations financières publiques sont un mode d'adaptation à une situation caractérisée par des difficultés de financement d'un déficit public considérable grâce à l'essor des marchés de capitaux, etc.
- la contrainte externe: l'évolution des technique financières et la vigueur de la concurrence internationale oblige les systèmes nationaux sous peine de déclin à innover.

« Les innovations se situent dans le contexte de globalisation des marchés financiers.

On observe au niveau mondial, une interconnexion des marchés financiers, de nouveaux marchés émergents dans les NPI et un essor de nouveaux produits financiers. La déréglementation des marchés de capitaux , les nouveaux instruments financiers entament l'influence des banques centrales et les régulations au niveau national. Les pays africains sont indirectement concernés par cette révolution financière par le rôle des banques commerciales filiales et par le mode de gestion de la dette publique ou garantie par l'Etat »²⁸.

Si les travaux d'investigation sur les innovations dans la finance formelle sont relativement récents; ils le sont davantage dans la finance informelles. Parmi les chercheurs qui abordent la question des innovations dans la finance informelle, il y a ceux du réseau « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF.

Section V: Tontines et innovations

L'une des questions que nous nous sommes posés était celle de savoir si le concept d'innovation tel qu'il est défini par Christian DE BOISSIEU dans le cadre la finance formelle

²⁸ HUGON Philippe (1991), « Les innovations dans les sphères financières informelles et semi-formelles en Afrique subsaharienne », in: Monde en Développement, Tome 24, N° 94, p. 17.

est aussi valable pour la finance informelle²⁹. Selon Christian DE BOISSIEU, l'innovation financière désigne l'un des trois phénomènes suivants³⁰ :

- 1 - L'apparition d'un nouveau produit financier, se traduisant par une extension du « menu » d'actifs financiers. Le nouveau produit est parfois une rupture nette avec les actifs existants. Le plus souvent, il est obtenu non pas par transformation brutale, mais par modification à la marge de certaines propriétés des actifs financiers disponibles: passage des opérations à taux d'intérêt fixes à des opérations à taux variables; changements dans la gamme des échéances offertes, etc.
- 2 - Le développement d'un nouveau marché de capitaux, ou d'un nouveau compartiment sur un marché déjà existant.
- 3 - L'introduction de nouvelles technologies de paiement, mouvement souvent perçu en terme « d'électronisation des flux monétaires ».

Nous allons vérifier si l'un des trois phénomènes se produit aussi dans la finance informelle.

²⁹ Cette question a aussi été abordée par Célestin MAYOUKOU (1993) dans Etudes sur le secteur bancaire formel et informel au Congo - Notes de recherche du réseau « Entrepreneuriat » de l'AUPELF/UREF N° 93-30 - PP. 26-29.

Selon Joseph SCHUMPETER, l'innovation peut être entendue au sens large de la mise en oeuvre de nouvelles combinaisons de facteurs dans les sphères de production et du commerce. Dans le chapitre V du livre, Paul KENNEDY doute que cette disposition à l'innovation, dans le contexte des sociétés et des économies du tiers monde, soit un attribut instituant et discriminant. L'auteur, infléchissant l'oeuvre Schumpeterienne, met plutôt en avant les capacités à organiser l'activité, à coordonner l'action des collaborateurs et employés, à mobiliser un ensemble de ressources techniques, financières, humaines. Il conclut ce premier point sur l'absence d'un accord général quant aux caractéristiques de l'entrepreneurship, celles-ci devant être référées en permanence aux contextes sociaux, économiques, culturels et politiques où prend naissance l'acte d'entreprendre. Paul KENNEDY prend de sérieuses distances avec la notion d'innovation (dans le domaine des procédés, des produits, des marchés, de l'organisation, de la commercialisation etc.), si centrale dans l'oeuvre Schumpeterienne. Cette conception ne lui apparaît pas réaliste dans le contexte africain, l'insistance mise sur l'innovation ayant pour effet de négliger les contraintes et les raretés qui pèsent sur l'entrepreneur. Par exemple un certain niveau d'intensité de capital est nécessaire dans certaines industries, ce qui peut constituer un seuil réhibitoire pour entrer dans certains domaines de la production. Cf. FAURE Yves A. (1991), « Entrepreneurs d'Afrique subsaharienne - Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones (Ghana, Nigeria, Kenya, Zaïre, etc.) et comparaison avec la Cote d'Ivoire », notes de recherche du réseau « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF, n° 91-19, p. 54.

³⁰ DE BOISSIEU Christian - op cit. - PP. 450-451.

A - Finance informelle et innovations de produits

La notion de produit s'entend au sens le plus large et inclut les services. Le produit constitue la vision que peut avoir le client des services qu'il attend de la banque. Il s'agit d'un ensemble de prestations qui concourent à la satisfaction d'un besoin précis³¹.

Les organisations financières informelles sont également de véritables lieux d'innovations de produits, en ce qu'elles offrent aux ménages et aux micro-entrepreneurs écartés des circuits financiers officiels un ensemble de prestations recherchées. Certaines de ces prestations sont identiques à celles offertes par les banques formelles. C'est le cas des services d'épargne et de crédit. D'autres ont un caractère plus ou moins original. C'est le cas de l'établissement des contacts interpersonnels. L'ensemble de ces prestations rendent les organisations financières informelles attractives et expliquent qu'elles concurrencent et/ou se surajoutent aux pratiques officielles.

B - Finance informelle et innovations de marchés

D'un point de vue théorique, le marché financier est le lieu de rencontre des offreurs et des demandeurs de fonds. D'un côté, on trouve les demandeurs qui désirent obtenir des fonds à coûts moindres et de l'autre, les offreurs qui désirent maximiser la rentabilité de leurs capitaux. L'efficacité de l'économie marchande dans l'allocation des ressources, telle que la pensée Walrasienne au travers de ce que les anglo-saxons appellent « The Fundamental Theorem of Welfare Economic » est liée étroitement au fait que la rareté des biens trouve dans

³¹ MOTAIS DE NARBONNE Guy et VERNIMMEN Pierre (1977) - Les caractères spécifiques de la banque... permettent-ils l'application des méthodes modernes de gestion? dans Jean-Jacques ROSA - Economie des intermédiaires financiers - Economica - Paris.

le système des prix relatifs sa juste expression. Dans l'équilibre général Walrassien, la notion de rareté se déduit de celle d'offre et de demande. Trois types de grandeurs en déterminent l'intensité: les technologies utilisables, les ressources disponibles et les préférences des consommateurs. Le prix a par là même l'objectivité des contraintes qui le fondent. En particulier le système de prix ne dépend, en dernière instance, ni des processus de connaissances au travers desquels les agents appréhendent et se forment un système de représentation de ces contraintes de rareté, ni des relations intersubjectives qu'ils peuvent nouer au cours des échanges³².

Le marché financier informel ne pas être comprise comme le marché Walrassien, pour deux raisons :

1 - L'ensemble des mécanismes des tontines n'est pas seulement dynamisé par l'économique mais aussi par le social, par conséquent ce n'est pas seulement le taux d'intérêt (ou le prix de l'argent) qui assure à tout moment l'équilibre entre les positions débitrices et créditrices des participants aux tontines. La contrepartie peut être:

- l'assurance d'une certaine sécurité: certains participants justifient leur présence dans les tontines par l'entraide que leur apportent disent-ils les éléments sécurisants dans la vie sociale. Tout participant qui est en règle avec ses partenaires se sent assurer de leur soutien dans les situations les plus difficiles.
- le droit au crédit: l'un des avantages des tontines sur les banques est l'assurance qu'ont les adhérents que leur tour venu, il percevront un prêt. En revanche un agent économique peut déposer pendant de longues années ses avoirs dans une banque sans jamais avoir l'assurance que lorsqu'il le demandera, un prêt lui sera octroyé.

³² ORLEAN André (Septembre 1989), « La crise du paradigme Walrassien: réflexion sur quelques résultats théoriques récents », in: « Marchés, normes, conventions », Cahiers du Centre de Recherche en Epistémologie Appliquée, N° 13, pp. 148-149.

Dans les tontines, quand il y a intérêt du fait de l'existence de caisse de prêt ou de la l'utilisation de la procédure d'enchères, son taux n'est connu qu'à la fin du cycle, lorsque les intérêts versés ou les enchères proposées sont répartis entre les membres.

2 - La fixation des taux d'intérêt dans les tontines est un processus assez complexe dans lequel entre autant de facteurs subjectifs que de facteurs objectifs. Le taux d'intérêt est fixé en fonction du bénéficiaire du prêt et, donc la tontine seule peut le fixer. Ce taux varie, selon que l'on soit membre de la tontine ou non. Les membres bénéficient parfois taux préférentiels.

Selon Michel LELART³³, pour qu'on puisse parler d'un véritable marché de fonds tontiniers, il faudrait que:

- les opérations correspondantes soient moins subjectives et se fondent davantage sur un calcul économique;
- la contrepartie des fonds versés puisse s'établir immédiatement;
- les agents intéressés bénéficient d'une information suffisante, à propos des transactions qui peuvent être effectuées.

Le marché financier informel remet en cause la conception Walrassienne du marché. On observe que : sous l'action des idées *a priori* des agents du secteurs financier informel, les taux d'intérêt (prix de l'argent) s'écartent des valeurs qu'elles devraient prendre si les seules contraintes de rareté se faisaient sentir. Il apparaît alors que celles-ci sont insuffisantes pour rendre intelligible la logique marchande. De ce point de vue André ORLEAN écrit : « *Il devient nécessaire de modifier nos schémas d'analyse de façon à intégrer pleinement le rôle joué par les représentations individuelles et/ou collectives dans la détermination des dynamiques économiques* »³⁴.

³³ LELART Michel (1993), « Tontines, innovations et développement », dans « l'esprit d'entreprise d'entreprise », ouvrage collectif sous la direction de Bruno PONSON et Jean-Louis SCHAAN, éditions John Libbey Eurotext, Paris, p. 378.

³⁴ Ibid., p. 150.

En terme d'innovations de marchés, on peut citer : le développement des marchés de change informels dans les zones frontalières communes aux pays Africains utilisant des monnaies différentes³⁵

C - Finance informelle et innovations de processus

Les innovations de processus correspondent à l'utilisation de nouvelles technologies par les institutions financières³⁶. C'est le cas des cartes de paiement et des guichets automatiques des banques qui ne sont pas de nouveaux produits d'épargne mais de nouvelles technologies facilitant la mobilisation et les transferts de moyens de paiement et les opérations de crédit.

Les organisations financières informelles sont aussi de véritables lieux d'innovations de processus. Dans un passé très lointain, les apports des participants aux tontines se faisaient en nature. Actuellement, elles se font en monnaie. De ce point de vue, le phénomène des tontines, *« loin d'être une survivance des formes traditionnelles d'épargne et de crédit qui seraient en voie de disparition, est au contraire une adaptation « positive » à la monétarisation de l'économie, et marque une intégration poussée à celle-ci (tout en assurant une fonction de sécurisation et de protection du groupe) »*³⁷.

³⁵ « Comme pour les autres pays africains de la zone franc situés à la périphérie immédiate du Nigeria, le marché parallèle de change entre le franc CFA et le naira joue un rôle capital pour l'économie du Niger. Sur ces divers marchés est en effet fixé le taux de change, qui détermine la compétitivité des produits des industries nigériennes sur le marché national comme à l'exportation », GREGOIRE Emmanuel et LABAZEE Pascal (26-28 avril 1995), « Le rôle des circuits informels de change monétaire dans les opérations commerciales entre le Niger et le Nigeria », in résumés des communications aux IVèmes journées scientifiques du réseau « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF, Orléans, p. 39.

³⁶ LEVRATTON N., op cit. P. 233.

³⁷ LOBATO Alvaro (Mars 1989) « Inventaire », in : Histoire de développement, n°1, P. 17.

Certains tontiniers (banquiers ambulants) offrent des cartes de dépôt à leurs clients. Ces cartes matérialisent une sorte de contrat fiduciaire qui ne peut s'identifier à un titre de dette secondaire, ce qui exclut la capacité de création de la monnaie par les tontines.

Les innovations touchent non seulement les tontines mais tout le paysage financier africain. La pratique de la loterie et du système de crédit bail sont une bonne illustration de ce phénomène. La loterie a servi traditionnellement dans le monde de substitut à l'émission des titres privés. Si la valeur des lots est bien au-dessous de la valeur des billets de loteries vendus, le jeu fonctionne évidemment à l'avantage de son organisateur. Le billet de loterie ne peut pas être un parfait substitut à l'obligation ou à l'action, mais, dans bien des pays, il a représenté un des premiers pas sur le chemin du développement financier³⁸. Le système de crédit bail qui s'adresse en particulier aux transporteurs est un des exemples les plus manifestes de la stratégie d'innovation par mimétisme, c'est à dire de l'adoption des pratiques formelles par le secteur informel.

³⁸ GURLEY John G. et SHAW Edward S. (1960), « La monnaie dans une théorie des actifs financiers » Cujas, Paris, p. 47.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de survoler la littérature sur l'ensemble des innovations touchant à la fois la sphère réelle et la sphère financière. C'est sans doute dans la sphère réelle que l'on trouve les premiers travaux. Ceux-ci sont associés à l'oeuvre de l'économiste Autrichien Joseph SCHUMPETER. Les réflexions sur les innovations dans la sphère financière sont plus récentes et ont connu un regain d'activité avec les travaux de W. SILBERT et surtout à ceux de Christian De BOISSIEU. Ces deux auteurs théorisaient essentiellement sur la finance formelle. Notre thèse porte sur les innovations dans la finance informelle. La question que nous-nous sommes posés était celle de savoir si le concept d'innovation tel qu'il est défini par Christian De BOISSIEU peut s'appliquer à la finance informelle. Nous avons montré que dans le secteur financier informel, ils se développent de nouveaux produits, de nouvelles technologies, de nouveaux marchés. De ce fait, on peut appliquer la définition de Christian De BOISSIEU. Cependant, on ne peut assimiler le marché financier informel au marché Walrassien car la valeur du taux d'intérêt appliquée au crédit n'est pas seulement déterminé par la contrainte de rareté. Ce taux est aussi influencé par des déterminations d'ordre sociologiques. Ces déterminations ne sont pas intégrées dans l'analyse néoclassique. Nous examineront un peu plus la rationalité des agents du secteur financier informel et nous mettront en évidence la nécessité d'une analyse en terme de conventions. Dans le chapitre qui va suivre, nous allons tout d'abord étudier les fondements des innovations dans la finance informelle.

CHAPITRE II :
FONDEMENTS DES INNOVATIONS
DANS LA FINANCE INFORMELLE

Introduction

Un système financier peut être considéré comme structurellement adapté s'il est capable par le truchement de ses diverses composantes de mobiliser une épargne suffisante en quantité et en stabilité pour satisfaire efficacement aux demandes des crédits. En Afrique, le système bancaire formel n'a pas encore réussi à s'ajuster aux situations de pauvreté. Ce système est davantage réputé par ses contraintes que sa capacité à offrir des services à ceux qui ont le plus besoin. Des services bancaires de base comme sécuriser (et rémunérer) l'épargne et octroyer des prêts ne sont pas accessibles aux démunis. Des petits épargnants adhèrent pour la plupart aux systèmes financiers informels. Cependant, le système financier informel dont l'ampleur est reconnue ne peut à lui seul mobiliser l'épargne intérieure et la canaliser vers les investissements les plus productifs car il bute sur ses propres limites. Pour contourner ces limites, les acteurs opèrent des innovations.

Les innovations dans le secteur financier informel peuvent donc être interprétées comme une réaction aux contraintes financières qui pèsent sur les agents économiques. Elles sont un moyen de contourner les contraintes dont le coût d'adhésion devient prohibitif¹. Nous allons examiner les innovations dans le secteur financier informel en relation avec le secteur officiel.

Ce chapitre comporte deux sections : dans la première section sont mises en évidence, les contraintes des systèmes financiers formel et informel. La deuxième section est consacrée aux théories explicatives de l'inadaptation des institutions financières formelles.

¹ LESPES Jean-Louis (1990) - Les informalités tontinières: traditions et innovations dans la Tontine. Ouvrage collectif sous la direction de Michel LELART. Editions John Libbey Eurotext, Paris, P. 337.

Section I: Les contraintes des systèmes financiers formel et informel

A - Les contraintes du système formel

Les agents économiques africains, notamment les détenteurs des micro-entreprises désireux avoir accès aux services des institutions financières officielles sont confrontés à plusieurs contraintes parmi lesquelles : les contraintes de réglementation, les contraintes de taux, les contraintes de risque, les contraintes de financement.

A1 - Les contraintes de réglementation

Les contraintes de réglementation sont caractérisées par la lourdeur des règles administratives. La lourdeur bureaucratique des procédures qui accompagnent les opérations de dépôt et de crédit dans les institutions financières formelles constitue un obstacle pour la plupart des entrepreneurs africains, notamment ceux du secteur informel. Les procédures d'étude de dossiers et d'accès au crédit, bureaucratisées à l'extrême sont si longues que les entrepreneurs refusent parfois d'introduire leur demande de crédit.

L'accès au crédit bancaire est subordonné à plusieurs éléments parmi lesquels : l'analyse du risque. La banque commerciale est extrêmement réticente à toute prise de risque qui ne serait pas couvert par des garanties financières ou hypothèques de premier rang. Lorsqu'un client dépose une demande de crédit, la banque l'explore dans tous les aspects faisant appel à toutes les sources d'information disponibles. Plusieurs documents sont exigés : bilan, fiche synoptique, compte d'exploitation prévisionnel, tableau de trésorerie prévisionnel, étude du marché, justification du projet, etc. A ces renseignements, s'ajoutent le cas échéant

les informations relatives à la situation patrimoniale du client, des garanties pesant sur lui, de sa situation fiscale et de son endettement. Les caractéristiques des entreprises informelles (absence de comptabilité, petite taille) sont telles leurs détenteurs ne peuvent pas fournir plusieurs des éléments requises par les banques formelles.

Selon une étude effectuée par l'USAID/Sénégal, sur 32 entrepreneurs qui ont tenté d'obtenir un prêt mais sans succès, leur échec est imputable à l'une des raisons suivantes² :

- 6, soit 18,8%, ont abandonné leur démarche parce qu'ils considéraient la procédure comme trop difficile;
- 3, soit 9,4%, parce que les établissements de crédit considéraient leur entreprise comme trop petite;
- 18, soit 56,3%, parce qu'ils manquaient de garanties;
- 5, soit 15,6%, parce que les conditions exigées par les établissements de crédit n'étaient satisfaites.

Les difficultés surviennent également, lorsqu'il s'agit d'ouvrir un compte bancaire. Outre la masse d'imprimés à remplir, la plupart des prétendants à l'ouverture d'un compte sont souvent dissuadés par le minimum du dépôt requis. A ces difficultés, s'ajoutent celles liées à la faiblesse du réseau bancaire et à sa mauvaise répartition. la majeure partie des guichets bancaires se trouve en milieu urbain.

² USAID/Sénégal (Août 1989), Etude du secteur informel de Dakar et ses environs, Rapport final présenté par Chabel ZAROUR, P. 173.

Tableau 1 :

Nombre de banques et d'établissements financiers au 30 septembre 1993

	Banques	Etablis- sements financiers	Guichets de banques permanents	Guichets permanents d'établis- sements financiers	Effectifs des banques et des établisse- ment s financiers pris globalement
Sénégal	9	5	60	8	1751
UMOA	51	20	411	503	10026

Source: BCEAO - Siège

Au Sénégal, l'effectif des banques et des établissements financiers pris globalement est de 1751. Ce chiffre est très faible, si l'on compare à la population qui selon le recensement de 1991 était de 7,6 millions d'habitants³ (soit 4340 habitants par établissement financier).

A2 - Les contraintes de taux

Les épargnants sont souvent découragés par les taux créditeurs très bas. C'est surtout en période de forte inflation, au sein des économies que comptent les unions monétaires africaines que les taux d'intérêt réels négatifs découragent les épargnants et les incitent à

³ Banque Mondiale (Septembre 1995), Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'ouest. Document préliminaire édité par Leila WEBSTER et Peter FIDLER. P. 172.

effectuer des placements à l'étranger. Le différentiel entre le taux d'intérêt nominal et le taux d'inflation anticipée est déterminant pour accroître les dépôts et financer les investissements.

Tableau 2:

Taux d'inflation au Sénégal

Années	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Taux	0,4	0,3	-1,8	0	-0,7	32,1	8,1

Source: Direction de la prévision et de la statistique du Sénégal (Dakar)

Indice africaine, Base 100, 1967.

En raison de son appartenance à la zone franc et de la grande rigueur monétaire et financière que connaissent les pays de cette zone, le taux d'inflation au Sénégal, dans l'ensemble des périodes considérées est très faible (voir négatif). Ce taux a connu une hausse considérable en 1994, à cause de la dévaluation du Franc CFA⁴.

A3 - Les contraintes de risque

Dans la théorie de Gurley et Shaw⁵, les intermédiaires financiers assurent le traitement du risque et permettent de concilier les exigences de liquidité des apporteurs de fonds et les besoins des demandeurs de fonds, contraints d'émettre les actifs peu liquides. En Afrique, le système financier officiel a failli dans la mutualisation des risques qui consiste à redistribuer

⁴ CFA : Communauté Financière Africaine.

⁵ Cités par HUGON Philippe (Avril-Juin 1990), L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains. Revue Tiers-Monde, tome XXXI, N° 122, P. 332.

les risques (de liquidité, de taux d'intérêt...). Il n'est pas rare que les épargnes ne soient pas rémunérées⁶ ou même que les déposants ne retrouvent pas leurs mises.

A4 - Les contraintes de financement

Selon les enquêtes effectuées par l'USAID/Sénégal, sur 555 entrepreneurs interrogés, 224 (soit 40,4 %) ont estimé que la principale difficulté qu'ils éprouvaient était liée au manque de fonds. La contrainte financière est à la base de la principale revendication des entreprises qui est l'accès au crédit⁷. Cette tendance a été confirmée par une étude de la Banque Mondiale en 1992 où 90% des entreprises étudiées éprouvaient des difficultés à obtenir le fonds de roulement dont elles avaient besoin⁸. La pratique bancaire qui consiste à prêter en fonction de la garantie réelle plutôt que de l'activité à développer fait que certaines catégories d'activités, d'entreprises trouvent peu de crédit.

⁶ Entre 1985 et 1989, les dépôts à vue d'un montant minimum égal à 200000 Francs CFA, n'étaient rémunérés par les banques de la zone BCEAO. Notes d'information de la BCEAO (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest), N° 427, Juin 1993, P. 3.

⁷ USAID/Sénégal, op cit., P. 180.

⁸ Banque Mondiale (Septembre 1995), op cit., P. 174.

Tableau 3 :

Crédits à l'économie : utilisations déclarées à la centrale des risques du Sénégal (par l'ensemble des banques établies au Sénégal). Situation en Décembre 1992 et 1993 (en %)

	1992			1993		
	CT	MT	LT	CT	MT	LT
Agriculture, sylviculture, pêche	4,73	5,62	0,06	5,01	6,17	0,04
Industries extractives	0,08	0,10	non disponible	0,08	0,14	non disponible
Industries manufacturières	16,73	2,03	2,16	16,06	19,46	2,96

Source : Calculs effectués à partir des données fournies par la Direction de la prévision et de statistique du Sénégal.

L'analyse des données montre que une partie importante des crédits a été orientée vers les industries manufacturières. Le secteur agricole arrive en deuxième position, alors qu'elle occupe la majeure partie de la population Sénégalaise. Le système bancaire Sénégalais pratique une politique d'allocation sectorielle du crédit par laquelle les institutions financières formelles réserve une certaine proportion du total des crédits consentis à des secteurs jugés prioritaires ou à des groupes cibles. Les volumes des prêts bancaires sont contingentés en raison d'un rationnement traditionnel suivant les critères de rendement-risque. La marginalisation du secteur agricole par les banques s'expliquerait par les risques que ce secteur comporte mais aussi par sa faible productivité.

Un examen plus détaillé des pratiques bancaires Sénégalaises montre aussi l'importance accordée aux crédits à court et à moyen terme. Or, les entreprises ont besoin

d'un financement à long terme. La maturité des crédits à court et à moyen terme est souvent précoce par rapport au cycle des projets.

L'efficacité d'un système bancaire dépend aussi de la possibilité que les banques ont d'emprunter à court terme et prêter à long terme. Cette transformation des fonds à court terme en source de financement à moyen et long terme est l'une des principales fonctions d'intermédiation des banques dans le processus d'épargne-investissement⁹.

B - Les contraintes des systèmes financiers informels

Les innovations au sein des systèmes financiers informels ne sont pas seulement suscitées par les contraintes inhérentes aux dysfonctionnements des institutions financières officielles mais aussi par des contraintes endogènes à ces mêmes systèmes.

Dans les tontines, les épargnants ne sont pas égaux devant l'épargne et le crédit : les premiers à bénéficier du financement restent les privilégiés. C'est en effet ceux-là qui reçoivent un crédit sans intérêt à rembourser sur plusieurs mois ou selon les périodes définies. Le dernier ne reçoit en fait que la somme des cotisations qu'il a lui même effectuées. C'est donc de l'épargne sans intérêt puisqu'il ne reçoit que le montant exactement versé. Parfois ce montant perd sa valeur réelle en raison de l'inflation qui sévit dans certains pays africains.

Le manque de garanties tangibles et l'absence de compensation de l'érosion monétaire mine le système des tontines. Le système est aussi critiqué par son inaptitude à procurer le crédit au moment où le besoin se fait sentir. L'absence de statut juridique, et donc le manque

⁹ NANA SINKAM Samuel (Septembre-Octobre 1989), Structure et rôle des banques en Afrique, le courrier N° 117, P. 63.

de reconnaissance légale de la tontine, est souvent citée comme l'une des faiblesses majeures du système, puisqu'elle ne permet pas le recours à la protection de la loi en cas d'abus. Le risque le plus grand, pour la clientèle, des systèmes financiers informels reste la fuite du banquier (malversation ou incapacité à rembourser l'épargne à la suite d'erreurs ou d'avance imprudentes).

Alors que les banques sont au coeur d'un phénomène d'accumulation au sein duquel la monnaie sa remplit sa fonction de réserve, les tontines rendent impossible cette fonction en favorisant davantage la circulation de la monnaie¹⁰. Les tontines n'ont pas la capacité de création monétaire. Elle ne peuvent que redistribuer un pouvoir d'achat déjà existant. La capacité d'emprunt des adhérents est limitée au montant de l'épargne disponible, elle même limitée à la moyenne des revenus des cotisants (J. MULUMBA TSEPELA)¹¹ souvent faibles.

Les ressources limitées par rapport aux demandes sans cesse croissantes de crédit font que le crédit accordé se révèle parfois insignifiant par rapport aux capitaux que l'activité à développer exige. Les systèmes financiers informels permettent certes de couvrir les dépenses de santé, de scolarité, du crédit à la consommation, etc.; ils sont incapables de financer de grands investissements. La personnalisation des relations réduit l'étendue des circuits financiers informels. Enfin, basé sur une confiance réciproque, le système des tontines offre l'avantage de remplir un créneau que les banques ne peuvent occuper quand les personnes ne disposent pas de garanties monnayables. Mais grand est le risque de voir un participant disparaître après avoir empoché l'argent et avant la fin du cycle.

¹⁰ LELART Michel et LESPES Jean-Louis (Juillet-Septembre 1985), « Les tontines africaines : une expérience originale », dans la revue de l'économie sociale. P. 158.

¹¹ Cité par BAULIER F.; CORREZE A.; LEBISSONNAIS A.; OSTIN C. (Septembre 1988), Les tontines en Afrique: rôle et évolutions. Caisse Centrale de Coopération Economique. Notes et études N° 12, P. 17.

Ces défaillances incitent les acteurs des systèmes financiers informels à les remodeler continuellement pour échapper aux contraintes financières existantes.

Section II : Théories explicatives des défaillances des institutions financières formelles en Afrique

Deux types d'approches s'affrontent pour expliquer les causes des défaillances des institutions financières formelles et de la prolifération des systèmes de micro-finance : l'approche libérale et l'approche socio-culturaliste.

A - L'approche libérale : la thèse de la répression financière

Selon les partisans de l'approche libérale le dysfonctionnement des institutions financières formelles et la prolifération des institutions informelles qui en découle est imputable au climat de la répression financière qui sévit dans les pays en développement.

A1 - Le contenu de la thèse de la répression financière

L'examen des causes et du caractère permanent du dualisme financier dans les pays en développement a conduit de nombreux auteurs, dont principalement McKinnon, Shaw et Fry, à énoncer la thèse de la répression financière¹². Le terme de répression financière se réfère aux effets de la réglementation étroite du système financier formel et aux diverses formes de restrictions imposées par les gouvernements à l'activité des institutions financières: la fixation

¹² EBOUE C. (1990), « Les effets macro-économique du dualisme financier: les enseignements d'un modèle », in: « l'entrepreneuriat en Afrique francophone », ouvrage collectif sous la direction de G. HENAULT et R. M'RABET, John Libbey Eurotext, Paris, pp. 27-41.

administrative des taux d'intérêt, la politique d'allocation sectorielle du crédit, le contrôle des changes, les coefficients de réserve obligatoire, la régulation de la concurrence etc. Ces restrictions entravent le bon fonctionnement du système financier formel et provoquent la prolifération des institutions financières informelles qui jouent le rôle de régulateur et de substitut aux défaillances des institutions financières officielles. Les tenants de l'approche libérale pensent que le secteur financier informel peut être réduit en levant les contraintes imposées au secteur formel et en laissant jouer la libre concurrence. Nous allons nous appesantir sur un aspect de la répression financière à savoir: la fixation administrative des taux d'intérêt.

La caractéristique la plus marquante de la répression financière est la fixation administrative des taux d'intérêt. Les pays africains membres de la zone franc ont longtemps maintenu les taux d'intérêt à des niveaux faibles en partie pour encourager les investissements, mais aussi parce qu'ils souhaitent eux-mêmes emprunter à bon marché¹³. Beaucoup croyait, en outre, que les faibles taux créditeurs (corollaire de faible taux débiteurs) n'auraient pas d'effet négatif sur les performances des banques en matière de mobilisation de l'épargne formelle.

L'administration des taux d'intérêt nominaux telle qu'elle est pratiquée dans les unions monétaires africaines n'est pas sans provoquer des réactions. Pour les entreprises opérant dans les économies africaines, l'administration des taux est une garantie contre les décisions des banques locales de répercuter le renchérissement de leur coût de refinancement et de profiter de l'état de rareté du crédit local, afin de modifier de façon brutale à leur compte leurs taux d'intérêt. Le plafonnement des taux d'intérêt en terme de maxima et de minima est perçu par

¹³ Banque Mondiale (1989), « Problèmes du secteur financier dans les pays en voie développement », rapport sur développement dans le monde, p. 76.

les banques comme un obstacle ou plutôt un frein au processus d'intégration du « risque client » dans les taux. La rémunération perçue estime les banques est contenue dans des limites assez étroites. L'administration des taux, précisément la fixation des conditions de banque supprime toute concurrence, pouvant exister les banques nécessaire, à l'offre des placements plus attrayants aux agents économiques.

La fixation administrative des taux d'intérêt affecte aussi le comportement d'investissement puisque les taux d'intérêt négatifs en termes réels favorisant la demande de crédit, l'écart entre l'offre et la demande de crédit croît, écart qui ne peut être résorbé par la variation des taux d'intérêt étant donné que ceux-ci sont administrés. Cette situation peut conduire à des politiques monétaires laxistes où la création monétaire est supposée remplacée l'épargne défailante, ce qui contribue à alimenter la pression inflationniste. Plus les taux d'intérêt réels sont négatifs, moins les agents économiques sont disposés à épargner. Ils sont incités à investir davantage dans des actifs offrant une couverture contre l'inflation tel que l'immobilier. Le contrôle des taux des taux d'intérêt et l'inflation ont aussi d'autres conséquences négatives. Comme indiqué précédemment, le maintien des taux d'intérêt à un niveau artificiellement bas entraîne une demande de crédit excessive et oblige les institutions financières à rationner les prêts, ce qui peut favoriser les emprunteurs qui ont le moins besoin d'argent (les riches). Enfin, la prolifération des organisations financières informelles est perçue aussi comme la conséquence néfaste du maintien à un niveau bas des taux d'intérêt créditeurs officiels.

Selon l'approche libérale, un élément clé des efforts visant à promouvoir une bonne affectation de l'épargne dans les pays en développement réside dans l'application des taux

d'intérêt réalistes dans le cadre des marchés financiers libéralisés¹⁴. L'objectif de la réforme est de faire en sorte les taux d'intérêt débiteurs et créditeurs reflètent les conditions de marché, soit par la déréglementation complète, soit par la levée progressive des contrôles. L'adoption d'une politique garantissant un rendement réel positif de la monnaie pourra donc induire simultanément, une monétisation accrue de l'économie, une intervention plus dense et plus efficiente des intermédiaires financiers, une propension à investir plus élevée et mieux utilisée : c'est l'entrée dans un « cercle vicieux » qui sera provoquée par cette libéralisation financière préconisée¹⁵. Les politiques de réforme libérales visent non seulement à relancer le niveau général de l'épargne privée mais aussi à détourner l'épargne de certaines destinations (telles que les tontines ou les marchés financiers étrangers) pour la réorienter vers le système bancaire le système bancaire officiel ou les autres marchés organisés où elle peut être affectée plus efficacement à l'investissement intérieur.

L'analyse Shaw-MacKinnon a été enrichie par les contributions ultérieures de KAPUR(1976), de MATHIESON (1979) et de GALBIS (1977)¹⁶ : outre les questions de politique économique portant sur la libéralisation et la stabilisation financière, elles examinent les effets de la libéralisation financière. Pour KAPUR et MATHIESON, ces effets résultent de l'accroissement de la quantité de d'investissement. Pour GALBIS, dans une économie à deux secteurs à la LEWIS, avec un rendement de l'investissement supérieur dans le secteur moderne, le drainage de l'épargne permet au secteur bancaire d'accroître son offre de prêt à ce secteur ; globalement la quantité de l'investissement s'améliore.

¹⁴ AGVHELI Bijan B. et BOUGHTON James M. (juin 1990), « L'épargne nationale et l'économie mondiale », Finances et Développement, pp. 4-5.

¹⁵ DERREMAUX Paul et PELTIER Gilles (Mars 1979), « Monnaie, intermédiation financière et développement économique », Revue Banque, n° 382, pp.303-311.

¹⁶ Cités par ASSIDON Elsa (Janvier-Mars 1996), « L'approfondissement financier : épargne et crédit bancaire », Revue Tiers-Monde, tome XXXVII, n° 145, p. 156.

A2 - La pertinence de la thèse de la répression financière

Selon la thèse de la répression financière, la pratique des taux d'intérêt contrôlés vers le bas par les autorités monétaires des pays en développement a pour conséquence de limiter l'expansion de l'intermédiation financières et des marchés de capitaux officiels et par conséquent le volume des fonds prêtables alloués à l'investissement. Face à ce constat, McKinnon et Shaw préconisent le renforcement de l'intermédiation financière d'origine bancaire via une politique de hausse de la rémunération de l'épargne placée, laquelle induirait une augmentation de l'offre de crédit et donc de l'investissement. Les thèses de la libéralisation financière stipulent une relation positive au sens de McKinnon et Shaw¹⁷ entre le taux d'intérêt réel et l'épargne. Cette relation corrobore parfaitement la relation positive qui lie ce même taux aux volumes des encaisses monétaires. De sorte que tout relèvement du niveau du taux d'intérêt conduit, ipso facto, à un gonflement du volume des encaisses monétaires et par delà du volume d'épargne. La libéralisation financière montre aussi que, si les pays en développement veulent que leur système financier soit mieux intégré au marché mondial des capitaux, ils constateront de plus en plus qu'ils doivent se plier aux normes internationales en matière de fonds propres, d'audit, de divulgation d'informations, de droit des sociétés et des procédures judiciaires¹⁸. L'analyse de McKINNON et SHAW peut être critiquée ou nuancée sur trois points de vue complétant les tests économétriques, celui des approches « structuralistes » soulignant les asymétries entre les circuits financiers, celui des études anthropologiques prenant en compte les structurations sociales et celui des analyses micro-économiques introduisant l'incertain et l'asymétrie informationnelle.

¹⁷ Cités par HERGLI Moncef et BELHARETH Mustapha (1993), «La libéralisation financière dans les P.V.D. - Quelques propos liminaires sur la nécessaire reformulation de ses bases conventionnelles », in: Monde en Développement, tome 21, n° 84, pp. 39-53.

¹⁸ FISCHER Bernhard et REISEN Helmut (1993), « Libéralisation des mouvements de capitaux dans les pays en développement : pièges, exigences et perspectives », études du centre du développement de l'OCDE, p. 100.

A21- Le faible impact macro-économique du taux d'intérêt réel sur l'épargne

Les effets de répression financière ne sont pas démontrés statistiquement en Afrique subsaharienne. Selon les travaux économétriques disponibles l'on ne constate pas d'effets significatifs du taux d'intérêt réel sur le taux d'épargne (GIOVANINI, 1985, pour les pays en développement ; IMF, 1994, pour l'Afrique ; DIAW pour l'UMOA, 1993)¹⁹. En 1993, les autorités de l'Union Monétaire Ouest Africain (UMOA) ont décidé à compter de cette date d'appliquer un nouveau dispositif de gestion monétaire qui repose sur²⁰ : le marché monétaire rénové, le système des réserves obligatoires et la libéralisation des conditions de banques. Pour la libéralisation des conditions de banques, le dispositif consiste à dé plafonner les conditions débitrices applicables par les banques à la clientèle et à supprimer un certain nombre de taux créditeurs planchers. Les taux sont librement négociés sous réserve de ne pas dépasser le taux d'usure fixé au double du taux d'escompte de la banque centrale qui est actuellement de 7,5%²¹. La politique de libéralisation des conditions de banque n'a pas encore donné les résultats escomptés. Malgré la baisse progressive des taux du base bancaire, qui est passé en moyenne de 13 % en Décembre 1993 à 12,5 % en Avril 1994 et 11 % en Août 1994, et la disponibilité des liquidités au niveau des banques, la demande n'a pas suivi. Les crédits au secteur privé ont connu un tassement durant le premier semestre avant de suivre une tendance à la baisse²².

Cette réforme financière qui se situe dans la ligne des efforts comparables à ceux fournies dans les pays industrialisés a été motivée par le désir d'améliorer l'efficacité et la

¹⁹ Cités par HUGON Philippe (Janvier-Mars 1996), « Incertitude, précarité et financement local : le cas des économies africaines », Revue Tiers-Monde, tome XXXVII, n° 145, p. 25.

²⁰ Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest et Bureau International du Travail (Novembre 1994), « Programme d'appui aux structures mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, banque de données sur les systèmes financiers », par: L. VANDEWER, I. F. CAMARA, O. BALDI, Dakar, p. 4.

²¹ Direction monnaie et crédit (Ministère des finances du Sénégal).

²² Rapport sur les perspectives de 1995, Direction de la prévision et de la statistique du Sénégal.

stabilité du système financier. Cependant, contrairement à l'expérience des pays industrialisés, dans beaucoup de pays en développement la politique libérale n'aura peut être pas les mêmes effets. En effet, rien ne garantit que la hausse de la rémunération de l'épargne placée auprès du système bancaire permette de drainer un supplément significatif de dépôts et conduise à un ajustement parallèle de l'offre de crédit à moyen et long terme. La montée des taux d'intérêt, si elle est trop marquée est susceptible dans les pays en développement comme ailleurs d'inciter un certain nombre d'entreprises et de particuliers à effectuer des placements financiers plutôt qu'à réaliser des investissements productifs : c'est l'effet néoclassique de substitution qui domine au détriment de l'effet de complémentarité. Il devient, alors nécessaire de trouver un bon dosage entre les considérations relatives à l'épargne et celles qui concernent les investissements.

La réussite de la politique de libéralisation financière dont l'objectif est de mettre en concurrence les différents secteurs financiers dépend de la possibilité que les agents économiques ont à choisir entre le secteur financier officiel et le secteur financier informel en fonction du taux d'intérêt créditeur ou débiteur et de leur adhésion à l'objectif de l'amélioration de la structure d'épargne financière, c'est à dire de la liquidité bancaire. Selon Eddy BLOY et Claude DUPUY²³, « *L'entrepreneur à la recherche des capitaux est placé face à une alternative entre le financement intermédié formel et le financement direct informel. Ainsi est-il amené à procéder à un calcul économique le conduisant, selon un comportement rationnel, à sélectionner la source de financement la moins élevée ...* ».

²³ BLOY Eddy et DUPUY Claude (1990), « Adaptation des règles de gestion aux contraintes de financement informel : réflexion dans le cadre du contexte Africain », in: « L'entrepreneuriat en Afrique francophone », ouvrage collectif sous la direction de G. HENAULT et R. M'RABET, John Libbey Eurotext Paris-London, p. 66.

La possibilité d'arbitrage entre le secteur financier formel et le secteur financier informel est limitée chez certains segments de la population contraint malgré tout d'adhérer aux systèmes financiers informels : c'est le cas des populations ne disposant pas de garanties requises par les banques formelles. Selon WICKSELL²⁴, en général, un ménage local est rationné sur le marché officiel, ainsi d'ailleurs qu'une firme de petite taille. L'absence de garanties comptables, la faiblesse des sûretés présentées, l'incertitude des remboursements, l'impréparation des entreprises aux conditions et délais de transactions, coûts de gestion élevés de prêts réduits mais nombreux, sont les raisons de l'absence de soutien des banques commerciales au développement des petites et moyennes entreprises²⁵. C'est aussi en raison de l'analphabétisme que certains agents économiques ne se présentent pas en banque. Ces agents sont incapables de tenir une comptabilité. SENE SOCE²⁶ souligne l'aptitude combien appréciable des agents analphabètes du secteur informel à reconnaître les valeurs des billets de banque, des pièces de monnaie et à effectuer avec rapidité et extrême précision (parfois avec des sommes considérables) des calculs mentaux, afin de déterminer les coûts de revient et les prix de cession. On peut observer cela chez les marchands ambulants opérant dans les centres-villes de certaines capitales africaines. Ces marchands sont parfois contraints d'accélérer leur mobilité en raison des interventions répétées des forces de l'ordre.

²⁴ EBOUE C., op.cit., p. 31.

²⁵ FAURE Y.-A. (1992), « Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi (Cote D'ivoire): l'illusion informelle », notes de recherche du réseau thématique « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF, n° 92-25, p.25.

²⁶ SENE SOCE (Février 1995), « Le secteur informel Sénégalais: concepts, définitions, caractéristiques et élément de réflexion pour une politique d'appui », Rapport introductif des journées de réflexion sur le secteur informel Sénégalais, B.I.T., Dakar, p. 35.

A22 - La remise en question des analyses de répression et de libéralisation financière dans les modèles néo-structuralistes

L'existence d'un marché financier parallèle est reconnue par les différents courants de pensée, comme une des caractéristique majeure des économies en développement. Selon l'approche néo-structuraliste, le dualisme financier refléterait celle de la structure de la production et de la richesse ; dans des pays caractérisés par un large secteur agricole et de petites unités industrielles et commerciales, la majorité des emprunteurs s'adressent aux micro-marchés financiers et aux prêteurs traditionnels (COLE et PARK, 1983)²⁷. Les grandes entreprises minières, industrielles, les plantations ont, elles, accès traditionnellement au secteur bancaire. Le critère retenu par les néo-structuralistes qui distingue dans le marché financier un compartiment réglementé et l'autre « libre » (WIJNBERGEN, 1983)²⁸ annonce à lui seul la problématique retenue par ce courant.

Les effets de la libéralisation financière ont été contestés dans de nombreuses approches « néo-structuralistes » raisonnant à partir de la théorie des choix de portefeuille. « Dans les modèles néo-structuralistes, le marché du crédit informel joue un rôle important dans le financement. Comme dans l'analyse de TOBIN, la monnaie est un actif substituable aux actifs financiers ou réels analysables en terme de choix de portefeuille. Ainsi dans le modèle de BUFFIE (1984) complétant celui de Van VIJNBERGEN (1983), l'impact de la hausse du taux d'intérêt réel sur les dépôts bancaires dépend du degré de substitution dans le portefeuille des ménages entre les dépôts bancaires, les liquidités, les placements sur le marché du crédit informel et les devises »²⁹. La hausse de dépôts à terme dans les banques,

²⁷ Cités par ASSIDON Elsa, op. cit. p. 163.

²⁸ Ibid.

²⁹ HUGON Philippe, op. cit., p. 27.

consécutives à une politique de libéralisation financière peut entraîner, selon VIJNBERGEN (1983)³⁰, un effet d'éviction sur l'offre d'épargne informelle et une hausse du taux d'intérêt sur le marché parallèle. Or le taux d'intérêt sur ce marché détermine le volume global d'investissement (la dernière unité investie). L'effet est double : inflationniste à court terme par les coûts (renchérissement du coût de l'investissement), et à moyen terme (le volume de l'investissement diminue).

Si le modèle néo-structuraliste conteste les effets de croissance d'une hausse du taux d'intérêt, c'est qu'il repose sur des hypothèses particulières : cette hausse n'entraîne une augmentation de l'offre d'épargne des agents que si ceux-ci réduisent leurs avoirs en « or » ou en valeurs refuges (WIJNBERGER, 1983 ; TAYLOR, 1983)³¹.

A23 - Le point de vue des études anthropologiques prenant en compte les structurations sociales

Le recours au courant institutionnaliste³² permet de rendre de la complexité des logiques des agents et des organisations et montre que les dysfonctionnements et les déséquilibres financiers africains ne sont pas réductibles aux distorsions des politiques économiques. Si l'on se place à un niveau plus général, la segmentation des circuits financiers africains est largement le reflet d'une différenciation sociale et d'une structuration définie par un double référent aux communautés « traditionnelles » et « modernes »³³. Nous allons remarquer qu'en raison des modes de constitution des circuits financiers informels mais aussi

³⁰ Cité par ASSIDON Elsa, op. cit., p. 163.

³¹ Ibid., p. 164.

³² Le courant institutionnaliste met l'accent sur l'importance, pour l'accent économique, d'éléments (institutions, normes, coutumes) qui ne sont pas jugés pertinents pour les théories du marché.

³³ HUGON Philippe, op. cit., p. 32.

des motivations³⁴ de leurs adhérents, l'impact de la politique de libéralisation financière sur ces circuits ne peut être que limité.

L'apport de la sociologie à l'analyse des groupes permet de faire la distinction entre les associations d'épargne fondées sur une solidarité communautaire et les sociétés d'épargne, processus tontinier ou associations de crédit rotatif³⁵. Contrairement à ce qui se passe dans les tontines, l'appartenance aux associations d'épargne fondées sur une solidarité communautaire ne naît pas d'une démarche volontaire des individus, mais la pression sociale les y contraint. Les groupes associatifs sont définis par la reconnaissance d'une conscience collective et par une contrainte d'appartenance qui s'impose aux individus. Chaque membre a vis-à-vis de sa communauté un ensemble de droits et d'obligations (MAHIEU, 1989)³⁶. Les communautés familiales ou villageoises sont une bonne illustration des groupes associatifs. Le mode d'adhésion aux groupes associatifs et leur vocation expliquent pourquoi on y rencontre parfois des fonctionnaires. L'institut universitaire de technologie de Dakar³⁷ évaluait, en 1975, les transferts entre ménages à 26,5% du total de leurs revenus et à la même époque les femmes travaillant à la banque Camerounaise de développement déposaient dans leurs associations ou tontines 45% de leur épargne, contre seulement 11,5% dans les banques. On mesure aisément l'importance de l'épargne informelles qu'on ne retrouve pas dans les dépôts bancaires.

La dimension financière se greffe sur les groupes associatifs par l'existence d'un ciment de solidarité liant les membres entre eux. La conscience collective justifie la levée d'une épargne au sein de la communauté pour répondre aux besoins d'individus faisant appel

³⁴ L'adhésion des membres aux tontines est guidée par trois critères : la liquidité, la solidarité, la régularité (aux séances et dans le versements des cotisations).

³⁵ BLOY Eddy et DUPUY Claude, op. cit., p. 67.

³⁶ Cité par Philippe HUGON (Avril-Juin 1990), « L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers africains », Revue Tiers Monde, n°122, p. 328.

³⁷ ALIBERT Jacques (Juin 1988), « Le blocage des systèmes bancaires Africains: comment en sortir? », Epargne sans frontière, n° 11, p. 18.

à elle. La tontine est souvent l'affirmation et la recherche d'une identité. Elle est le signe d'une appartenance. Outil de solidarité et prévoyance sociale, la tontine est en quelque sorte une sécurité sociale « à l'africaine ». Ainsi, les circuits financiers non institutionnels apparaissent d'un point de vue socioculturel comme ayant des logiques propres non réductibles à des comportements utilitaristes sur des marchés financiers. Les effets de la libéralisation financière peuvent aller à l'encontre des effets prévus compte tenu des obligations de transferts, des logiques de précaution des priorités redistributives qui s'expriment dans les tontines et les groupes associatifs d'épargne et de crédit. Dans l'enquête (MAHIEU, ODOUNFA, 1988)³⁸, le désengagement de l'Etat et la décentralisation des finances publiques ont largement contribué à l'accroissement des transferts. La prééminence des logiques sociales au sein des groupes associatifs explique pourquoi les dénominations de certains d'entre eux n'ont rien de commun avec l'aspect financier. C'est le cas du groupe associatif sénégalais dénommé « niil jam »³⁹.

X

A24 - La prise en compte de l'asymétrie de l'information

STIGLITZ⁴⁰ souligne que ce qui différencie les pays développés des pays en développement, ce sont les institutions et que parmi les institutions, il y a les structures du marché. Dans les pays en développement, les imperfections sont plus importantes. Les institutions financières formelles sont moins aptes à collecter et à traiter l'information. Un acteur peut cacher ou ne pas révéler certaines informations (le hasard moral). La nature du contrat de prêt bancaire est telle qu'une hausse du taux d'intérêt peut conduire à une *anti-sélection* (les emprunteurs risqués accepteront les prêts offerts alors que les emprunteurs

³⁸ Cités par MAHIEU François Régis (Juin-Septembre 1989), « Transferts et communauté Africaine », tiré à part du STATECO n° 58-59, p. 18.

³⁹ Niil jam veut dire racine de la paix, en Sérère, langue parlée au Sénégal.

⁴⁰ Cité part ASSIDON Elsa, op. cit., p. 165.

solvables préféreront s'abstenir plutôt que de ne pas rembourser). Elle peut favoriser une *incitation inverse* (les emprunteurs choisiront les investissements rentables mais incertains et donc accroîtront le risque. Tel est l'objection de STIGLITZ et WEISS qui partent d'une hypothèse d'information imparfaite.

L'approche libérale sous-estime le rôle des solidarités, de l'appartenance, des cultures d'organisations. A cette approche, on oppose l'approche socioculturaliste.

B - L'approche socioculturaliste

L'approche socioculturelle va à l'encontre des études consacrées au développement qui refusent de considérer la culture comme élément pouvant faire obstacle aux innovations institutionnelles et techniques.

B1 - Contenu de l'approche socioculturaliste

Le paradigme socioculturaliste s'est construit contre la perception ethnocentriste et economiciste du développement. Traditionnellement, les projets de développement institutionnel reposaient sur trois postulats majeurs⁴¹ : une conception mécaniste et linéaire de l'histoire et du « développement », selon laquelle chaque société passait par les mêmes stades avant de décoller; une approche technologique de la gestion et du développement institutionnel qui partait de l'idée que la modernisation passait obligatoirement par l'assimilation des méthodes et des techniques de gestion occidentales; et une approche ethnocentrique de la culture fondée sur l'idée que toute société tendait, en dernière instance, à

⁴¹ DIA Mamadou (24 juin 1992), « Développement et valeurs culturelles en Afrique subsaharienne », problèmes économiques, n° 2281, p. 29.

épouser les mêmes valeurs que celles des pays dits développés (à savoir l'esprit d'entreprise, la recherche du profit, la sécurité matériel et l'intérêt personnel), les pays ne partageant pas ces valeurs étaient considérés comme sous-développés.

Des travaux de recherche importants donnent à penser que les valeurs occidentales ne correspondent pas toujours aux motivations et aux modes de comportements traditionnels en Afrique. L'allégeance au groupe et à l'ethnie prévaut généralement sur l'intérêt personnel. Le souci principal semble être de préserver les équilibres sociaux et une certaine équité plutôt que de favoriser la réussite économique individuelle⁴². Ainsi, les succès inégaux du système bancaire moderne africain seraient dûs au fait que ce système n'est pas adapté au milieu sociologique. Le système bancaire moderne s'est développé culturellement et socialement en rupture avec la société civile et souffre d'une crise de légitimité et d'applicabilité. Il s'agit d'un système transposé à partir des modèles des pays industrialisés, conçu et appliqué par ces derniers. *« La finalité et l'organisation des systèmes bancaires durant la période coloniale répondaient d'abord aux besoins de financement des exportations des matières premières et des produits primaires. Ces systèmes étaient peu enclins à s'intéresser aux circuits financiers et monétaires de l'économie traditionnelle à dominance rurale. L'accession à l'indépendance a mis fin à cette politique explicite mais dans la grande majorité des pays en développement subsiste un cloisonnement entre, d'une part, un système bancaire urbain organisé pour répondre au financement des secteurs modernes, d'autre part, des systèmes de crédit informels largement implantés auprès des populations rurales »*⁴³.

N'étant pas ancrées dans les mœurs, les institutions financières formelles n'engendrent pas l'adhésion de tous les agents économiques africains. Les petits épargnants

⁴² Op. cit.

⁴³ DERREUMAUX Paul et PELTIER Jacques, op. cit.

sont souvent rebutés par leur mode de fonctionnement et préfèrent adhérer aux tontines. Les tontines s'inscrivent dans la tradition et sont largement une inspiration découlant des habitudes communautaires, partie intégrante de la société traditionnelle africaine. La tontine privilégie le groupe par rapport à l'individu dont le comportement est régi par les principes de la vie communautaire imposée par les moeurs et les coutumes Africaines. Conclusion logique, les institutions financières formelles ne peuvent survivre aux crises qu'en s'adaptant aux valeurs traditionnelles Africaines⁴⁴.

L'essor du paradigme socioculturaliste dans la réflexion théorique du développement des sociétés du sud, ces dernières années s'est nourri de la crise de la théorie orthodoxe du développement. Ce paradigme se présente pour certains auteurs comme une approche complémentaire et pour d'autres comme contraire à la théorie économique orthodoxe. Le paradigme culturaliste est incarné entre autres par des auteurs comme Gilbert RIST, Michel VERNIERES et surtout Serge LATOUCHE⁴⁵. Michel VERNIERES résume une opinion aujourd'hui courante dans la communauté des économistes, lorsqu'il écrit que : *« le développement est un processus trop complexe pour être limité à ses seuls aspects économiques. Il faut intégrer dans l'analyse d'autres éléments souvent regroupés sous le terme pratique, mais peu vague, de culturel »*⁴⁶. Hassan ZAOUAL développe la notion de site⁴⁷, pour rendre compte de la diversité culturelle et du caractère pluriel des pratiques économiques qui en découlent. Il insiste sur la prise la prise en compte de la culture du lieu et

⁴⁴ Voir ZAOUAL (1996), «La Banque Mondiale à la recherche des valeurs africaines », in annales marocaines d'économie, n° 12.

⁴⁵ PETITEVILLE Franck (octobre-décembre 1995), « Intérêt et limite du paradigme culturaliste pour l'étude du développement », Revue Tiers Monde, t. XXXVI, n° 144, p. 864.

⁴⁶ Ibid., p. 862.

⁴⁷ La notion de site peut recouvrir de nombreuses réalités empiriques. Ces dernières peuvent être microscopiques (un groupe humain, une communauté ethnique, une communauté de fait, une entreprise, une ONG, ou une organisation quelconque) ou macroscopique (une société, un pays, une civilisation...). Cf. ZAOUAL Hassan (Hiver 1994), « Economie et sites symboliques africains », Interculture/Cahier n° 122, volume XXVII, n°1, Montréal, p. 9.

de ses spécificités. «*La méthodologie des sites symboliques laisse apparaître que les organismes sociaux sont des entités complexes en mouvement* »⁴⁸. «*Les sites Africains sont dans un équilibre sans repos puisqu'ils sont amenés à s'adapter continuellement aux changements de l'environnement qu'induit du dehors, le développement* »⁴⁹.

B2 - Intérêt et limites de l'approche socioculturaliste

Les thèses des auteurs antidéveloppementistes comme Serge LATOUCHE présentent l'intérêt de mettre l'accent sur les distorsions culturelles qui expliquent les difficultés de nombreuses sociétés extra-occidentales à intégrer un projet développementaliste fortement assimilé à l'occident. Les multiples résistances culturelles que rencontrent les projet de développement dans les sociétés extra-occidentales sont dans une certaine mesure indéniables⁵⁰. Les thèses socioculturelles commencent à trouver des échos favorables dans des organisations internationales. La Banque Mondiale a récemment entrepris une étude dans le but de mieux intégrer les traits et ressorts culturels traditionnels dans la conception et gestion des projets et programmes. Il s'agit, en l'occurrence, 1° de déterminer, à travers des études de cas, comment les traits et ressorts socioculturels peuvent contribuer à la réussite ou à l'échec de projets ou d'institutions, tant dans le secteur formel qu'informel, 2° de mettre à profit les résultats de ces recherches pour mieux gérer les projets et les programmes de réforme en matière de gestion et de développement institutionnels⁵¹.

Cependant, les thèses de certains auteurs paraissent à bien des égards trop systématiques, lorsqu'elles réduisent l'occident à une « machine à exclure », « techniciste »,

⁴⁸ Ibid., p. 14.

⁴⁹ Ibid., p. 23.

⁵⁰ PETITEVILLE Franck, op. cit., pp. 864-865.

⁵¹ DIA Mamadou, op. cit., p. 29.

« productiviste », « désincarnée », etc. Ces thèses sont infirmées par les faits. En effet, le Japon est parvenu à synthétiser « capitalisme » et « confucianisme »; la Corée administre la preuve d'une éclatante acclimatation du développement hors de la sphère culturelle de l'occident⁵². Pour ce qui concerne l'Afrique, de nombreux anthropologues et africanistes contemporains (à travers les travaux de G. BALANDIER) se fondent aujourd'hui sur l'idée que les influences occidentales sont plutôt l'objet de processus de réappropriation endogène et d'hybridation culturelle. « *La réussite de la plupart des micro-entreprises du secteur informel, pourtant au prise avec un environnement hostile et privé de toute aide de l'Etat, s'explique avant tout par leur aptitude à concilier les valeurs sociales et culturelles de l'Afrique avec la nécessaire efficacité économique* »⁵³. En tant que collectivités humaines, les sociétés qui portent les cultures traditionnelles ne disparaissent pas nécessairement au contact du capitalisme: non seulement elle peuvent survivre, mais elles peuvent s'adapter aux changements, évoluer et produire au système de sens nouveau qui manifestent leur vitalité comme collectivité humaine.

Nous conviendrons avec Franck PETITEVILLE que le paradigme culturaliste possède une incontestable vertu heuristique, pour comprendre les relations entre les sociétés, le sens de leur histoire, leur trajectoire spécifique de changement social et donc leur développement. Mais à condition seulement de dépasser les travers simplifiants auquel la notion de culture se prête si facilement.

⁵² PETITEVILLE Franck, op. cit., p. 866.

⁵³ DIA Mamadou, op. cit., p. 29.

Conclusion

Les innovations dans la finance informelles trouvent leur justification à la fois dans la crise du système bancaire et dans les limites endogènes aux systèmes financiers informels.

Les banques de développement remplissent difficilement leur rôle qui consiste précisément à accompagner les plus démunis et les entrepreneurs les plus dynamiques. Les procédures d'étude de dossiers d'accès au crédit, bureaucratisées à l'extrême sont si longues que les agents économiques refusent quelquefois d'introduire leur demande de crédit. D'autre part, elles appliquent des taux d'intérêts fixés par la Banque Centrale c'est à dire l'Etat qui sont incompatibles avec toute possibilité de rentabilité, en particulier pour le développement agricole. Les banques commerciales sont souvent les partenaires les plus efficaces pour les entreprises. Cependant, elles sont extrêmement réticentes à toute prise de risque non couvert par des garanties financières ou hypothèques de premier rang.

En définitif, le système bancaire actuel est tout simplement inadapté aux besoins de financement du développement local. Il convient donc d'innover. Le projet libéral vise à réduire le marché financier parallèle via une politique de libéralisation financière. Ce projet ne prend pas en considération les facteurs socioculturels liés à l'épargne africaine. Les systèmes financiers informels sont, pour leur part, ancrés dans les cultures locales et ont une force exécutoire auprès de la société civile. Mais ils butent sur plusieurs limites. La principale limite étant la contrainte financière. De ce point de vue, les innovations sont aussi nécessaires. Nous verrons un peu plus loin les stratégies d'innovations adoptées par les acteurs de la finance informelle.

CHAPITRE III :
SYSTEMES DE LA MICRO-FINANCE :
RATIONALITE DES ACTEURS ET MECANISMES DE
COORDINATION

Introduction

L'objectif de ce chapitre est d'essayer de comprendre comment les acteurs des organisations financières informelles s'organisent pour atténuer les effets des incertitudes et des instabilités. Ceci nous renvoie au problème de la rationalité. Selon la théorie néoclassique (standard, selon l'appellation d'Olivier Favereau), les agents économiques prennent des décisions rationnelles, l'agrégation de ces décisions relève exclusivement de la coordination par le marché. Le prix du marché joue le rôle d'un « signal » permettant de coordonner tous les comportements individuels des agents. Une chute de la demande sur un marché peut ainsi se traduire par une forte diminution du prix sur ce marché : les producteurs vont par conséquent réduire leur offre sur ce marché et s'orienter vers un autre marché dont la demande s'accroît. Concrètement, le prix va être l'information permettant aux agents de savoir quels biens produire, combien de travailleurs embaucher, etc. En dehors du prix du marché, les individus prennent des décisions sans informations sur le système au sein duquel ils prennent ces décisions. L'agent économique tout entier est incarné dans une raison calculatrice (optimisation sous contrainte d'un objectif). Sa rationalité est illimitée (ou substantielle).

La théorie standard élargie (c'est à dire la théorie néoclassique nourrie des apports d'autres théories comme celles des contrats ou des coûts de transaction) rend compte des processus de coordination autres que la coordination par le marché. Ainsi employeur et salarié décident de la nature de leur contrat. La théorie standard élargie a fait des progrès indéniables mais comporte encore des limites : le comportement des agents est toujours identifié au calcul d'une solution optimale; les opportunités extérieures, sur le marché, demeurent une variable exogène; la tradition d'autonomie du preneur de décision continue; l'entreprise se dissout dans ses diverses dimensions contractuelles (salariales, financières, commerciale), sans

perspective d'intégration. La représentation globale de l'économie continue d'être un ensemble de marchés.

Enfin la théorie non standard s'attache de manière privilégiée à l'analyse des phénomènes de coordination organisationnelle. Elle couvre une vaste gamme de recherches dont celles des institutionnalistes américains (Veblen, Commons, Mitchell, J.M. Clark, etc.)¹ auxquels on ajoute les travaux des auteurs qui se situent dans la mouvance de l'économie des conventions. La recherche non standard de l'économie des conventions se démarque nettement de la théorie standard :

- elle s'appuie sur une conception réaliste de la rationalité individuelle qui prend en compte les limites cognitives du jugement humain (en capacité de calcul, de mémoire, d'analyse et d'attention);
- elle considère l'entreprise comme un dispositif dynamique de coordination et non pas comme un ensemble de contrats ou une fonction de production;
- dans l'optique de la théorie des conventions, les processus de coordination par les règles interviennent à tous les niveaux de l'activité économique, y compris les plus micro-économiques...

Nous allons nous référer aux travaux des économistes des conventions pour montrer que dans les tontines, à l'instar des autres unités économiques, on observe plusieurs formes de coordination. Mais les tontines présentent la particularité d'être des unités où il y a une tendance à la prédominance des formes de coordination non marchandes sur les autres. Nous allons aussi examiner si cette tendance est une source de résistance aux changements ou au contraire, dès lors que l'innovation présuppose un changement. Ce chapitre comprend trois

¹ Cités par MARCHESNAY Michel (Janvier-Février 1997), La convention, un outil de gestion? Revue Française de gestion, p. 114.

sections. La première est intitulée: essai de typologie des micro-systèmes financiers informels et les modes de constitution; la deuxième: analyse économique des formes de coordination; la troisième : les logiques de coordination dans les organisations financières informelles.

Section I : Essai de typologie des micro-systèmes financiers informels et leurs modes de constitution

Les micro-systèmes financiers informels existent partout en Afrique. On les rencontre sous des formes très proches dans d'autres continents. Au Sri Lanka par exemple, les appelle « cheetu », en Inde les « chittfunds ». Ils existaient depuis le IXème siècle en Chine sous des formes relativement sophistiquées, avec enchères (neibiao). Nous allons dans un premier temps établir une typologie des micro-systèmes financiers informels et dans un second temps étudier leurs modes de constitutions.

A - Essai de typologie des micro-sytèmes financiers informels

Dans les pays en voie de développement, l'ensemble des circuits financiers est très diversifié, du point de vue des institutions. En ce qui concerne les institutions financières informelles, il en existe une grande variété. Le système continue à s'enrichir au gré de l'imagination des acteurs. Au-delà de l'immense diversité des institutions financières informelles, les tontines mutuelles et les tontines commerciales demeurent les variantes les plus répandues:

A1- Les tontines mutuelles

Dans un sens plus restreint, la tontine mutuelle est une association financière qui se crée entre les personnes, et sur une base contractuelle² en vue de s'entraider. Ces personnes

² Les contrats ne sont pas nécessairement des contrats "écrits", des documents juridiques. La notion de contrat désigne les accords individuels qu'ils soient écrits ou non, explicites ou implicites.

décident de verser une somme d'argent à intervalle de temps régulier. Les sommes cotisées seront à tour de rôle reversées à un membre de la tontine.

En Afrique, les tontines mutuelles ont commencé en nature depuis très longtemps sous forme de prestation de travail. Dans les communautés traditionnelles, les paysans avaient l'habitude de travailler ensemble dans leurs champs respectifs : le premier jour ou la première semaine, tous dans le champ du premier, le deuxième jour ou la deuxième semaine tous dans le champ du deuxième... jusqu'à ce que tous les champs soient cultivés. Il en va de même pour les travaux de construction de l'habitat. Quand il y avait un sinistre, les autres membres de la communauté volaient au secours du sinistré. Nous constatons le caractère mutualiste de la formule plus proche de la tontine proprement dite mais non encore monétaire. Un développement de cet esprit englobe les biens de consommation (pagne, quincaillerie, etc.) dont chacun apporte à date convenue une certaine quantité pour bénéficier à tour de rôle de l'ensemble des apports³. Favorisant la modernisation de l'habitat, le système a pu s'étendre à l'achat de tôles, de sacs de ciments. Assurant la transition avec les tontines actuelles, les partenaires ont pu longtemps s'acquitter de leurs obligations par des versements de signes monétaires traditionnels (cauris en particulier).

Certaines tontines restent en nature (travail, boisson, couverts pour les cérémonies) mais la plupart fonctionnent désormais en argent. Le principe de base des tontines mutuelles est la réciprocité : un groupe de personnes se constitue sur une base sociale homogène de revenu, de profession, d'origine ethnique...; cotisent chacune à date convenue (le 15 de chaque mois par exemple); ensuite, chacune reçoit à tour de rôle l'ensemble des cotisations. Dans le fonctionnement d'une tontine mutuelle, le « tour » échoit au moment où un membre

³ LÉBOUCQ Philippe (6 février 1987), « Les tontines... un phénomène important et prometteur », *Marchés tropicaux et méditerranéens*, p. 301.

bénéficie des cotisations versées par l'ensemble des membres de l'association. L'ensemble des « tours » constitue un « cycle ». Celui-ci correspond à la rotation complète.

A2- Les tontines commerciales

Les tontines commerciales semblent avoir pour origine le pays Yoruba au Nigeria et ont essaimé dans les pays voisins (Bénin, Togo, Ghana, Côte d'Ivoire). Les tontines commerciales sont moins intégrées à la vie quotidienne. Elles restent néanmoins largement répandues dans les villes mais aussi dans les campagnes. Certains auteurs les désignent comme les banquiers ambulants. Selon Dominique GENTIL et Yves FOURNIER⁴, il paraît plus judicieux de réserver le mot tontine pour des groupes fonctionnant selon des règles de réciprocité. Chez les banquiers ambulants, les clients ne se connaissent pas et le banquier entretient une relation directe avec chacun d'entre eux. Les tontines commerciales fonctionnent de la façon suivante⁵: une personne (une femme ou un homme) connue dans son milieu et qui dispose de quelques heures chaque jour va se transformer en banquier ambulant ou tontinier.

Plus connu sous l'appellation de « tontinier » (Bénin), « yes-yes » (Togo), « mobikisi » (Congo), le banquier ambulant propose aux personnes qu'il connaît bien de lui confier une somme d'argent fixe, selon une périodicité qui peut être journalière, hebdomadaire, ou mensuelle. Il remet à chacun de ses clients une carte établie en son nom, indiquant souvent son adresse et comportant quelquefois sa photo. Sur la carte sont inscrites des cases dont le nombre correspond souvent au nombre de jours du mois. La carte matérialise une sorte de

⁴ GENTIL Dominique et FOURNIER Yves (1993), « Les paysans peuvent-ils devenir banquiers? », Syros-Alternatives, Paris, p. 82.

⁵ LELART Michel (Avril-Juin 1989), « L'épargne informelle en Afrique - Les tontines Béninoises », Revue Tiers-Monde, tome xxx, n° 118, p. 281.

contrat fiduciaire fondé sur la confiance mais qui ne peut s'identifier à un titre de dette secondaire. Ce qui exclut la capacité de création de la monnaie par les tontines commerciales. Les banquiers utilisent un document écrit (la carte) comme élément de validation, de preuve et de garantie du contrat qui les lie avec leurs clients. De ce point de vue Jean Michel SERVET écrit : « *l'écriture n'est pas un obstacle fondamental à un éventuel succès des institutions dites formelles de collecte de l'épargne y compris dans un milieu majoritairement analphabète* »⁶

Le banquier ambulant coche une case de la carte à chaque fois que le client effectue un versement. Une fois que toutes les cases sont cochées, le banquier ambulant rembourse tous les versements, en conservant pour lui un. Le versement conservé représente la commission perçue par le banquier ambulant au titre du service qu'il a rendu (mise en sécurité des fonds).

La commission du banquier ambulant peut être décomposée comme suit⁷ :

$$C = I_{mc} + R_d + S_t$$

avec I_{mc} : frais d'impression des cartes

R_d : risques divers

S_t : le salaire du tontinier ou banquier ambulant

La tontine commerciale offre un rendement pécuniaire négatif : c'est le client qui paie puisqu'il demande au banquier ambulant de mettre son argent en sécurité. Le système de gestion des banquiers ambulants est souple et permet un enregistrement rapide des opérations auprès de la clientèle, et dans l'ensemble les litiges sont rares et se règlent le plus souvent à l'amiable. Le plus grand risque reste la fuite du banquier. L'activité des banquiers ambulants

⁶ SERVET Jean Michel (1994), « La confiance un facteur décisif de la mobilisation de l'épargne », note de recherche du réseau thématique « Entrepreneuriat » de l'AUFELF-UREF, n° 94-41, p.14.

⁷ GNANSOUNOU Simon (1991), « L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive », Notes de recherche du réseau « Entrepreneuriat » de l'AUFELF/UREF, n° 93-31, p. 5.

connaît à la fois un développement et une diversification, passant d'une fonction initiale de « garde monnaie » qui reste prépondérante, à celle de fournisseur d'avances (de plus en plus demandées, et de plus en plus en plus tôt dans un cycle d'épargne), et de crédits (fonds de roulement, achat de taxi, démarrage d'une activité de cambiste, amélioration de l'habitat). Cela sous la pression de la clientèle et de la concurrence, ils sont devenus de véritables banquiers conjuguant épargne, avances et crédits.

Le secteur financier informel ne se limite pas seulement aux tontines. Il implique aussi les prêteurs privés et les garde-monnaie⁸.

A3- Les prêteurs privés

Les prêteurs privés sont souvent des commerçants. Ils font des prêts à partir de leurs capitaux propres ou d'emprunts au système bancaire et n'acceptent pas les dépôts. Ils pratiquent généralement un taux d'intérêt élevé voire usuraire mais par contre accordent du crédit sans nantissement ou garantie juridique; ils s'intéressent davantage à la garantie des liens personnels qu'à la destination du crédit et se caractérisent par une grande souplesse et rapidité dans les déboursements⁹.

A4- Les garde-monnaie

Les garde-monnaie qui peuvent être des banques privées non institutionnelles font des prêts, contractent des emprunts auprès des systèmes officiels mais reçoivent, moyennant

⁸ Le garde-monnaie se différencie du banquier ambulant ou tontinier en ce sens qu'il se déplace.

⁹ HUGON Philippe (Avril-Juin), « L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains », Revue Tiers-Monde, tome XXXI, n° 122, p. 331.

rémunération, des dépôts. Ils gardent les dépôts de leurs clients mais ne leurs offrent pas d'intérêt. Ce sont souvent des commerçants qui prédominent dans la profession de garde-monnaie.

En dépit de la grande variété des micro-systèmes financiers informels, les tontines mutuelles et les tontines commerciales demeurent les principales configurations de la finance informelle . Des nuances peuvent fonder des décompositions plus fines. Par exemple, au sein des tontines mutuelles on distingue plusieurs variantes : les tontines mutuelles simples, les tontines mutuelles avec caisse d'entraide, les tontines mutuelles avec caisse de crédit. A l'instar des tontines mutuelles, les tontines commerciales se présente aussi sous plusieurs formes dont les principales sont¹⁰: les tontines commerciales à cotisations journalières, les tontines commerciales « jour de marché » et les tontines commerciales à cotisations mensuelles.

Nous venons d'établir une typologie des formes de la finance informelles les plus simples. Mais verrons un peu plus loin qu'avec les innovations, il y a eu apparition des formes beaucoup plus complexes.

B - Modes de constitution des micro-systèmes financiers informels

Lorsqu'un individu ou un groupe d'individus veulent initier une tontine, ils cherchent avant tout d'abord à s'assurer du sérieux de leurs futurs partenaires à satisfaire aux obligations de la tontine. De ce point de vue la sélection des adhérents s'impose. Il n'est pas toujours

¹⁰ GNANSOUNOU Simon C. (1991), « L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive (référence spéciale aux tontines et à l'artisanat Béninois », note de recherche du réseau thématique « entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF, n° 91-20, p. 43.

facile, notamment en milieu urbain de disposer des informations sur la situation des adhérents. Nous allons essayer de comprendre les stratégies adoptées par les initiateurs des tontines.

Les institutions financières formelles obtiennent des informations sur leurs clients en se basant sur des documents comptables. Les organisations financières informelles, pour leur part, s'appuient davantage sur le principe de proximité. Selon ce principe, un groupe d'objets peuvent être perçus comme reliés en raison de leur proximité les uns par rapport aux autres. La proximité, support de la confiance peut être rapport physique et spatial de voisinage, horizon temporel ou relation psychologique, sociale et culturelle¹¹.

La proximité est de prime abord physique et spatiale de voisinage¹². Souvent les personnes qui travaillent dans un même service sont perçues comme une unité à cause de leur proximité physique. Les regroupements, au sein des tontines, activés par la proximité physique reposent souvent sur l'existence d'affinités sociales. L'affinité est fonction soit du lieu de rassemblement, soit de l'ethnie où la cohésion des membres est la plus grande, ou encore elle peut être facteur d'âge ou de sexe pour les jeunes, les vieux ou les femmes. On distingue, ainsi les tontines de voisinage, de corporation, d'activité. Le rapprochement ou l'éloignement en termes physiques, autrement dit les proximités spatiales et techniques et spatiales souligne Jean Michel SERVET ne font qu'accroître ou diminuer la probabilité relationnelle et psychologique qui dans une relation dialectique détermine et implique un rapport de confiance.

¹¹ SERVET Jean Michel (1994), « La confiance un facteur décisif de mobilisation de l'épargne », note de recherche « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF, n° 94-41, p. 23.

¹² Ibid.

La proximité sur laquelle peut s'établir les liens de confiance peut être mentale; c'est à dire celle des savoir-faire et de connaissances partagées d'un groupe ethnique, professionnel, religieux, de ceux ayant une éthique ou une idéologie commune, etc. Très souvent l'appartenance aux organisations financières informelles créées sur la base du principe de proximité mentale ne naît pas d'une démarche volontaire mais sous la pression sociale. Tel est le cas des groupes associatifs: les communautés familiales en sont une bonne illustration.

Parfois, les organisateurs de la tontine ne sont font pas jouer le principe de proximité. Dans certains cas, on exige que le nouveau membre soit présenté par un ancien membre à titre de caution morale. Dans d'autres cas l'entrée dans une tontine s'accompagne du versement d'un droit. Ce droit souvent très modique : 200 à 500 Francs CFA¹³, perçu par le président de la tontine est versé dans une caisse où il reste immobilisé jusqu'à la fin de la tontine. Ceux qui quittent prématurément la tontine perdent le bénéfice du droit versé. Outre l'affinité, les regroupements au sein des tontines se font également selon le critère de sexe et d'âge

B1 - Les regroupements selon le critère de sexe

La séparation des sexes est un phénomène auquel les tontines n'échappent pas. Ce clivage était bien accentué dans les sociétés traditionnelles où les barrières et les blocages empêchaient les femmes de participer à toute entreprise aux côtés des hommes avec les mêmes droits et devoirs. Mais avec la monétarisation croissante des économies et la participation accrue des femmes au processus de développement (travail salarié, conduite d'activité rémunératrice pour leur émancipation), des perspectives de regroupement indépendamment du sexe sont devenues alors possibles.

¹³ SANOU ISSOUFOU (1990), « Le phénomène tontinier au Burkina Faso (étude sur 69 cas) », note de recherche du réseau thématique « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF, n° 90-12, p. 12.

Cependant, des raisons d'affinités et/ou de prudence conduisent encore à l'observation de clivages entre sexes. C'est ainsi que les enquêtes menées au Burkina Faso donnent les résultats suivants¹⁴ :

- 36% des tontines sont nées sur les lieux de travail (tontines de corporation). 88% de ces dernières regroupent uniquement des hommes contre 12% de tontines mixtes. Aucune de ces tontines n'enregistre la participation exclusive des femmes;
- 35% autres regroupent des personnes venant d'une même activité (commerce, artisanat, service, etc.). 49% de celles-ci sont tenues exclusivement par des femmes alors que 39% le sont par des hommes et 13% mixtes;
- 23% autres nées dans le voisinage sont des tontines de quartier. Une écrasante majorité (88%) est entre les mains de femmes et 12% sont mixtes. On note aucune tontine d'homme à ce niveau;
- 1% des tontines se range sous le couvert familial et 5% autres n'ont pas une étiquette précise quand aux liens d'affinités.

Nous remarquons un taux élevé des tontines initiées par les hommes sur les lieux de travail (tontines de corporation). La faible représentation des femmes à ce niveau est une situation qui relève de la discrimination qui les frappe sur le marché de travail. Mais le degré de participation des femmes aux tontines paraît plus élevé que celui des hommes. Cela tient au fait que d'une part leur penchant solidaire est plus aiguë et d'autre part la faiblesse des revenus les prédispose au choix de ce type de formule pour résoudre leurs difficultés financières.

¹⁴ Op. cit., p. 10.

B2 - Les regroupements selon le critère d'âge

Dans le même sens que le sexe, le clivage selon l'âge est un aspect visible dans les sociétés traditionnelles où une démarcation systématique s'opère entre aînés et cadets. Mais avec les nouvelles données de la société notamment l'affirmation des individus selon des critères autres que l'âge fait que aînés et cadets peuvent cohabiter au sein des tontines où l'âge n'est plus le facteur déterminant. Il convient, cependant, de souligner que des regroupements selon l'âge s'opèrent souvent chez certains adolescents ou adultes qui trouvent là le moyen d'affirmer leur autonomie décisionnelle vis à vis des anciens.

Les stratégies¹⁵ de regroupement que nous venons de voir permet aux initiateurs des tontines d'atténuer les risques inhérentes à la pratique tontinière dues notamment à l'absence d'informations sur la situation de chaque adhérent. En dépit de ces stratégies, les conflits peuvent naître. Dans la section qui va suivre, nous allons voir comment les acteurs des systèmes de micro-finance gèrent ces conflits.

Section II: Analyse économique des formes de coordination : des théories traditionnelles à l'approche par les conventions

Un système économique est un assemblage d'agents dont les ressources et les motivations ne sont pas forcément identiques. Si ces agents ne collaborent pas de manière à obtenir le meilleur usage de leurs ressources ou à trouver un compromis sur leurs divergences d'intérêts, le système peut imploser. Pour ces raisons, la question de la coordination des plans des agents a toujours été au centre des préoccupations de la théorie économique. La théorie

¹⁵ Le terme stratégie renvoie à la rationalité des agents.

microéconomique traditionnelle considère le marché comme le seul dispositif efficace de coordination pour les échanges et les transactions entre agents économiques. D'autres approches (institutionnaliste et conventionnelle) considèrent que le marché est loin de constituer l'unique mécanisme de coordination : les institutions assurent également l'allocation des ressources et l'organisation de la production. Nous allons examiner dans un premier temps les théories traditionnelles du fonctionnement du marché et dans un second temps la théorie des conventions.

A - Les théories traditionnelles du fonctionnement du marché

L'un des actes fondateurs de l'analyse économique réside dans l'invention du concept de marché vers la fin du XVIIIème siècle¹⁶. Ce dernier apparaît à Smith comme une réponse au problème de l'harmonisation des intérêts individuels. Grâce à lui, des agents mus par leur seul intérêt personnel, parviennent intentionnellement à coordonner leurs plans qui plus est de manière optimale. En fait, la démonstration n'est pas réalisée par Smith. Elle le sera bien plus tard, au milieu du XXème siècle, par Arrow et Debreu à partir de la contribution décisive de Walras¹⁷. Cette démonstration souligne que sous certaines conditions, notamment la flexibilité des prix ainsi la concurrence pure et parfaite, un système de marché parvient à réaliser une allocation des ressources dans laquelle on ne peut améliorer la situation d'aucun agent sans détériorer celle d'un autre (critère de Pareto). L'idée générale est que le marché permet de définir le prix d'équilibre qui rend compte à la fois de la rareté des ressources disponibles (offre) et des préférences des agents (demande).

¹⁶ BROUSSEAU Eric (Juillet-Septembre 1995), « De la science du marché à l'analyse économique des formes de coordination », Cahiers Français n° 272, pp. 54-63.

¹⁷ Ibid.

Le modèle Walrassien n'est efficace qu'au prix de la flexibilité et la concurrence pure et parfaite parfois fort peu réalistes. En effet, la concurrence pure et parfaite suppose un grand nombre d'offreurs et de demandeurs de taille si réduite qu'aucun agent économique ne peut influencer le prix du marché : chaque agent considère le prix (du bien ou du service) comme une donnée du marché. Aucun producteur, par exemple, ne fabrique une quantité suffisante de biens pour parvenir à pratiquer un prix différent de celui du marché (fixé par confrontation des demandes et des offres dans leur totalité). Cette situation sous-entend une information parfaite des agents sur les quantités offertes et échangées sur le marché, ainsi que sur les prix de ces échanges ; par ailleurs, tout agent doit être totalement libre d'entrer sur le marché : aucune entrave (comme une autorisation administrative par exemple) ne doit l'empêcher d'y offrir ses biens et services. Dans de nombreux cas la réalité économique est tout autre que celle décrite par le modèle Walrassien et la régulation par le marché souffre de lacunes. Les économistes se sont en conséquence intéressés aux caractéristiques des équilibres obtenus lorsqu'on considère que la concurrence est imparfaite.

Contrairement à la configuration de la concurrence pure et parfaite, la concurrence imparfaite traduit plusieurs configurations de marché très différentes, qui vont du monopole à la concurrence monopolistique, et dans lesquelles les producteurs de biens ou services peuvent agir sur le prix. La définition du marché proposée par Walras est remise en cause. Il s'agit en effet d'un système dans lequel un « secrétaire de marché » assure sans coût et de manière efficace la détermination du prix d'équilibre en centralisant les offres et les demandes de tous les agents présents dans l'économie. Trois séries de critiques vont être adressées à ce concept de marché Walrassien¹⁸.

¹⁸ Op. cit.

- D'abord, le modèle est irréaliste. Il existe rarement des forums où toutes les offres et les demandes sont centralisées et peu de marchés sont animés par des secrétaires de marché. Les agents économiques se rencontrent individuellement, étudient s'il peut y avoir un gain à l'échange et dans ce cas, négocient les termes de ce dernier.
- Ensuite, le modèle n'est pas logique car il cherche à représenter le fonctionnement économique sans coordination préalable ou grâce au marché, des agents économiques mus par leur seul intérêt parviennent de manière intentionnelle à coordonner leur plan.
- Enfin, le modèle n'intègre pas le coût de fonctionnement du marché.

Au cours de ces dernières années, les néoclassiques ont apporté des « améliorations » au modèle Walrassien en ajoutant des « ingrédients » divers : coûts de l'information, coûts d'agence et coûts de transaction. L'idée qu'il faut dépenser pour assurer la circulation de l'information, garantir le bon fonctionnement des échanges a selon Eric Brousseau¹⁹ deux implications majeures. D'une part, les agents peuvent avoir intérêt à recourir à d'autres mécanismes de coordination que le marché. D'autre part, les marchés ne pourront plus être considérés comme des instruments de coordination parfaits car certains échanges n'auront pas lieu (ceux qui apportent un surcroît d'utilité inférieur au coût de l'échange). La théorie des coûts de transaction a donné au modèle contractualiste des relations socio-économiques une puissante assise conceptuelle.

Largement redevable des travaux d'Olivier WILLIAMSON²⁰, le modèle contractualiste des relations socio-économiques suppose que toutes les relations socio-économiques peuvent se manifester dans des contrats implicites ou explicites entre les

¹⁹ Op. cit.

²⁰ Cité par GOMEZ Pierre Yves et MARIO Gilles (Janvier-Février 1997), « La théorie des conventions en pratique », Revue Française de Gestion, n° 112, p. 60.

individus. Ces contrats, fruits d'un accord gouvernent les acteurs qui y souscrivent, en précisant le contenu de leurs comportements réciproques. Les marchés et les organisations sont vus comme des espaces de leurs réalisations et de leurs échanges. La notion de contrat fournit les bases théoriques dans laquelle les dispositifs de coordination résultent des réactions décentralisées et rationnelles des agents. Elle permet également de tenter d'analyser les mécanismes de de coordination à un niveau agrégé. A la notion de marché Walrassien se substitue l'idée qu'un marché est un ensemble de contrats portant sur des marchandises identiques. Le système économique étant perçu comme un immense réseau de contrats. L'analyse des interactions interindividuelles permet alors de penser la coordination à un niveau « macroéconomique ».

La notion de contrat qui a permis d'enrichir la théorie du marché pose quelques problèmes. Tout d'abord, la logique du contrat ne permet pas d'explicitier l'évolution des règles de comportement observées que les contrats ne font que constater. Ensuite, la notion de contrat apparaît comme insuffisante pour comprendre comment les agents se coordonnent dans une économie de marché. Le contrat ne se suffit pas à soi-même faisait remarquer DURKHEIM²¹. Ce dernier considérait que le contrat exigeait « une réglementation », « un droit contractuel », qui n'était pas modifiable par les particuliers et auquel l'auteur attribuait une « origine sociale » constitutive d'une « norme fondamentale ». On s'aperçoit que si la notion de contrat permet de supprimer le secrétaire de marché Walrassien, on doit néanmoins postuler d'autres dispositifs de coordination non contractuels pour expliquer comment les agents parviennent à se coordonner. Par exemple, il faut qu'une institution garantisse le versement effectif des amendes institués par les contrats. La recherche de modèles alternatifs

²¹ Cité par J.-P. DUPUY, F. EYMARD-DUVERNAY, O. FAVEREAU, O. FAVEREAU, A. ORLEAN, R. SALAIS, L. THEVENOT (Mars 1989), « L'Economie des conventions », numéro spécial, p. 142.

est relativement prospère. Au sein de ces modèles, la théorie des conventions affiche une certaine ambition de synthèse de différents courants « non contractualistes ».

B - La théorie des conventions

La théorie des conventions se veut une théorie des règles socio-économique et en corollaire du changement de ses règles. Selon les économistes des conventions, la régulation sociale ne peut s'opérer exclusivement par les instruments conformes au marché. Ils s'efforcent d'intégrer comportements et institutions. Leurs analyses privilégient les organisations; celles-ci sont des modes de coordination des activités par le jeu des règles propres aux différentes sociétés²². Concrètement les « conventionnaliste » font référence à plusieurs corps de théories et de paradigmes. Certains de ces théories et paradigmes sont complètement distincts voir antagonistes.

La première référence à la convention (si l'on excepte les philosophies des lumières, bien que leur apport à la théorie libérale soit essentiel) réside dans l'école institutionnaliste américaine (Veblen, Commons, Mitchell, J. M. Clark, etc.), proche des conceptions Wébériennes du rôle des institutions sociales, et, partant des conventions qui les légitiment²³. Le courant institutionnaliste met l'accent sur l'importance, pour l'action économique, d'éléments qui ne sont pas jugés pertinents par les théories traditionnelles du fonctionnement du marché. Entretenant d'étendre les faits pris en compte à des institutions, des normes, des coutumes, le courant institutionnaliste tire le bénéfice des éclairages contradictoires apportés par d'autres disciplines (sociologie, anthropologie, sciences

²² Voir FAVEREAU Olivier, Revue Economique, Mars 1989.

²³ MARCHESNAY Michel (Janvier-Février 1997), «La convention un outil de gestion? », Revue Française de Gestion, n° 112. pp. 114-123.

politiques, droit, etc.). L'identification théorique de ces faits peut d'ailleurs comme le suggèrent les historiens de ce courant, être rapprochée de leur mise en place effective dans la société américaine en tant que dispositifs organisationnels étrangers à la coordination marchande²⁴.

- Un premier type de dispositif, que Laurent THEVENOT²⁵ qualifie de civique, contribue à la constitution de personnes collectives, par association dans une même volonté collective. Malgré le naturel qu'ont ces êtres collectifs, THEVENOT insiste sur la logique de leur mise en forme qui passe par la constitution d'un intérêt général. Les deux dernières décennies du XIXème siècle voient de ce fait, se former dans la société américaine des modes de représentation d'entrepreneurs, de commerçants, de salariés dont certains à un niveau national. D'autre part, une volonté générale représentée par les états et le gouvernement fédéral se manifeste dans des mesures réglementaires comme celles portant sur les chemins de fer. La politique libérale du laissez-faire est mise à rude épreuve par ces formes d'action collectives et de solidarité : mesures publiques et associations volontaires.

- Mais c'est sans doute par le déploiement de la grandeur industrielle que le courant institutionnaliste est le plus notable. Dans son analyse de l'efficacité industrielle, VEBLEN²⁶ met clairement en évidence l'importance de la mise en forme standard des matières premières, de la standardisation des outils et des unités de mesure. Il écrit : « *Les communautés industrielles font preuve d'une uniformité et d'une précision de l'équivalence sans précédent grâce à des poids et mesures légalement institués* »²⁷. Ce principe d'efficacité réclame des outils centralisés de planification et d'assistance d'experts. La place relative du courant issu de la lignée institutionnaliste, par rapport à la théorie économique orthodoxe, s'est trouvée

²⁴ THEVENOT Laurent (Septembre 1989), « L'entreprise entre plusieurs formes de coordination », dans « Marchés, normes, conventions », Cahiers du C.R.E.A. (Centre de Recherche en Epistémologie Appliquée), n° 13, pp. 167-223.

²⁵ Ibid.

²⁶ Cité par L. THEVENOT, op.cit.

²⁷ Ibid.

modifier par extension des travaux néoclassiques qui portent de plus en plus sur des questions impliquant d'autres formes de coordination que l'échange marchand. Ainsi, ces développements examinent aujourd'hui la complexité des relations salariales abordées antérieurement par les institutionnalistes. Les tenants de l'analyse néoclassique consacrent aujourd'hui beaucoup d'efforts à tenter d'intégrer dans son cadre la façon dont les entreprises s'attachent leurs salariés, les réglementations et les contrats, les modalités conventionnelles pour assurer la qualité des produits ou la qualification des personnes, la réputation, etc.. Ces développements mettent en évidence la possibilité du jeu entre plusieurs modes d'allocation des ressources, jeu qui relativise la prééminence du marché par le recours à d'autres formes d'institutions²⁸.

La référence antagoniste aux conventions doit être trouvée, au contraire, chez les tenants du libéralisme, et d'une reformulation de la théorie des choix individuels « optimaux ». En effet, sur le marché « Hayakien », la seule information nécessaire est le prix du marché. Au cours de ces dernières années, les néoclassiques ont modifié cette proposition en ajoutant des ingrédients divers : coût de l'information, coûts d'agence et coûts de transaction. La « théorie » des conventions continue cette tradition d'autonomie du preneur de décision²⁹. Mais cette fois, on montre que cette individu peut faire « l'économie »

²⁸ Les tenants de l'analyse néoclassique relativisent le marché mais gardent intactes les définitions de la rationalité et du calcul d'optimisation. De ce fait, ils considèrent que le cadre néoclassique peut s'étendre continûment à l'analyse des relations non strictement marchandes (notamment des relations organisées au sein de l'entreprise).

²⁹ Les auteurs de la Revue économique n° 2, Mars 1989, pp. 141-145, consacrée à l'économie des conventions s'accordent sur le fait que la place admise à une convention commune ne doit pas conduire à renoncer aux préceptes de l'individualisme méthodologique : les seuls acteurs sont des personnes, qu'on les saisisse ou non comme membre d'un collectif ou d'une institution, ou dans l'exercice d'une fonction de représentation d'un groupe. Cependant, la reconnaissance d'une convention commune remet en cause l'opposition simple entre l'individualisme et le holisme. Comme le suggère bien le champ sémantique du terme « convention », qui désigne le dispositif constituant un accord de volonté tout comme son produit, doté d'une force normative obligatoire, la convention doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets.

d'information en s'appuyant sur les conventions³⁰. Les tenants de l'analyse néoclassique relativisent le marché en conservant l'hypothèse de rationalité substantielle. La plupart des économistes admettent qu'il existe une pluralité des formes concrètes de coordination. Toutefois, ils privilégient des voies d'analyse différentes pour les expliquer. Selon les hypothèses que l'on fait du comportement des agents et notamment sur leur rationalité, on est conduit à admettre ou pas que les agents sont capables ou non de concevoir certains types de mécanismes et d'entrevoir leur intérêt à les utiliser.

Les néoclassiques adoptent l'hypothèse de la rationalité substantielle, ils sont conduits à admettre que dans la plupart des situations les agents sont capables de concevoir des contrats. Dès lors, les dispositifs de coordination non contractuels apparaîtront comme une exception à la règle auxquelles les agents n'auront recours dans des cas particuliers et peu nombreux. A l'inverse, les « conventionnalistes » admettent l'idée que les agents économiques ont une rationalité limitée (capacités de raisonnement finies et système de préférence non totalement ordonné), ils vont faire jouer un grand rôle aux conventions et aux institutions qui vont servir de point de repère à l'individu et qui vont permettre à un système composé de tels individus d'être viable. Après avoir fait une analyse économique des mécanismes de coordination, nous allons examiner comment les membres des organisations financières informelles se coordonnent.

³⁰ L'une des vertus des conventions est de permettre aux agents économiques d'économiser les ressources. Par exemple, des règles collectives minimales peuvent faciliter les échanges marchands. Pour que des échanges aient lieu, il faut *a minima* qu'offreur et demandeur se rencontrent. On peut laisser les uns et autres battre la campagne dans l'espoir d'une hypothétique rencontre. En revanche, si une règle définit un lieu, une date et une heure de rencontre régulière, alors chacun économisera des ressources et ses chances de réaliser les meilleures transactions possibles augmenteront. De la même façon, si une règle commune, comme une norme technique, définit la qualité des biens échangés, alors les agents peuvent réaliser des économies importantes dans la rédaction de leurs contrats et de nombreux problèmes d'anti-sélection disparaissent. Une convention ne suffit donc pas à la coordination, mais elle la facilite. Elle complémentaire d'autres dispositifs. Cf. Eric BROUSSEAU, op. cit. pp. 54-63.

Section II: Coordination dans les organisations financières informelles

Bien que fondée sur le principe de la solidarité, des affinités et de la confiance mutuelle, des situations de brouille opposent parfois les membres des organisations financières informelles entre eux et mettent en péril le bon fonctionnement de ces organisations. Dans cette section, il est question d'examiner les différents types de conflits qui peuvent surgir au sein des organisations financières informelles ainsi que les mécanismes de prévention et de gestion de ces conflits.

A - Les différents types de conflits

Fréquemment deux types de conflits minent le bon fonctionnement des organisations financières informelles :

- les conflits inhérents au retard ou à l'absence aux réunions, preuve d'un manque d'attachement à la tontine et fréquent prélude à une difficulté majeure;
- les conflits inhérents au retard de paiement (à la limite le défaut de paiement), qui mettent en danger l'existence même de la tontine. Le retard de paiement consiste dans le non paiement de la cotisation par un membre au jour et/ou à l'heure fixée. Il ne se confond pas avec le retard à une réunion, car un individu peut, pour une raison justifiée, être absent et faire parvenir sa cotisation par l'intermédiaire d'un autre participant.

Selon SANOU ISSOUFOU³¹, la fréquence de tels conflits (cités par environ 30% des tontines) est imputable à la taille. Cette tendance est confirmée par Christian RIESTCH pour qui la probabilité d'incident dans la tontine est proportionnelle à la taille.

³¹ SANOU ISSOUFOU, op cit., p. 10.

Tableau 4 :

Probabilité d'incident selon la taille de la tontine

(hypothèse: probabilité d'incident = 1% pour chaque membre lors de chaque tour)

Nombre de membres	Probabilité d'un incident lors de l'ensemble du cycle	Probabilité de ne pas avoir d'incident lors de l'ensemble du cycle
Petites tontines		
3	9%	91%
8	47%	53%
12	76%	24%
Tontines moyennes		
40	90%	10%
50	98%	2%
30	99,99%	0,01%
Grandes tontines		
40	>99,999%	103.10^{-9}
50	>99,99999%	12.10^{-12}
100	>99,99999%	$2,2.10^{-44}$

Source : RIETSCH Christian (1992), « La technique de gestion des aléas dans les tontines mutuelles », notes de recherche du réseau « Entrepreneuriat » de l'APELF-UREF, n° 92-94, p. 5.

Dans les conditions énoncées ci-dessus, une tontine de 3 membres a plus de 90% de chances de ne pas connaître d'incidents; une tontine de 8 membres dépasse les 50% de chances de connaître un problème, une tontine de 20 membres connaît 98% de chances

d'affronter une difficulté et une tontine de 30 membres n'y échappe que dans 0,01% de cas. Pour un nombre de participants dépassant 40, il est quasiment impossible d'envisager une tontine sans prévoir des incidents.

Ainsi, il apparaît clairement que la probabilité des incidents est plus élevée dans les tontines de grandes tailles. Cette relation ne devrait pas avoir un caractère absolu. En effet, le renouvellement incessant des membres peut être à l'origine des instabilités. Aux conflits que nous venons de souligner, on peut ajouter des conflits personnels. Il s'agit des conflits qui n'ont rien à avoir avec l'activité de la tontine mais qui peuvent remettre en cause la survie de celle-ci.

B - Mécanismes de prévention et de gestion des conflits

Les conflits souvent enregistrés sont ceux inhérents au retard et/ou au défaut de paiement. Les organisateurs des tontines craignent toujours que le retard de paiement ne se transforme en défaut de paiement. Pour éviter les défaillances partielles ou totales dans le paiement des cotisations, les tontines prennent certaines précautions³²:

- Tout membre (ou seulement tout nouveau membre selon les cas) doit désigner au début de la tontine un avaliste.
- Une technique plus subtile consiste à ranger les membres par groupe; chaque groupe ayant un chef. En cas de défaillance d'un membre du groupe, c'est le chef qui est responsable devant la tontine. Le chef de groupe qui joue le rôle d'avaliste choisit soigneusement les membres de son groupe. Il peut être dans l'obligation de remettre un bien à titre de garantie.

³² RIETSCH Christian, op cit., p. 9.

- La rémunération du président de la tontine correspond à une garantie qu'aucun membre ne fera défaut : le président supplée aux défaillances potentielles des participants.
- La tontine prévoit aussi des amendes pour ceux seraient tentés par l'aventure. Les pénalités sont graduées selon que l'individu qui connaît le défaut de paiement est créancier ou débiteur net de la tontine. Dans le premier cas, il n'a pas encore levé la tontine et une amende faible suffit (25% de la cotisation); dans le deuxième cas, l'individu a déjà levé la tontine et les moyens de pression directe n'existent plus, la pénalité encourue doit être dissuasive; elle est fréquemment de 50% de la cotisation.

Si malgré toutes les précautions prises, un défaut de paiement apparaît, la tontine fera jouer les garanties, ensuite les pénalités. Selon le cas, le président fait jouer la responsabilité de l'avaliste ou du chef de groupe. Celui qui paie débourse la cotisation et les pénalités. Il est rare que la police intervienne ou que la justice soit saisie. La tontine s'appuie sur une cohésion sociale très forte; les problèmes sont réglés au sein du groupe; le plus important est la défaillance d'un membre.

La régularité des versements des cotisations est ressentie par chacun étant une obligation très forte à laquelle il ne faut absolument pas se soustraire. Les pires malheurs peuvent arriver aux défaillants³³. C'est pourquoi ce dernier peut être tenté pour ne pas rompre la chaîne de la tontine d'emprunter à tout prix, c'est à dire à n'importe quel taux à des usuriers professionnels. L'adhérent se soustrait parfois de l'obligation de répondre à une demande d'assistance de la part d'un parent éloigné. L'obligation sociale contractée au sein de la tontine l'emporte sur l'obligation d'entraide familiale³⁴. Karl POLANYI, insiste sur les

³³ Des séances de « tam-tam funèbres » sont parfois organisées au domicile de celui qui n'a pas honoré les engagements pris à la tontines.

³⁴ LELART Michel, op cit., p. 277.

obligations qui les membres du groupe : « Les relations sociales de l'homme englobent en règle générale son économie »³⁵. Assertion dont Jean-Louis LESPES apprécie les conséquences : « *si l'économie est encastrée dans le social, c'est donc dans le social qu'il faudra recherché le mobile des comportements économiques, la dynamique des processus économique et leur validation. Ce qui sera recherché dans les opérations de prêts c'est non pas un gain matériel et individuel, mais un surcroît de prestige social ou l'affirmation d'une insertion sociale. On comprendra que, symétriquement, les sanctions aux manquements sont de même ordre. En n'observant pas le code admis de l'honneur ou de la générosité, l'individu se coupe de la communauté et devient un paria* »³⁶. La pression sociale est d'autant plus pénalisante que les seules sanctions matérielles et anonymes. Elle consiste en des démarches, en l'appel de la famille et à l'honneur voire en des menaces ou même de coups dans les cas les plus graves. c'est sans doute cette perspective culturelle du risque qui éloigne par l'effort la faillite.

On peut remarquer que, pour se coordonner, les acteurs des tontines s'appuient sur plusieurs catégories de règles : coutumes, codes de conduite, usages etc.. Ces règles relevant de la logique des conventions³⁷ n'ont pas nécessairement été explicitement conçues pour assurer la coordination économique (à la différence des contrat). Dans de nombreux cas elles sont utilisées pour réguler les rapports sociaux. Les modalités d'émergence et les propriétés de ces diverses catégories de règles sont indissociables des comportements des acteurs. Les conventions peuvent résulter de la rencontre d'individus rationnels. Dans ce cas, elles sont conçues intentionnellement pour assurer la coordination économique et ne diffèrent que peut

³⁵ POLANYI Karl, (1983), « La grande transformation, Gallimard, Paris, p. 75.

³⁶ LESPES Jean-Louis (1990), « Les informalités tontinières: traditions et innovations », in: La Tontine, ouvrage collectif sous la direction de Michel LELART, éditions AUPELF-UREF, John Libbey, Eurotext, Paris, p. 326.

³⁷ Les conventions fondent l'appartenance à un groupe et s'imposent aux agents car leur transgression entraîne des sanctions ou l'exclusion du groupe.

des contrats. Elles résultent aussi de la rencontre d'individus dont les motivations peuvent être plus altruistes et moins rationnelles. Au sein de la famille, comme au sein de la cité, les individus cherchent à faire plaisir, à être reconnus, à influencer, etc. Le lien social ne résulte donc pas uniquement de l'échange marchand. L'appartenance à une famille, une ethnie, une communauté géographique ou professionnelle, etc. sont des formes de socialisation qui induisent le respect des conventions communes n'ayant d'autres justifications que de fonder des identités collectives. Pourtant, elles ont des conséquences sur la coordination des activités économiques et financières. Par exemple, les règles d'honneur propres à certains groupes ethniques ou sociologiques vont favoriser la coordination entre les membres des tontines. Au sein de ces groupes, la coordination est plus facile et moins coûteuse puisque, par exemple, la perte potentielle de l'honneur ou le sentiment de sympathie garantissent le respect des engagements. Ainsi, pour comprendre les logiques de coordination à l'œuvre dans les tontines africaines, on est amené à reconnaître que l'activité financière est incluse dans le social. En effet, l'histoire des tontines africaines nous enseigne que celles-ci ont d'abord une vocation sociale³⁸. Elles ne sont pas créées dans le seul but d'effectuer les opérations financières. Les tontines pratiquant les opérations financières sont le produit d'une évolution des tontines à vocation sociale. Malgré la pratique de ces opérations, la coordination entre les membres des tontines continue d'être assurée comme par le passé par des règles sociales.

Selon THEVENOT et EYMARD-DUVERNAY³⁹, puisque la coordination il y a, et qu'une cité est un mode de coordination complet, toute entreprise s'appuiera sur une cité, ou, de façon plus raisonnable, sur un compromis entre plusieurs cités⁴⁰. Examinons quelques

³⁸ Cela sous-entend que la coordination entre les membres s'effectue par des règles sociales.

³⁹ Cités par Olivier FAVEREAU (1995), « Développement et économie des conventions », ouvrage collectif sous la direction de Philippe HUGON, Guy POURCET et Suzane QUIERS-VALETTE, P.U.F., pp. 179-199.

⁴⁰ Pour le détail sur le langage des cités, lire BOLTANSKI Luc et THEVENOT Laurent (1991), « De la justification. Les économies de la grandeur », Gallimard, Paris, pp. 95-157.

formes de coordination et leurs cités, afin d'identifier la cité sur laquelle les organisations financières informelles s'appuient. Nous-nous limiterons à l'instar de Laurent THEVENOT⁴¹ à l'examen de quatre cités.

- L'ordre de la confiance (cité domestique) : La coordination par la confiance repose sur la cité domestique. Cette cité comprend à la fois un ordre temporel (fidélité à la coutume et au précédent), un ordre spatial de familiarité (du proche à l'étranger) et un ordre hiérarchique d'autorité, tous les trois sont imbriqués. La confiance qui exprime la généralité domestique suppose une relation « d'engendrement » à partir d'une origine antérieure, consolidée, relation de « voisinage » assurant la similarité, et une relation d'« estime » garantissant l'autorité. Ce que l'économie de la cité domestique fait clairement apparaître, c'est justement l'imbrication entre ces trois aspects, entre une proximité qui spécifie, un précédent qui perdure, et une autorité qui couvre.

- L'ordre du collectif (cité civique) : dans la cité civique, ce qui importe fait l'unité dans un même intérêt général et s'oppose au particulier attaché à des intérêts particuliers. Les formes légales, les droits, les règlements, les mesures sont les objets de nature civique qui contraignent l'action en même temps qu'ils constituent une équivalence générale. La réunion collective, le mouvement, la manifestation, le vote, sont les façons naturelles dont la représentation d'une volonté générale est mise à l'épreuve.

- L'ordre de la concurrence (cité marchande) : une première caractéristique majeure de la cité marchande apparaît clairement : elle n'a pas de signification temporelle et ne permet pas de faire référence à une antériorité comme la cité domestique. Les désirs des clients sont dépourvus de toute stabilité et la relance de l'épreuve marchande va à l'encontre d'une planification industrielle en exigeant de répondre de plus près et au plus vite à des désirs des clients (EYMARD-DUVERNAY, 1987)⁴². L'orientation vers une épreuve marchande suppose

⁴¹ THEVENOT Laurent, op.cit., pp. 168-211.

⁴² Ibid.

le renouvellement fréquent des produits, la diversification des gammes et le raccourcissement des séries (BOYER, 1987)⁴³. L'espace familial est marqué par des modes de vies très privés et l'importance de l'accès à la propriété individuelle (NELSON, 1986)⁴⁴.

- L'ordre de l'efficacité (cité industrielle) : la forme de coordination industrielle a été abordée dans la section précédente (notamment à propos des premiers institutionnalistes). L'accent était mis sur la mise en forme standard des matières premières, de la standardisation des outils et des unités de mesure que les objets de la cité industrielle accomplissent. Dans la cité industrielle, ce qui est doté d'efficacité contribue à étendre cette cité. L'identification d'une cause de disfonctionnement est typiquement le résultat de l'épreuve de nature industrielle.

Si l'on adopte le langage des cités, on peut dire que les organisations financières informelles s'appuient davantage sur la cité domestique. On peut mettre en évidence quelques traits de comportement des acteurs de ces organisations dont la proximité avec la cité domestique est frappante :

- Le non respect des contraintes institutionnelles qui frappent les organisations financières formelles.
- Le plus rationnel consiste à agir selon la coutume... Par exemple, exercer des pressions sociales sur les membres des tontines qui ne s'acquittent pas de leurs versements.

Cependant, on a remarqué que certaines organisations financières informelles, sous la pression de leur adhérents et de la concurrence, évoluent et du point de vue des mécanismes des coordination s'appuient également sur d'autres cités (civique et marchande). Cela ne va pas sans poser des problèmes car certains spécialistes des questions du développement estiment que la légalisation des organisations financières informelles et l'adoption d'un statut juridique (cité civique) peut conduire à leur fragilisation. D'autres spécialistes considèrent que les

⁴³ Op. cit.

⁴⁴ Ibid.

coutumes et les usages locaux (cité domestique) sont des éléments qui freinent l'évolution des organisations financières informelles. Le problème des innovations dans ces organisations se résume plus au développement de nouveaux produits financiers et l'adoption de nouvelles technologies mais aussi à la recherche des compromis entre les mécanismes de coordination qui sont mis en oeuvre. Olivier FAVEREAU⁴⁵ s'interroge si les sociétés africaines sauraient-elles inventer, dans la gestion de leurs organisations, un compromis productif entre les cités domestiques, industrielles et civiques, conforme à leur génie comme ont su le faire les sociétés asiatiques.

⁴⁵ FAVEREAU Olivier, op. cit., pp. 198-199.

Conclusion

En somme, les tontines sont fondées sur une philosophie qui consacre le rôle tout puissant du groupe sur l'individu dont le comportement est régi par les principes de la vie communautaire imposée par les mœurs. Le groupe reste la règle et chaque individu est tenu de s'y rattacher au risque d'avoir à porter le désaveu de ses siens. Or, l'innovation présuppose un climat propice à la liberté et au goût de la réalisation⁴⁶. Nous avons défini les tontines comme étant des organisations. Selon Michel CROSIER et Erhard FRIEDBERG⁴⁷ : « *l'organisation comme phénomène sociologique est un construit culturel grâce auquel les hommes parviennent à orienter leurs comportements de façon à obtenir un minimum de coopération, tout en maintenant leur autonomie d'agent libres* ». L'importance des relations personnelles donne aux tontines une grande souplesse. De ce fait, les acteurs opèrent des innovations permanentes. Nous avons vu que les adhérents aux systèmes financiers informels ne sont pas seulement mus par la recherche du gain. Ils ont aussi des motivations d'ordre sociologiques et mettent en oeuvre des mécanismes de coordination non marchands (coutumes, codes de conduites, usages etc.). Ces mécanismes sont efficaces dans des systèmes financiers de petites tailles. Or, l'innovation est à la fois la cause mais aussi la conséquence de la croissance des tontines. Ainsi, les défis de la croissance des tontines, avec l'élargissement du marché financier informel, peut conduire les acteurs à dépasser le cadre des relations strictement personnels, à établir les relations de travail plus impersonnelles et à mettre en oeuvre des mécanismes de coordination correspondant (juridiques). Certains auteurs estiment que la légalisation des systèmes financiers informel et l'adoption d'un statut juridique peut porter atteinte à la croissance de ceux-ci. D'autres auteurs, au contraire, estiment que ce sont

⁴⁶ BIENAYME Alain, op. cit., p. 18.

⁴⁷ CROSIER Michel, FRIEDBERG (1977), « L'acteur et le système », Seuil, Paris, p. 5.

les coutumes et les usages locaux qui bloquent l'évolution des systèmes financiers informels. De ce fait, les innovations dans les systèmes financiers informels ne se résument plus seulement au développement de nouveaux produits mais aussi à la recherche d'un compromis entre les mécanismes de coordination.

Conclusion de la première partie

Cette première partie nous a permis d'approfondir le concept d'innovation. Ce concept comporte plusieurs définitions mais aucune d'elles ne semble s'imposer. C'est semble-t-il grâce à l'oeuvre de l'économiste Autrichien Joseph SCHUMPETER que le concept d'innovation a fait son entrée dans la littérature économique. Sa vision limitait l'innovation à la sphère réelle de l'économie. Le concept d'innovation financière, en conséquence, fut étayé plus tardivement que celui d'innovation technique grâce à GREENBAUM, HAYWOOD, SILBERT et surtout De BOISSIEU. Les innovations financières s'opèrent en général dans les pays développés. Les pays Africains ne sont pas en marge de ce processus. Ils sont touchés par le biais des filiales des banques étrangères (diffusion des innovations). Des travaux récents font état des innovations dans le secteur financier informel. La question que nous nous sommes posés était celle de savoir si le concept d'innovation financière tel qu'il est défini par des auteurs comme Christian De BOISSIEU est valable dans la finance informelle. Cela a été démontré. Cependant, la nature des relations qui lient les acteurs confère au secteur financier informel un caractère particulier. Nous avons mis essayer de mettre en évidence les principales raisons des innovations dans la finance informelle. Elles sont deux, en principe : la crise du secteur bancaire et la dynamique des systèmes financiers informels. Enfin, nous avons examiné les comportements des acteurs des systèmes de la micro-finance et les mécanismes de coordination à l'oeuvre dans ces systèmes. En effet, ces acteurs ne sont pas seulement mus par le gain mais aussi par des logiques affectifs et se coordonnent grâce aux coutumes et aux codes de conduite. Ces règles sont efficaces, lorsqu'il s'agit d'assurer la coordination entre les systèmes financiers de petites tailles. Des systèmes informels plus évolués (sémi-formels) ont tendance à acquérir un statut juridique. Selon certains auteurs, la légalisation de ces systèmes et l'adoption d'un statut juridique risquent de les fragiliser. Selon

d'autres, au contraire, ce sont les coutumes et les usages locaux qui freinent l'évolution de ces systèmes. Le problème qui se pose est celui de trouver un compromis entre les mécanismes de coordination.

DEUXIEME PARTIE

**PARADOXES DE CONCILIATION ENTRE LES ORGANISATIONS
FINANCIERES FORMELLES ET INFORMELLES**

Introduction de la deuxième partie

Cette partie est essentiellement empirique puisque nous allons étudier les innovations en nous appuyant sur des faits. Les systèmes de la micro-finance se modernisent et apportent satisfaction aux besoins exprimés par leurs adhérents. De ce point de vue ils innoveront. Nous allons remarquer qu'avec les innovations, ces systèmes se rapprochent tant du point de vue des techniques que des opérations des institutions financières formelles. Cette partie comprend trois chapitres. Le premier chapitre, divisé en trois sections, est intitulé : les stratégies d'innovations dans la finance informelle. En effet, la réussite d'un processus d'innovation nécessite l'adoption d'une stratégie dite « stratégie d'innovation ». En ce qui concerne le secteur financier informel, nous avons remarqué que les acteurs mettent en oeuvre l'une des deux types de stratégies : l'adaptation des systèmes financiers aux besoins exprimés par les adhérents ou la création de nouveaux systèmes financiers. Ces deux types de stratégies font chacune l'objet d'une section. L'adaptation des systèmes financiers consiste à la modification à la marge des systèmes financiers existants. Nous allons nous appuyer sur des exemples précis, pour illustrer les changements intervenus dans les systèmes financiers existants. La création de nouveaux systèmes financiers consiste à la mise en place des systèmes financiers différents de celles qui existaient déjà. Cette stratégie peut être l'oeuvre des acteurs individuels ou collectifs (ONG). Nous examinerons quelques exemples des systèmes nouvellement créés. Dans la troisième section, nous allons examiner les effets des innovations des innovations dans la finance informelle. Ces effets sont multiples mais nous nous limiterons à la remise en cause des approches dualistes et hétérodoxes et aux effets de complémentarité et de concurrence au sein du secteur financier informel mais aussi avec le secteur financier formel.

Le second chapitre est consacré à la caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-yoff (Dakar). Il s'agit d'une monographie sur un cas d'innovation résultant de la stratégie par la mise en place de nouveaux systèmes financiers. Les informations sur la caisse ont été recueillies lors de notre travail d'investigation sur le terrain. Ce chapitre comprend quatre sections. La première section est consacrée au processus conduisant à l'émergence de la caisse, la deuxième aux objectifs de la caisse, la troisième au fonctionnement de la caisse et la quatrième à une vue des performances de la caisse.

Le troisième chapitre est intitulé : Bilan et perspectives des innovations dans la finance informelle. Ce chapitre comprend deux sections. La première section est consacrée au bilan. L'établissement d'un bilan sur les innovations dans la finance informelle exige des données chiffrées avant et après la mise oeuvre du processus d'innovation. En l'absence de telles données nous allons nous appuyer des observations. La seconde section est consacrée aux perspectives des innovations dans la finance informelle. Dans cette section, nous examinerons les propositions destinées à améliorer les performance des systèmes de micro-finance.

CHAPITRE IV :
LES STRATEGIES D'INNOVATIONS
DANS LA FINANCE INFORMELLE

Introduction

L'expérience a révélé que les règles du jeu des organisations ne sont pas universelles. Que ce soit sur le plan bancaire ou industriel, les modèles importés n'induisent pas toujours les effets escomptés par les experts¹. La grande erreur des stratégies de développement mises en oeuvre au cours de ces dernières décennies a été de croire que le simple transfert des structures des pays développés vers les pays en développement pouvait assurer un développement rapide et complet de ces pays². C'est ainsi qu'on a assisté à des transferts massifs des unités de production, des machines et des technologies, des institutions, des lois³. La plupart des structures importées sont profondément marquées par le contexte qui les a vu naître et ne produisent pas toujours les mêmes effets dans d'autres milieux.

Nous avons vu que plusieurs contraintes pèsent sur les agents économiques africains, la principale contrainte étant celle de financement. Cette contrainte peut être imputée à la fois aux organisations financières formelles et aux organisations financières informelles. D'une part, les organisations financières formelles ne prennent pas suffisamment en compte les caractéristiques des micro-entreprises informelles pour adapter leurs services. D'autre part, les organisations financières informelles auxquelles la plupart des agents économiques adhèrent ont des performances très limitées. Pour lever les contraintes qui pèsent sur eux, les acteurs de ces organisations opèrent des innovations. De ce fait ils adoptent l'une des deux types de

¹ ZAOUAL Hassan (Hiver 1994) « Les économies tontinières: une autre figure des sites symboliques africains », in Interculture/Cahier n° 122, volume XXVII, n° 1, Montréal, p. 40.

² PENOUIL Marc (24 octobre 1990), Pays en développement. Les activités informelles: réalité méconnues, espérances illusoires? Problèmes économiques N° 2196, P. 3.

³ ZAOUAL Hassan, op cit.

stratégies : celle qui consiste à adapter les organisations financières informelles existantes et celle qui consiste à créer de nouvelles organisations.

Ce chapitre comporte trois sections. La première section a trait à la stratégie d'adaptation des organisations financières informelles existant aux besoins des adhérents. Dans cette section, nous allons mettre en évidence les changements intervenus dans les organisations financières au cours de ces dernières années. La seconde section a trait à la stratégie de création des organisations financières différentes de celles existant. Nous découvrirons qu'en Afrique, la plupart des organisations financières nouvellement créées sont très proches de celles qui ont été expérimentées dans d'autres pays (notamment développés). Enfin, la troisième section a trait aux effets des innovations dans la finance informelle.

Section I : l'adaptation des organisations financières informelles

L'adaptation des organisations financières informelles consiste à apporter des modifications à la marge aux organisations financières existantes en vue de répondre aux attentes des adhérents. Le schéma de base de fonctionnement de l'organisation reste le même mais les acteurs introduisent des éléments plus ou moins imités du système financier officiel. Ce type d'innovations affectent les deux principales composantes de la finance informelle : les tontines mutuelles et les tontines commerciales⁴. On distingue généralement trois types d'innovations: les innovations de produits, les innovations de processus et les innovations organisationnelles.

A - Les innovations de produits

L'innovation financière de produit est la forme la plus répandue, tout au moins la plus étudiée. Elle correspond à de nouveaux actifs ou services offerts sur le marché ou par des intermédiaires financiers. Dans les organisations financières informelles, les innovations de produits se caractérisent généralement non pas par une rupture mais par une modification à la marge des produits déjà existants. Le produit concrétise la solution actuelle retenue par l'organisation pour la satisfaction d'un besoin exprimé par les adhérents. Au cours de ces dernières années, les besoins des adhérents aux systèmes financiers informels ont considérablement évolué et leurs motivations se sont diversifiées. Certains désirent rentabiliser leurs épargnes, d'autres veulent s'endetter, afin d'entreprendre. La palliation de ces besoins passe par des innovations. Parmi les innovations les plus spectaculaires déjà

⁴ Il existe une grande variété de tontines liée notamment à la diversité de cultures et de micro-cultures. On peut les regrouper en deux grands groupes à savoir: les tontines mutuelles et les tontines commerciales.

opérées dans le système des tontines, nous retiendrons l'introduction de la notion d'intérêt (à percevoir ou à acquitter). Cette notion est liée à l'apparition des tontines mutuelles avec caisse de prêts et de celles utilisant la procédure d'enchères.

A1 - Les tontines mutuelles avec caisse de prêts

Les tontines sont de plus en plus nombreuses à se doubler d'une caisse de prêts⁵. Dans ce cas, le participant verse d'une part une somme fixe au titre de sa cotisation à la tontine et d'autre part une somme à la caisse de prêts dont le montant dépend de ses possibilités. La caisse de prêts améliore la liquidité des créances en permettant à un membre en difficulté d'emprunter sa cotisation jusqu'au tour suivant. Les prêts peuvent être consentis tant aux participants qu'aux non participants à la tontine. Cependant, les intérêts produits par les opérations de prêts seront répartis aux seuls participants; en fin de cycle et au *prorata* des versements effectués par chacun dans la caisse de prêts.

Dans les tontines, le taux d'intérêt appliqué pour un crédit de même montant et de même durée peut varier selon le bénéficiaire. Les participants à la tontine bénéficient parfois des tarifs préférentiels. On peut ainsi distinguer une kyrielle de taux donnant lieu à une structure complète. Bruno BEKOLO EBE⁶ a essayé de formaliser le fonctionnement de la caisse de prêts, dans le cas des tontines camerounaises (voir annexe I).

⁵ Les tontines avec caisse de secours avaient été imaginées un peu plus tôt.

⁶ BEKOLO EBE Bruno (1993), Les tontines: lieu d'anticipations financières et de répartitions de pouvoir économique. Dans: L' esprit d'entreprise. Ouvrage collectif sous la direction de Bruno PONSON et Jean-Louis SCHAAN. Editions John Libbey Eurotext, Paris. PP. 358-380.

A2 - Les tontines à enchères

Comme les tontines avec caisse de prêts, les tontines à enchères sont nées d'une évolution des tontines mutuelles simples. Les règles de fonctionnement des tontines à enchères intègrent la notion de coût du capital⁷. Le produit des cotisations, au lieu d'être remis à un participant selon un ordre pré-négocié, y - est mis aux enchères ; chacun peut enchérir. L'enchère est ouverte sur une « mise à prix » fixée statutairement⁸. Le plus offrant emporte le produit mis en vente déduction faite du montant de son enchère. Après prélèvement des sommes destinées à payer boissons et repas, la prime d'enchères est divisée en « petits lots » qui sont revendus aux enchères selon le même principe que le gros lot. Gros lot et petits lots constituent respectivement le « *marché principal* » et le « *marché secondaire* »⁹.

Lorsqu'au cours du tour suivant le produit des enchères augmenté du remboursement des petits lots et de l'intérêt correspondant, atteint le montant du gros lot, il est à nouveau mis aux enchères sans que les participants n'effectuent de nouveaux versements. On dit qu'il y a « *tour gratuit* », puisque l'un des membres va pouvoir bénéficier des fonds sans que ses partenaires n'aient rien versés¹⁰. Les enchères ne sont ouvertes qu'aux participants n'ayant pas encore bénéficié du gros lot. L'ordre d'accès des participants au gros lot est déterminé par le niveau de leurs offres durant les enchères. Une personne physique peut souscrire à plusieurs participations, l'unité d'analyse demeure le participant et non la personne physique représentée¹¹. L'enchère représente un intérêt qu'il faut payer pour disposer des fonds; il est

⁷ C'est la somme d'argent versée par le participant pour entrer en possession de la cagnotte.

⁸ HENRY A. , TCHENTE G. H., GUILLERME-DIEUMEGARD Ph. (2ème trimestre 1991), Tontines et banques au Cameroun. Les principes de la société des amis. Bulletin d'information du GAO N° 8. Spécial «Épargne-Crédit». P. 10.

⁹ Ibid.

¹⁰ LELART Michel, Tontines africaines et asiatiques. Document de recherche N° 20-95/7/EI, P. 13.

¹¹ BEKOLO- EBE Bruno (Juillet-Août 1989), Le système des tontines : liquidité, intermédiation et comportement d'épargne. Dans: Revue d'économie politique N° 4, P. 622.

original, parce qu'il diminue à mesure que les tours passent. La concurrence se fait moins vive quand la fin cycle approche. L'enchère est même nulle pour le dernier participant à bénéficier du gros lot¹². Bruno BEKOLO EBE a essayé de formaliser le fonctionnement des tontines utilisant la procédure des enchères (voir annexe II).

Le jeu d'anticipation apparaît avec la caisse de prêts et le système d'enchères. Le taux d'intérêt apparaît, à ce niveau pour déterminer le sens de l'arbitrage et la répartition du revenu entre les différentes formes d'actifs. Le participant a tout d'abord le choix entre la détention d'encaisses liquides et les placements à la tontine. Il est aussi devant un choix entre les placements en banque, notamment sous forme de dépôt en compte courant ou sur livret¹³. Il peut aussi opter pour les placements à la fois dans la tontine et en banque. Un choix en fonction des rendements attendus est difficile à effectuer car le participant aura à comparer un taux connu, le taux bancaire et un taux anticipé, celui de la tontine qui ne peut être calculé qu'en fin de période.

L'intérêt permet de pallier les pertes causées par l'inflation dans les tontines. Lorsque le cycle est long et la mise une somme d'argent fixe, l'inflation joue bien sûr un rôle. Afin d'éviter les inconvénients liés à un cycle trop long, certains participants préfèrent participer à plusieurs tontines disposant ainsi d'un « portefeuille tontinier », selon l'expression de CALLIER et GNANSOUNOU¹⁴. L'introduction de la notion d'intérêt dans les tontines est un exemple qui montre que le caractère communautaire de l'économie fondée sur la réciprocité, va de pair avec la recherche d'intérêt personnel et est parfois instrumentalisé par les entrepreneurs habiles, capables de jouer avec les deux logiques (communautaire et

¹² LELART Michel, op cit., P. 13.

¹³ BEKOLO- EBE Bruno (1993), op cit. P. 362.

¹⁴ Cités par Michel LELART (1993), op cit. P. 373.

capitaliste) à la fois. De ce point de vue TAOUFIK et ENGELHARD¹⁵ soulignent que :
« l'économie populaire est en somme en osmose avec les systèmes culturels ambiants ».

A l'instar des tontines mutuelles, les tontines commerciales ont subi et/ou subissent aussi des modifications à la marge. le principe de base est le même. On note cependant, l'apparition de plusieurs variantes: tontines commerciales à cotisation journalière, hebdomadaire, mensuelle,... Ces différents produits financiers¹⁶ sont autant d'occasions de placements offertes aux agents économiques, en fonction de leurs niveaux de revenus ou d'activités.

B - Les innovations de processus

A la différence des innovations de produits qui portent sur les services, les innovations de processus portent sur les moyens et techniques de production des services. Elles correspondent donc à l'utilisation des nouveaux moyens et technologies par les systèmes financiers informels.

Nous avons vu que dans un passé très lointain, les apports des participants aux tontines se faisaient en nature. Actuellement, ils se font en monnaie. Dans certaines tontines mutuelles, les adhérents ne se déplacent plus. Seul l'organisateur effectue les opérations de collecte de mises et d'attribution de la cagnotte aux domiciles des participants. Il offre parfois des conseils d'utilisation de la cagnotte. Tout se passe comme dans une banque où le banquier est

¹⁵ Cités par DE VILLERS Gauthier (11/1994), « Le pauvre, le hors la loi, le métis, l'informalité en Afrique ». Dans: Cultures et Développement, numéro spécial cultures et économie, N° 19, Réseau Sud-Nord, Bruxelles, PP. 45-46.

¹⁶ La tontine est produit financier en ce sens qu'elle permet à des agents de transformer leur position financière: au lieu de détenir de la monnaie - un avoir parfaitement liquide - ils acquièrent un droit à recevoir de la monnaie - tandis que leurs partenaires contractent l'obligation de rembourser la monnaie reçue - ils ont une position débitrice (LELART, 1993).

en relation isolément avec ses clients. Mais il arrive que l'organisateur invite l'ensemble des adhérents à sa tontine à une réjouissance commune.

C - Les innovations organisationnelles

Les innovations organisationnelles sont définies comme des changements de règles qui régissent les modes d'interaction entre individus dans une société ou une organisation. Dans cette catégorie d'innovations, on peut inclure, les changements apportés aux modalités de division et de coordination des tâches. C'est souvent avec l'expansion de l'activité des tontines qu'intervient la division des tâches. Le nombre plus élevé des clients des tontines, le montant plus important des ressources collectées rendent difficile la tenue des comptes comme la mise en sûreté de leur encaisse et la gestion même de leurs opérations de crédits par l'organisateur seul. La division des tâches permet le partage des responsabilités. Elle se traduit par l'apparition au sein de certaines tontines des postes de président, secrétaire, trésorier, commissaire aux comptes, censeur, etc.

Evidemment, toutes les tontines ne possèdent pas l'ensemble de ces fonctions; fréquemment le président fait le cumul des postes. La mutation de l'activité tontinière prend son sens avec une plus grande agrégation des participants à la tontine renouvelée.

Surtout à travers la répartition des tâches qui peu à peu se dessine, la notion d'autorité, de structure de groupe tontinier évolue. Dans son opuscule relatif à l'économie des organisations, Claude MENARD définit la notion d'autorité comme : « *le transfert de pouvoir de décision de façon explicite ou implicite, d'un agent ou d'une classe d'agents à d'autres*

agents »¹⁷. Il établit aussi la distinction entre la relation d'autorité et la relation hiérarchique : *« la relation hiérarchique, en effet, implique une subordination du pouvoir de décision et s'impose dans le cadre des relations sociales précises, par exemple la détention inégale des droits de propriété. Il n'en va pas de même pour l'autorité qui peut résulter d'une délégation de pouvoir par consentement »*¹⁸. Cependant, l'existence d'une hiérarchie s'accompagne toujours d'une relation d'autorité, mais l'inverse n'est pas nécessairement vrai. Par exemple, dans la tontine, le président est élu par le consentement des participants. Il utilise ensuite son pouvoir dans cadre hiérarchique en donnant des ordres d'exécution au secrétaire, trésorier, etc.

La tontine est fondée sur le principe de la solidarité, des affinités et de la confiance mutuelle. Avec l'accroissement du nombre d'adhérents des situations de brouilles peuvent apparaître. Ces faits souvent rencontrés reposent sur les défaillances partielles ou totales dans le paiement des cotisations, de la non observation des règles de bonne conduite ou sur la mésentente entre participants. Pour lutter contre les risques inhérentes à la pratique tontinière, certaines tontines se dotent d'un règlement intérieur qui les éloigne de la forme traditionnelle et qui en font des institutions singulières.

Le règlement intérieur vise essentiellement à définir les droits et devoirs de chaque membre et à préserver une égalité de traitement pour tous; pareil éclaircissement permet d'éviter les malentendus dans des situations qui seraient grosses de suspicions. Contrairement à la conception Taylorienne¹⁹ de l'organisation, on ne retrouve pas dans les tontines une distinction nette entre ceux qui pensent et ceux qui exécutent; tous les membres sont associés

¹⁷ MENARD Claude (1990), op cit., P. 30.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Cité par HENRY Alain (1989), « La métamorphose d'un style africain. L'efficacité industrielle dans le respect des traditions ancestrales », document de la Caisse Centrale de Coopération Economique, p. 7.

à la rédaction du règlement intérieur. La mise par écrit et la distribution aux participants des statuts de la tontine confère une solennité à l'engagement que ne possèdent pas les tontines reposant seulement sur l'engagement oral. Il est probable que tous les membres de la tontine connaissent le règlement écrit car il s'agit d'une description de la réalité.

Dans les tontines commerciales, on opère aussi les innovations organisationnelles. A titre d'exemple, on peut citer, les tentatives de regroupement des banquiers ambulants (en mutuelle ou association) au Togo, Bénin, Ghana.

A Lomé (Togo), la MUSOTAL (Mutuelle de Solidarité des Tontiniers Ambulants de Lomé) succède à la première tentative malheureuse d'organisation de l'ensemble des banquiers ambulants (une soixantaine) en liaison avec la centrale syndicale du Togo. C'est une création récente, née en 1989, de la cooptation de 13 banquiers ambulants parmi les plus anciens et les plus sérieux de la place. Une assemblée générale du 5/1/1992 a approuvé les nouveaux statuts. Les objectifs concernent l'organisation et l'éducation des membres, la formation, la solidarité et l'entraide financière²⁰. A Cotonou (Bénin), l'évolution est beaucoup récente et prend des formes différentes. Une première rencontre entre le Président de la République et des représentants des banquiers ambulants (13 février 1992) pour discuter de la création d'une éventuelle « banque des pauvres » a débouché sur une nouvelle réunion (22 février 1992), suscitée notamment par le leader de Opération 71-GMT. Une soixantaine de participants ont décidé de créer l'ATOCO (Association des Tontiniers de Cotonou). Au 31/3/1992, 26 banquiers ambulants ont adhéré à l'ATOCO²¹. A Accra (Ghana), le banquier ambulant est connu sous le nom de susu. Plus de 500 d'entre eux ont formé la Great Accra

²⁰ GENTIL Dominique (mai 1992), « Les banquiers ambulants et la banque tontinière opérations 71 au Togo et Bénin, Rapport de synthèse, I.R.A.M., p. 37.

²¹ Ibid.

Susu Collectors Coopérative Society (GASCCS). Ils diffèrent des autres organisations de type associatif, car ce sont des entrepreneurs indépendants qui assurent un service financier sans disposer eux-mêmes du moindre capital²².

Deux types de problèmes chez les banquiers ambulants sont à l'origine de ces tentatives de regroupements, d'une part la sécurité (risque d'erreur ou de fuite du banquier ambulant) et la faible possibilité de crédit d'autre part. Dans les cas de la MUSOTAL et de l'ATOCO, il y a une reconnaissance de fait du métier de Banquiers ambulants par les plus hautes autorités, avec à Cotonou la rencontre médiatisée entre Banquiers ambulants et le Président de la République, Nicephore SOGLO et à Lomé l'appui du Premier ministre, KOFFIGO, pour assurer la défense de certains Banquiers ambulants. La plupart des banquiers sérieux sont mêmes prêts à payer une patente (à condition que le montant soit raisonnable) pour avoir une reconnaissance juridique et une protection vis-à-vis des agissements de certains policiers²³.

En dépit des innovations, les tontines Africaines restent moins organisées que les tontines Asiatiques. Mais ici et là, les tontines commencent à s'organiser lentement, d'une façon informelle bien sûr²⁴. Il est important de suivre avec attention l'évolution de la profession des Banquiers ambulants au Bénin, au Togo et au Ghana.

²² STEEL William et AYREETY Ernest (mars 1994), « Les collecteurs d'épargne informels du Ghana peuvent-ils servir d'intermédiaires financiers? Finances et développement, p. 36.

²³ GENTIL Dominique, op. cit., p. 38.

²⁴ LELART Michel (1995), « Tontines africaines et tontines asiatiques », Document de recherche n° 20-95/7/EI, Institut Orléanais de la Finance, p. 16.

Section 2 : La création de nouvelles institutions financières

Selon Hans Dieter SEIBEL²⁵, lorsque les établissements financiers font défaut ou qu'il n'est ni possible de perfectionner ni d'adapter les organisations financières en place aux caractéristiques du milieu, il devient donc intéressant d'en créer de nouvelles. Ce type d'innovation peut aussi servir utilement de stratégie complémentaire et contribuer à la diversification institutionnelle. En Afrique, les nouvelles institutions financières sont soit créées par les particuliers eux-mêmes, soit avec l'appui des ONG. Parmi les institutions créées par les particuliers eux-mêmes, on peut citer la banque tontinière Opération 71²⁶ de Cotonou. Nous allons nous appesantir sur les institutions créées avec l'appui des ONG.

Face à la défaillance des institutions financières officielles et au caractère limité des systèmes financiers informels, on observe la prolifération des systèmes financiers décentralisés²⁷, généralement appuyés par les ressources des bailleurs de fonds. Ces systèmes sont organisés sous forme de coopératives et de mutuelles et concernent les catégories socioprofessionnelles exclues du système bancaire officiel. La multiplication des systèmes financiers décentralisés répond à une volonté de rapprocher les systèmes financiers des besoins d'épargne et crédit des populations. On observe également une prolifération des

²⁵ SEIBEL Hans Dieter (Janvier-Mars 1996), « Stratégies des systèmes locaux de financement », Revue Tiers-Monde, tome XXXVII, N° 145, P. 109.

²⁶ Opérations 71, créé en 1971 par un chef d'entreprise Béninois, représente une évolution-complexification de l'activité des banquiers ambulants vers une de structuration qui s'apparente davantage à une banque tontinière. Elle reste, cependant, une organisation originale avec un pied dans l'informel (par la nature des produits financiers) et un autre dans le formel (par son mode de gestion et sa structuration d'entreprise moderne). Cf. VINCENT Fernand (1994), « Financer autrement », IRED (Innovations et Réseaux pour le Développement), volume I, Genève, Suisse, pp. 119-123.

²⁷ On entend par systèmes financiers décentralisés (SFD) une variété d'expériences d'épargne et/ou de crédit, diverses par la taille, le degré de structuration, la philosophie, les objectifs, les moyens techniques, financiers et humains mis en oeuvre pour les populations à la base, avec ou sans soutien ponctuel ou durable, technique et/ou financier de leur partenaire en vue d'assurer l'autopromotion économique et sociale de ces populations. Cf. VANDEWEER L., CAMARA I., BALDI O. (Novembre 1994), « Programme d'appui aux structures mutualistes ou coopératives d'épargne - Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés », BCEAO/BIT, Dakar, PP. 1-25.

micro-projets visant à lutter contre la pauvreté. Ces projets sont généralement impulsés par les ONG, avec souvent, l'appui des bailleurs de fonds ; tel est le cas du projet « crédit solidaire ». Nous allons voir les principaux modèles d'épargne et de crédit.

A - Les modèles des institutions d'épargne et crédit

On peut regrouper les institutions d'épargne et de crédit en trois courants de pensée²⁸ : le courant mutualiste qui a donné naissance aux coopératives d'épargne et de crédit; le courant « Grameen Bank » ; le troisième courant est d'origine plus récente reprend à la fois la dimension plus humaine, plus conviviale, avec moins de rigidité dans les règles, une ambition plus locale. Ce courant a donné naissance aux caisses villageoises d'épargne et de crédit. Examinons en détail ces modèles.

A1 - Le modèle des coopératives d'épargne et de crédit

A l'origine de ce modèle, il y eut Raiffeisen et Desjardins²⁹. Les deux hommes sont tous des chrétiens animés d'une foi profonde. Non banquiers, ils se sont ardemment interrogés sur la pauvreté et l'usure qui sévissaient dans leurs pays. Après de multiples tentatives de réponses à ces fléaux, ils inventèrent la mutualité d'épargne et de crédit à partir de l'argent des communautés de base. Depuis, le mouvement mutualiste a pris une ampleur internationale. On retrouve les mutuelles d'épargne et de crédit dans bon nombre de pays africains: sous l'impulsion du Crédit Mutuel Français au Burundi, en Guinée, au Congo, en

²⁸ TAILLEFER Bernard (Janvier 1995), « Epargne - Crédit: Du leurre à l'outil de développement », contribution à l'atelier de Munsbach (Luxembourg), organisé les 2, 3 et 4 Novembre 1994, ADA- Appui au Développement Autonome, dans Dialogue, Bulletin trimestriel N° 2, P. 10.

²⁹ Cités TAILLEFER, ibid., p. 11.

Cote d'Ivoire, au Sénégal. Les caisses Desjardins développent le modèle similaire au Burkina Faso, au Zaïre, au Cameroun, au Mali.

A11 - La démarche des coopératives d'épargne et de crédit

En Afrique les caisses inspirées des principes de Raiffeisen ou de Desjardins se créées, souvent, avec l'appui des organismes internationaux. La structure d'appui, Crédit Mutuel ou caisse Desjardins crée une unité centrale composée de quelques personnes, en général avec un chef de projet expatrié. Dans un premier temps l'équipe de projet met en place les instruments de gestion, forme ses membres, obtient les autorisations gouvernementales. Contrairement à ce qui se passe dans les banques ordinaires, le courant mutualiste prône la participation des bénéficiaires des systèmes d'épargne et de crédit à la gestion et la décision. Tout commence avec la réunion d'une assemblée générale constitutive. Composée de tous les adhérents, elle doit définir l'objet de l'institution, établir la liste des premiers souscripteurs au capital, approuver le projet des statuts et mettre en route la caisse. L'assemblée générale doit surtout élire les membres qui feront partie des trois organes traditionnels à savoir : le conseil d'administration, le comité de prêt et le conseil de surveillance.

Avec leur part social, les sociétaires sont copropriétaires à part entière de leur caisse, ils ont droit à la discussion et à la décision et sont coresponsables du développement de la caisse. Le système comptable et les règles de gestion sont définies à l'avance par l'unité centrale mise en place par la structure d'appui (Crédit Mutuel ou caisse Desjardins). La codification des crédits (type, montants, durée, taux) est fixée par l'unité centrale et la caisse ne peut s'en écarter³⁰. L'intervention extérieure est toujours présente en terme d'assistance

³⁰ Les sociétaires ont une marge de manoeuvre, concernant la définition des produits.

technique et de subvention. La caisse est gérée par à plein temps par un gérant choisi par l'assemblée générale ou le conseil d'administration élu. La première étape de la caisse est consacrée à la collecte de l'épargne. Au bout d'une période allant de six à douze mois, la caisse peut commencer à octroyer des crédits, dans la stricte limite d'un certain pourcentage de ses dépôts. Pour garantir une certaine sécurité, les crédits sont octroyés avec une certaine prudence; ils ne sont accordés qu'à des sociétaires. En outre, les risques sont compensés par la solidarité organisée entre les sociétaires et par les pressions sociales. Le champ d'activité des institutions mutualistes d'épargne et crédit est très vaste. Elles sont des entreprises bancaires, mais agissent aussi pour le développement économique et social des membres. La raison de ces institutions est aussi la formation et l'éducation des adhérents.

A12 - Avantages et inconvénients du modèle des coopératives d'épargne et de crédit

Les coopératives d'épargne et de crédit rencontrent le succès au moins en ce qui concerne la participation des paysans. Elles répondent par leur petite taille, leurs faibles coûts de transaction et leur proximité (spatiale et culturelle) aux besoins des petits épargnants. Elles sont souvent mieux gérées que les autres formes d'épargne et de crédit du fait qu'elles s'appuient sur un nombre important de règles qui coordonnent les activités des tontines dont l'efficacité n'est plus à démontrer. L'aspect le plus original des coopératives d'épargne et crédit repose sur le fait que l'initiative et la gestion relève des épargnants eux-mêmes, c'est à dire de la base. Dans le domaine de l'épargne et du crédit, secteur bancaire moderne et secteur informel se trouvent ainsi rapprochés, prenant plus correctement en considération les besoins et les intérêts des populations. Le système de cautionnement mutuel répond bien à la difficulté d'appréciation des risques et à l'absence de garanties comptables pour les micro-entrepreneurs. Le système de garantie basé sur la solidarité et la pression sociale réduit le

risque de non remboursement des prêts. La formule des coopératives d'épargne et de crédit par la formation dispensée aux sociétaires et par la participation directe de ces derniers à la gestion devrait faciliter l'appropriation de ces systèmes par les populations locales. A cause des succès rencontrés sur le terrain, les institutions mutualistes d'épargne et de crédit attirent un grand nombre d'adhérents et contribuent au drainage des ressources habituellement thésaurisées et donc non productives. Ces institutions contribuent au financement du secteur bancaire puisque certaines ont un compte en banque.

Malgré leurs qualités intrinsèques, les coopératives d'épargne et de crédit présentent des inconvénients. Elles se distinguent difficilement des banques formelles quand elles accordent des prêts; elles sont aussi tenues de mesurer le risque pris et, malgré la caution solidaire, rencontrent fréquemment des difficultés à prêter dans le même milieu l'argent qu'elles ont rassemblé en épargne. Une partie importante de l'épargne collectée par les coopératives d'épargne et de crédit est placée dans les circuits bancaires traditionnels. Il y a donc décapitalisation du milieu où l'épargne a été collectée au profit des groupes de partenaires appartenant souvent au secteur moderne. Les coopératives d'épargne et de crédit établissent un lien étroit entre le crédit et l'épargne. Pour obtenir un crédit, il faut avoir au préalable épargné. Les populations les plus démunies n'ont pas accès aux services des coopératives d'épargne et de crédit. La finalité originelle de ces institutions qui est la distribution des crédits aux plus pauvres est réfutée. La gamme de produits est souvent restreinte, certains sociétaires ne trouvent pas les produits correspondant à leurs besoins. Les enquêtes effectuées dans certains pays (le Burkina Faso par exemple)³¹ révèlent que les coopératives d'épargne et de crédit sont souvent en situation de surliquidité. Cela s'explique

³¹ Voir CONGO Youssoufou (1996), « L'excès de liquidité du réseau mutualiste d'épargne-crédit du Burkina Faso », dans « Entreprise et dynamique de croissance », ouvrage collectif sous la direction de Bernard HAUDEVILLE et Michel LELART, Serviced, Tunis, PP. 241-249.

en partie par l'incapacité de ces institutions à diversifier les prêts et par la forte aversion pour le risque. Toutefois, force est donc de reconnaître que la contribution des coopératives d'épargne et de crédit au financement du développement ne peut être que réduite. Leur déconnexion du système financier officiel les prive de tout pouvoir de création monétaire. Elles ne peuvent que redistribuer un pouvoir d'achat existant.

A2- Le modèle Grameen Bank

La fondation de la Grameen Banque s'inspire des expériences recueillies par le professeur Muhamed YUNUS de l'université de Chittagon (Bangladesh) au cours des recherches qu'il effectua en 1975³² dans le village de Sobra. Le professeur YUNUS constate que 40 % de la population du Bangladesh sont des paysans sans terre et n'ont aucune possibilité d'accès aux circuits bancaires pourtant fort développés. YUNUS parvint donc à la conclusion que leur situation ne pouvait s'améliorer que si elles mettaient leur propre circuit ^{un pièce} de financement. Il expérimente à partir de 1976, d'abord avec son propre argent, puis avec l'argent de la banque agricole, un système original de crédit. C'est seulement en 1983 que le système, désormais bien établi, est reconnu comme une banque indépendante, avec un statut légal. La mutualité d'épargne et de crédit et la Grameen Bank sont deux approches différentes mais visent un même objectif (lutter contre la pauvreté). La première approche privilégie l'argent de la communauté. Ceci n'est pas le cas pour la deuxième qui envisage de recourir à des refinancements externes.

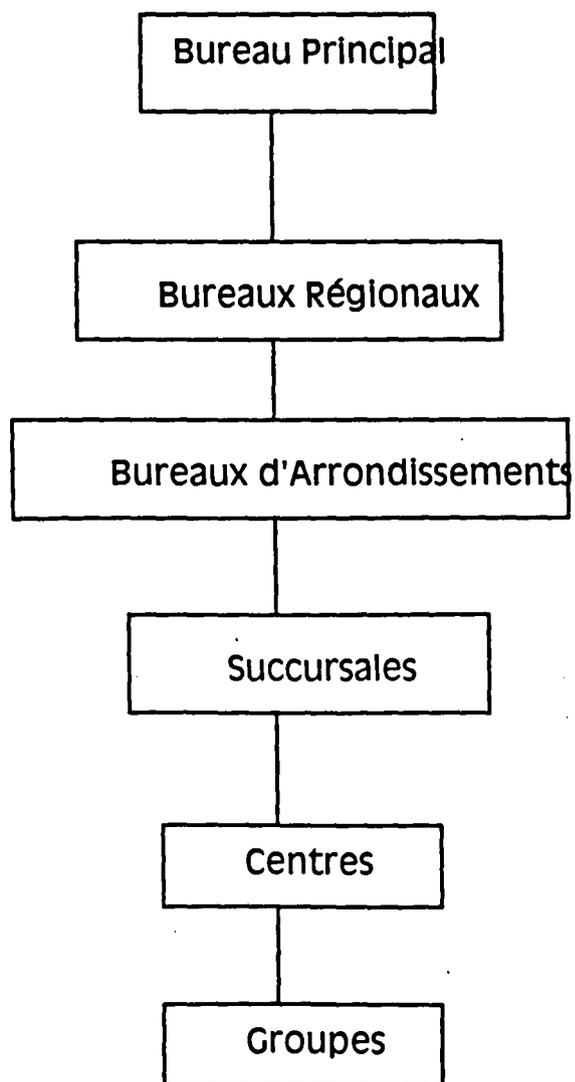
³² TAILLEFER Bernard, op. cit., P.15.

A21 - La démarche de la Grameen Bank

Pour opérer, la banque utilise un réseau de succursales de village dont chacune est gérée par un directeur généralement assisté de cinq employés (dont deux sont des femmes). Les succursales assurent le contrôle de 50 à 60 centres. Plusieurs groupes forment un centre, normalement un par village. A l'échelon supérieur dans l'organisation de la banque se trouvent des bureaux d'arrondissement qui comprennent 10 à 15 succursales. Enfin, les bureaux régionaux, qui couvrent tout un district, se trouvent en haut de la hiérarchie. La banque comptait cinq bureaux régionaux en 1987 et prévoyait l'implantation de deux autres. Le bureau principal de la banque se trouve à Dacca. Sa fonction essentielle est de coordonner tout le réseau, les responsabilités sont déléguées, dans la mesure du possible, aux centres et aux succursales. Le bureau principal entretient des contacts avec le gouvernement et planifie les actions sociales et économiques de la banque par le biais du comité Sorbothcha, qui assume la direction de la banque en collaboration avec le directeur de la banque, le professeur YUNUS³³ (voir organigramme à la page qui va suivre).

³³ BUCHLER Peter (1990), « Capital pour les pauvres - Nouvelles voies pour l'épargne et le crédit dans le Tiers-Monde, éditions Caritas Suisse, Lucerne, P. 28.

Organigramme de la Grameen Bank



Le public pouvant adhérer à la Grameen Bank est sélectionné. Seules les personnes ne possédant pas plus de 16 ares ou les familles dont les avoirs ne dépassent pas l'équivalent-valeur de 40 ares sont membres de la banque. Chaque membre appartient à un groupe solidaire de cinq personnes qui élisent un président et un secrétaire et tiennent des réunions hebdomadaires au cours desquelles les demandes de prêts, les versements et les remboursements sont examinés. La banque accorde des prêts de groupe et des prêts individuels. Elle ne demande aucune garantie, puisque de toute manière, les personnes ciblées ne possèdent pas de terres et ne peuvent en fournir. La seule condition à remplir pour bénéficier d'un crédit est la suivante : s'organiser en groupe de cinq membres. Les membres de ces groupes bénéficient de crédit rotatif : le crédit est tout d'abord accordé à deux membres avec la caution des trois autres, puis, si les deux premiers ont bien remboursé, deux autres reçoivent le crédit deux mois après et enfin, toujours sur une base de bon remboursement, le dernier membre (chef de groupe) un mois après. Les remboursements sont hebdomadaires. Les prêts sont garantis par le groupe³⁴ ; chaque membre du groupe ayant intérêt à ce que les autres remboursent pour ne pas perdre l'accès au crédit. Un système d'épargne obligatoire alimente une caisse commune qui sert couvrir les besoins de liquidité à court terme par l'octroi d'un crédit. Le paysan en difficulté peut emprunter à la caisse pour faire face à ses échéances de crédit et maintenir ainsi un remboursement intégral. Le groupe a aussi une fonction de contrôle social³⁵. C'est pour cette raison que les crédits sont accordés par étapes. Les sommes prêtées sont au départ peu élevées, elles ne deviennent plus conséquentes que lorsque les membres se font mutuellement confiance. Ce contrôle social remplace les garanties habituellement demandées par les banques.

³⁴ A propos des intérêts et limites des groupes de caution solidaire, voir Fernand VINCENT, *op. cit.*, p. 139.

³⁵ *Ibid.* P. 27.

Les objets de crédits sont entièrement libres pourvu qu'ils aient été acceptés par le groupe mais aussi par une structure qui rassemble plusieurs groupes d'une même région. Les taux d'intérêt pratiqués par la banque sont très élevés. L'intérêt de 13%³⁶ l'an prélevé par la Grameen Bank est le taux pratiqué par la plupart des établissements financiers du Bangladesh. Pour son propre financement, la banque bénéficie d'un taux d'intérêt préférentiel de 4,5 %. Le Fonds International de Développement Agricole (FIDA) et quelques banques locales sont les principaux bailleurs de fonds. Le différentiel entre le taux de crédit aux membres (13 %) et celui d'emprunt aux bailleurs de fonds (4,5 %) permet à la Grameen Bank de couvrir ses frais généraux et de faire en même temps un petit bénéfice. Au-delà de l'activité de crédit, la Grameen Bank insiste très fortement sur l'éducation de ses membres. Ainsi toute réunion commence par l'énoncé d'une série de principes que tous les membres doivent s'engager à respecter en matière d'hygiène, d'éducation des enfants, etc. Le système Grameen Bank bénéficie dans son développement des services d'un grand nombre de salariés de niveau universitaire et formés pendant un an par la Grameen Bank. Cette grande masse de salariés est permise par le bas niveau des salaires pratiqués au Bangladesh.

A22 - Le modèle Grameen Bank dans le contexte africain : cas de la Guinée

Le contexte Guinéen est assez différent de celui du Bangladesh et empêche tout placage du modèle Grameen Bank³⁷. Il n'y a pas en Guinée de clivage marqué entre une « population démunie », les paysans sans terres et une population « aisée ». De plus l'absence d'un réseau bancaire en milieu rural Guinéen n'offre pas d'alternative de crédit pour les paysans aisés et il est difficile, voire risqué de les écarter par de façon autoritaire. Enfin, dans

³⁶ EGGER Philippe (8 janvier 1987), « L'adaptation des structures au service du développement agricole », Problèmes économiques, n° 2006, p. 9.

³⁷ GENTIL Dominique et FOURNIER Yves, « Les paysans peuvent-ils devenir des banquiers? », Syros, Alternatives, Paris, P. 133.

les zones agricoles où la pluri-activité est faible, les échéances de remboursement ne correspondent pas du tout aux contraintes de trésorerie des exploitants. Des modifications ont été apportées par rapport au système de crédit adopté par la Grameen Bank. Au niveau des garanties, de nouvelles formes de contrôle social adaptées aux contextes Guinéens ont été instaurées. Le groupe de caution solidaire, par des emprunteurs d'un même statut social est maintenu, mais les autorités coutumières, le « conseil des sages » donne aussi son avis sur la crédibilité des demandeurs de crédit. Un plafond a été introduit dans l'octroi des crédits. Seuls les fonctionnaires sont écartés de l'accès au crédit, et tous les autres groupes peuvent *à priori* en bénéficier. Mais les prêts sont plafonnés à 1000 Francs Français, ce qui constitue un montant peu intéressant pour les commerçants et entrepreneurs aisés. Cette mesure permet de sélectionner les bénéficiaires sans procéder à un questionnaire indiscret ni utiliser les critères arbitraires³⁸. La Grameen Bank appliquée en Guinée comporte des malformations. Ainsi, par exemple l'encadrement et la formation des salariés sont moins denses. La collecte de l'épargne commence toutefois à prendre plus d'importance au fil des années.

Des formules qui ont réussi dans une région caractérisée par un ensemble de valeurs peuvent ne pas convenir à un contexte socio-économique différent. Selon Jacob YARON³⁹, plusieurs points sont à considérer, si l'on souhaite copier la démarche, les techniques et ces formules.

- Un mécanisme social adapté à la clientèle peut réduire les frais de transactions et exploiter efficacement la pression du groupe pour filtrer les demandeurs de crédit et recouvrer les prêts.
- Des variables comme la densité de peuplement et l'infrastructure pourront pour ou contre la réplique de telle ou telle formule, celle par exemple de la banque mobile. La possibilité de

³⁸ Op. Cit. P. 134.

³⁹ YARON Jacob (Mars 1994), « Des institutions financières rurales qui ont réussi », Finances et Développement, P. 35.

copier dépendra également des conditions économiques et politiques du pays ou de la région, car l'expérience antérieure en matière de crédit, la réglementation des prêts et l'existence des conditions défavorables risquent de nuire considérablement à la réussite d'un programme.

A23 - Avantages et inconvénients de la Grameen Bank

Selon Philippe EGGER, « En tant qu'institution destinée spécialement aux déshérités, la Grameen Bank a enregistré des succès remarquables. La banque est maintenant une institution semi-étatique, 40% de ces actions sont détenues par les membres emprunteurs, des hommes et des femmes sans terres, le reste appartient à l'Etat. La banque compte plus de 100000 membres dont plus de la moitié sont des femmes. Elle a versé des crédits pour plus de 16 millions de dollars des Etats Unis et a accumulé près de 1,5 million de dollar représentant l'épargne des emprunteurs. Les remboursements sont de l'ordre de 98%, ce qui est exceptionnel »⁴⁰. Pour assurer la coordination entre clients, la Grameen Bank s'appuie sur des règles conçues pour réguler les rapports sociaux (coutumes, codes de conduite). Ces règles sont plus efficaces que les seules règles juridiques (impersonnelles) et expliquent le taux élevé de recouvrement des crédits. L'un des avantages de la banque Grameen sur les institutions financières classiques est qu'elle offre aux milliers de pauvres non seulement le crédit pour le développement mais aussi une éducation au développement. L'importance des résultats de la Grameen Bank aussi bien en termes de volume de crédit, du taux de remboursement que de la collecte de l'épargne, ainsi que de son expansion rapide montre que les pauvres sont solvables et peuvent utiliser leurs prêts de façon productive, mais devrait aussi dissiper les doutes sur leur capacité de devenir des clients réguliers des institutions financières formelles si celles-ci offraient leurs services en vertu d'arrangements institutionnels analogues.

⁴⁰ EGGER Philippe, op. cit., P. 9.

Malgré une réussite indéniable, la Grameen Bank présente plusieurs limites et risques. L'absence de participation des populations dans la gestion du système ne contribue pas à élever le niveau d'éducation dans le milieu et à les mettre en mesure de se donner d'autres outils de développement. Jugée selon les critères bancaires classiques, la réussite de la banque Grameen appelle quelques nuances. Tout d'abord le taux de remboursement des prêts (98 %) dont il est question ici est calculé au bout de deux ans, même pour les prêts dont l'échéance est de deux ou trois mois. Le taux de remboursement peut apparaître artificiellement élever puisque les impayés sont en partie épongés par les fonds constitués par l'épargne obligatoire des paysans⁴¹. Pour son propre financement, Grameen Bank bénéficie d'un taux d'intérêt préférentiel de 4,5 % auprès du Fonds International de Développement Agricole (FIDA) et de quelques banques locales. Cela montre que la banque n'a pas d'autonomie financière. Le succès de la Grameen Bank, malgré ses limites et ses spécificités est source d'inspiration importante pour de nouveaux systèmes.

A3 - Les caisses villageoises de solidarité

Elles ont été développées par le Centre International de Développement et de Recherche (CDIR) au Mali, en Burkina Faso et en Guinée. L'idée de création de la caisse est comme dans les coopératives d'épargne et de crédit, lancée par une structure de projet mais avec plus d'écoute, de souplesse et d'autodétermination de la part des populations que dans le cas des coopératives d'épargne et de crédit. Les membres entre eux déterminent leurs produits et leurs taux d'intérêt. Dans certains cas, les populations sont invitées à recréer elles-mêmes leur propre comptabilité de manière à pouvoir bien comprendre comment la caisse fonctionne.

⁴¹ GENTIL Dominique et FOURNIER Yves (1993), op. cit. p. 124.

l'équipe du projet se contente de jouer le rôle de conseil et de garde-fous. La recherche de l'équilibre financier y est essentielle et on évite d'inonder la caisse de subvention et d'avoir des charges trop élevées⁴².

Les caisses villageoises peuvent être vraiment appropriées par les populations puisqu'elles définissent elles-mêmes les règles de fonctionnement et réalisent un autocontrôle. A la participation et au contrôle de gestion s'ajoute la présence rassurante des ONG qui développent et soutiennent ces projets. Mais l'autocontrôle et l'autogestion devaient être l'oeuvre des acteurs formés.

B - Les perspectives d'avenir des modèles des institutions d'épargne et de crédit

Après plus de vingt ans de mutualité d'épargne et de crédit, plusieurs questions restent en suspens: l'autonomisation et la pérennisation de ces mutuelles ainsi que leur capacité à répondre véritablement aux attentes des populations ciblées.

B1 - Les perspectives d'autonomisation et de pérennisation

Selon l'OCDE⁴³, l'intermédiation financière ne fonctionne que si le coût de mobilisation des fonds, le coût des prêts et le coût de leur recouvrement peuvent être couverts par des commissions et le produit des intérêts. Autrement dit, l'intermédiation financière exige l'autonomie financière des institutions intermédiaires. On peut considérer l'autonomie financière comme l'opposé de la sujétion aux subventions. L'indice de sujétion aux

⁴² TAILLEFER Bernard, op. cit. p. 17.

⁴³ OCDE (1993), « Les orientations nouvelles de l'aide en faveur des micro-entreprises », Paris, p. 33.

subventions (ISS)⁴⁴ est souvent utilisé pour mesurer le degré de dépendance d'une institution financière par rapport à ses subventions et pour comparer le degré de sujétion de différentes institutions financières offrant des services identiques à une clientèle identique. L'ISS permet d'effectuer une analyse de sensibilité mesurant l'augmentation du pourcentage du taux d'intérêt de rétrocession moyen nécessaire pour compenser la disparition complète et immédiate des subventions. Par exemple, un ISS de zéro signifie que l'institution financière est complètement autonome, tandis qu'un ISS de 100 indique que l'institution financière doit doubler le taux de rétrocession moyen si elle veut poursuivre ses opérations sans l'aide des subventions.

« Les chiffres de la Grameen Bank indique un degré élevé de dépendance. En 1987, son ISS était de 180%. Si elle avait voulu compenser l'effet d'une disparition immédiate de toute les subventions, aurait dû augmenter son taux d'intérêt de rétrocession de 180% (le taux d'intérêt sur les prêts aurait dû passer de 13,3 à 37,2%). La Grameen Bank a cependant fait des progrès considérables et a ramené son ISS a 130% en 1989. Toutefois elle est loin d'avoir atteint l'autonomie financière. La Grameen Bank vise à améliorer les conditions économiques globales en finançant les activités génératrices de revenus. Elle offre également des services autres que financiers dans le domaine de l'éducation, de la santé et de l'hygiène et vient en aide à d'autre programmes à vocation sociale. Ces activités contribuent sans doute au niveau élevé de l'indice de sujétion aux subventions (ISS) »⁴⁵.

Selon l'OCDE⁴⁶, la performance des institutions peut s'analyser à partir de quatre niveaux distincts d'autonomie financière. Le niveau un est celui qui est associé aux

⁴⁴ YARON Jacob, op.cit. p. 33.

⁴⁵ Op. cit.

⁴⁶ OCDE, op. cit.

programmes traditionnels bénéficiant d'importantes subventions. A ce niveau, les dons ou les prêts assortis de conditions libérales couvrent les dépenses de fonctionnement et permettent de créer un fonds renouvelable pour accorder des prêts. Les programmes d'épargne et de crédit du niveau un ayant fait leurs preuves, peuvent parvenir au deuxième au deuxième niveau d'autonomie. Au niveau deux, les programmes permettent de mobiliser des fonds par voie d'emprunt à des conditions proches de celles du marché, mais encore inférieures. Le produit des intérêts couvre le coût du fonds et une partie des dépenses de fonctionnement, mais des subventions demeurent nécessaires pour financer certains éléments des opérations. A ce niveau, la subvention nécessaire est nettement plus faible qu'au niveau précédent. Toutefois, les programmes ne devraient pas rester à ce niveau. Au niveau trois, la plupart des subventions sont éliminées, mais les programmes peuvent difficilement se passer de certains éléments de subvention. C'est le cas de la Grameen Bank qui continue à recevoir deux formes de subvention: le coût son capital est inférieur à plusieurs points au taux du marché elle se procure des revenus en plaçant en dépôt les ressources provenant des prêts assortis des conditions libérales. Le dernier niveau d'autonomie, le niveau quatre est atteint lorsque le programme est entièrement financé à partir de l'épargne des ses clients et que les fonds sont levés à des taux commerciaux auprès des institutions financières formelles. Les commissions et le produit des intérêts couvrent le coût réel des fonds, les dotations pour pertes sur prêts, les opérations et l'inflation. Parmi les programmes ayant ce niveau figure le Unit Desa System de la BRI en Indonésie.

En Afrique, mis à part les Banques populaires du Rwanda qui approchaient après dix sept ans d'existence de l'autonomie financière, aucune des constructions existantes n'a atteint sa rentabilité⁴⁷. On note un poids écrasant des subventions : subventions des investissements,

⁴⁷ TAILLEFER Bernard, op. cit., p. 18.

subventions des frais de fonctionnement, subventions d'expatriés appelés à créer les réseaux. L'aide provient en bonne partie du Crédit Mutuel pour la France, des caisses Desjardins pour le Canada et des banques Raiffeisen pour l'Allemagne. Ces organismes combinent les appuis financiers et les assistances conseils.

Selon Marc LABIE⁴⁸, trois catégories d'arguments sont susceptibles d'être déterminants pour l'autonomie et la pérennité des systèmes financiers décentralisés:

- La maîtrise du mode de fonctionnement. Pour un crédit aux micro-entreprises, la maîtrise du mode de fonctionnement revient essentiellement à être capable d'identifier les micro-entrepreneurs à qui prêter, tout en s'assurant que l'on dispose d'un volume de transactions élevé, d'une capacité organisationnelle suffisante pour maintenir et accroître le programme et d'un remboursement satisfaisant.
- L'adéquation avec l'environnement institutionnel. La transformation des programmes de crédit aux micro-entreprises en véritables intermédiaires financiers ne peut être envisagé qu'à la lumière des contraintes légales. Celles-ci comportent entre autres l'autorisation d'entamer l'activité et l'adéquation du capital au volume d'activités.
- La possibilité d'assumer l'intermédiation financière. C'est à dire à mobiliser des ressources auprès des épargnants et des investisseurs et à répartir ces ressources de façon efficace, sur des bases commerciales. L'intermédiation financière exige l'autonomie financière des institutions intermédiaires⁴⁹.

⁴⁸ LABIE Marc (Janvier-Mars 1996), « Perspectives d'autonomie et de pérennisation des systèmes financiers décentralisés », Revue Tiers-Monde, t. XXXVII, n° 145, pp. 85-96.

⁴⁹ OCDE, op. cit., p. 33.

B2 - La capacité à répondre véritablement aux attentes des populations ciblées

Malgré leur succès, les coopératives d'épargne et de crédit présentent des carences que l'on peut imputer moins à leur qualité intrinsèque qu'aux erreurs de leurs promoteurs. La carence la plus importante concerne l'inaccessibilité aux services des populations les plus démunies, réfutant ainsi la finalité originelle des coopératives, en l'occurrence la distribution des crédits aux plus pauvres. En effet, les coopératives d'épargne et de crédits n'octroient des crédits qu'à ceux qui font preuve d'épargne. L'objectif de ces organisations est souvent réduit à sa fonction technique: drainer l'épargne et faire le crédit. Aucune forme de solidarité n'intervient en faveur des sociétaires confrontés à des situations personnelles difficiles. Ainsi, se trouve évacué l'un des objectifs que Desjardins et Raiffeisen visaient en créant les mutuelles d'épargne et de crédit. Enfin, après près de deux décennies de mutualité, on continue à faire appel aux acteurs étrangers pour développer l'épargne et le crédit. Cela traduit la réelle difficulté de maîtrise des modes de fonctionnement de ces organisations par les acteurs locaux. Ces observations ne remettent pas en cause le succès des mutuelles qui associe solidarité sociale et efficacité économique.

Section III : Les effets des innovations dans la finance informelle

Les innovations entraînent la remise en cause de certaines idées reçues du « secteur informel » et modifient les rapports entre le secteur financier formel et le secteur financier informel.

A1 - Remise en cause des approches dualiste et hétérodoxe

A1 - L'approche dualiste

Selon l'approche dualiste, il existerait à côté des structures capitalistes (salarial, taux de profit, argent fonctionnant comme capital, ...), un ensemble d'activités que l'on peut du point de vue des formes d'organisation de la production, des statuts socioprofessionnels ou de la division du travail, regrouper dans un secteur dit informel ou non structuré. L'approche dualiste distingue un secteur traditionnel et un secteur moderne. Ces deux secteurs se juxtaposeraient sans entretenir des relations étroites. En dépit de leurs efforts d'explication, les analyses dualistes comportent des insuffisances méthodologiques qu'il conviendrait de mettre en lumière.

- Le terme secteur : l'analyse en terme de secteur présente des limites, bien qu'elle ait le mérite de la simplicité et par là la portée pédagogique importante. Cette vision conduit à admettre qu'il existe une frontière entre le secteur formel et le secteur informel et que les caractères changent lorsqu'on passe de l'un à l'autre. Or, la structure économique est faite aussi de continuité. Au sein d'une même organisation peuvent se combiner les éléments des sociétés traditionnelle et moderne. Ces combinaisons peuvent varier à l'infini. Les innovations dans la finance informelle ne se font pas généralement par substitution des organisations de type formelle à des organisations de type informelle mais par modification de certains caractères des organisations informelles ou par mimétisme des éléments des organisations formelles donnant ainsi naissance à des organisations sémi-formelles où la frontière entre le formel et l'informel est difficile à établir.

- Le terme informel : parler d'une réalité informelle (ou informe), c'est admettre l'existence d'une matière sans forme. Ceci conduit à nier toute possibilité d'appréhension scientifique. Il est préférable de considérer qu'il existe des petites activités très diverses en transformation permanente, non appréhendées statistiquement et fonctionnant hors des règles légales. De par sa nature, ce qui est désigné par l'informel, c'est à dire l'anti-modèle selon Hassan ZAOUAL⁵⁰ est diffus. Il n'a pas de frontière fixe. Il est mouvant. D'où la non pertinence des terminologies « secteur formel/secteur informel » et « secteur structuré/secteur non structuré ».

A2 - Les approches hétérodoxes

De nombreux travaux « hétérodoxes » expliquent l'hétérogénéité des formes de production marchandes en rapport avec la transformation du capital. Les relations entre le secteur traditionnel et le secteur moderne ne sont pas analysées dans leurs liens d'extériorité mais dans leur dialectique au sein de la totalité constituée par le capital. Dans l'optique hétérodoxe, le secteur financier informel est une survivance des modes de production non capitalistes qui n'auraient pas encore été entièrement détruits par le capital mais seraient en voie d'absorption progressive. En nous situant à un niveau plus concret, les analyses hétérodoxes posent quelques problèmes.

En effet, les micro-activités sont co-capitalistes; elles existent avec les formes les plus modernes. Certaines sont induites par le développement du capitalisme: c'est le cas de l'artisanat de récupération. D'autres sont une réponse à l'impossibilité d'accéder aux biens et

⁵⁰ ZAOUAL Hassan (1992), « Inertie et vitalité de « l'informel » en économie du développement », in « Economie populaire et phénomènes informels au Zaïre et en Afrique ». Colloque de l'Université Libre de Bruxelles. Actes publiés dans les cahiers du CEDAF-ASDOC n° 3-4. Centre d'Etude et de Documentation Africaine. Bruxelles, pp. 263-277.

services capitalistes; par exemple: les activités de transformation des produits récupérés (dans la sphère de production) et les organisations financières informelles (dans la sphère financière). D'autres encore sont le signe d'un élargissement et d'une parcellisation des marchés. C'est le cas du commerce de micro-détail. Expliquer les dynamismes et les logiques de reproduction des micro-activités renvoie à des déterminations multiples que l'on ne peut réduire en dernière instance au capital. Dans les micro-activités, les relations économiques et sociales sont entrecroisées.

Contrairement aux analyses hétérodoxes, les micro-activités progressent plus qu'elles ne régressent. Cette tendance pourra se poursuivre, tant que le secteur formel ne répondra pas aux attentes des populations du Tiers-Monde sans cesse croissantes. Si le développement économique devient assez rapide pour que le secteur formel absorbe la plupart des actifs, il est raisonnable de prévoir que le nombre de micro-activités se réduirait. Les logiques sociales et morales dominant le mode de gestion de certaines micro-activités. Ces dernières survivront quelque soit les dimensions prises par le capitalisme dans les pays en développement.

B - Effets de concurrence et de complémentarité

B1 - Effets de concurrence

B11 - Concurrence entre le secteur financier formel et le secteur financier informel

Les organisations financières informelles ont plusieurs atouts pour entrer en concurrence avec les institutions financières formelles.

- La faiblesse des coûts opératoires des organisations financières informelles peuvent leurs permettre d'octroyer des crédits à des coûts moindres que ceux pratiqués par les institutions financières formelles.
- La proximité (spatiale et culturelle) entre les organisations financières informelles et les populations est telle qu'il est facile d'effectuer des opérations financières.

Pour les organisations financières informelles qui atteignent un niveau d'équipement, qui ont une gestion cohérente et qui améliorent la qualité des services, la concurrence vis à vis des banques est très forte. La concurrence entre les systèmes financiers formels et informels s'exercent surtout au niveau des services et se traduit rarement par le déplacement des adhérents d'un système à un autre. Les agents économiques africains sont généralement adhérents à l'un des deux systèmes ou aux deux à la fois. Cependant, le nombre d'adhérents aux organisations financières informelles et sémi-formelles croît plus vite que celui des organisations formelles. Cela s'explique par le fait que les institutions financières informelles rénovées absorbent les franges des populations qui, n'ont jamais réussi à trouver leur place au sein des institutions financières formelles, à cause de leurs procédures de fonctionnement.

L'entrée en concurrence entre les organisations financières formelles et informelles peut se révéler efficace, si étaient prises en compte les conditions de marchés contestables⁵¹. Un marché contestable est un marché dont l'entrée est parfaitement libre et la sortie sans coût; en quelque sorte les entreprises peuvent aller et venir sans difficulté. Les marchés de concurrence parfaite sont par définition des marchés contestables⁵². En théorie micro-

⁵¹ LESPES Jean-Louis (1990), Les informalités tontinières: traditions et innovations, dans La Tontine, ouvrage collectif sous la direction de Michel LELART, Editions Aupelf-Uref John Libbey Eurotext, Paris, P. 340.

⁵² LECAILLON Jacques (1989), Analyse micro-économique.

3 les marchés: structure et équilibre, Cujas, Paris, P. 60.

économique, on parlera de concurrence parfaite lorsque les quatre hypothèses suivantes seront vérifiées : l'homogénéité du produit, l'atomicité, la libre entrée et la transparence.

- **L'homogénéité du produit** : Les produits offerts par les institutions financières formelles et informelles ne sont pas homogènes. Selon Jean-Michel SERVET⁵³, nous devons distinguer selon le degré limité d'information des épargnants : les produits et attributs de produits aux caractéristiques facilement appréhendantes dans un milieu donné (ainsi les pratiques financières dites informelles) ; des produits et attributs de produits nécessitant un temps d'apprentissage et d'adaptation de leurs utilisateurs (un grand nombre de services dans les institutions dites formelles ainsi que les formes les plus complexes des formes dites informelles, telles les tontines à enchères) ; et des produits et attributs des produits aux caractéristiques laissant l'utilisateur dans une incertitude permanente et nécessitant le recours à un expert et à des conseils (les placements boursiers sont de ce type). La demande est l'expression de produits différenciés selon les groupes sociaux. Elle est fonction d'effets de différenciation et d'exclusion et pas seulement l'expression des préférences individuelles. Pour les catégories pauvres, l'arbitrage se fait entre les circuits usuraires, l'informel et les systèmes intermédiaires décentralisés d'où une demande de crédit à court terme et un taux d'intérêt élevé exprimant à la fois une forte préférence pour la liquidité et un rationnement de l'offre par l'exclusion des systèmes officiels⁵⁴.

- **L'atomicité** : sur un marché de concurrence parfaite, les offreurs et les demandeurs doivent être suffisamment nombreux et de taille si réduite, pour qu'aucun d'entre eux ne puisse modifier de manière significative le prix du marché (fixé par la confrontation des offres et des

⁵³ SERVET Jean Michel, « La confiance ... », op. cit., p. 24.

⁵⁴ HUGON Philippe (1996), Les innovations dans les sphères financières informelles et semi-formelles en Afrique subsaharienne, in Revue Monde en développement n° 94, Tome 24, p. 23.

demandes dans leurs totalité). Les unités économiques informelles sont fortement atomisées. Les entrepreneurs africains font rarement la prospection de nouveaux créneaux. Il préfèrent se spécialiser dans les activités connues de tous pour leur fort taux de rentabilité. Dans certains types d'activités, en dépit de l'abondance des opérateurs économiques, les prix pratiqués sont à peu près identiques. C'est le cas dans les transports par cars rapides à Dakar où le tarif moyen du trajet est de 100 Francs CFA. Dans d'autres types d'activités, il y a la concurrence par les prix. Chaque micro-entrepreneur adapte les prix aux possibilités réelles du client pour éviter de le perdre. Cette tendance est observable chez les petits revendeurs.

En ce qui concerne les organisations financières informelles, les taux d'intérêt sont fixés par consensus au sein de chaque organisation et varient d'une organisation à une autre. Au sein d'une même organisation, le taux d'intérêt appliqué à un crédit de même montant et de même durée peut varier selon le client. Les adhérents bénéficient parfois des taux préférentiels⁵⁵. Dans les organisations financières informelles beaucoup plus évoluées, la différenciation des taux d'intérêt selon les liens d'affinité n'existe pas. On peut émettre l'hypothèse selon laquelle : les logiques sociales s'atténuent au fur et à mesure que l'organisation se modernise. En Afrique, les banques sont peu nombreuses et les taux d'intérêt pratiqués sont souvent administrés. C'est le cas dans les pays membres de la zone franc.

- **La libre entrée** : il n'y a pas de législation en matière de création des unités de production informelles. Ainsi, les agents économiques sont relativement libre d'en créer et d'ailleurs tout aussi libre d'en abandonner si elles ne procurent pas les revenus attendus. Le taux de création des unités informelles est très élevé, comme d'ailleurs leur taux de mortalité⁵⁶. Le marché

⁵⁵ En pratiquant des taux d'intérêt différents suivant les catégories des clients, les organisations financières informelles se comportent comme se trouvant en situation de monopole « discriminant ».

⁵⁶ PENOUIL Marc (24 octobre 1990), Les activités informelles: réalités méconnues, espérances illusoires? In: Problèmes Economiques N° 2196, P. 2

n'est pas réglementé et est ouvert à la concurrence. La législation, si elle existe, est souvent ignorée. La faiblesse du capital de départ facilite l'entrée de nouveaux concurrents. Cependant, Edith ARCHAMBAULT et Xavier GREFFE⁵⁷ soulignent que l'accès au secteur informel est rarement libre; il existe des barrières à l'entrée souvent d'origine ethnique. Les micro-activités font l'objet d'un contrôle social important allant jusqu'à la réglementation informelle. Philippe HUGON (1982)⁵⁸, à Madagascar témoigne d'une discrimination liée à l'origine géographique des migrants. Ainsi l'économie non officielle ne peut donc être étudiée indépendamment de l'organisation socioculturelle.

L'établissement des institutions financières formelles est soumis à une législation incontournable. La création d'une banque est soumise à plusieurs conditions :

- reconnaissance du conseil national de crédit;
- imposition de montant minimum de capitaux propres...

Ces restrictions sont autant de contraintes limitant l'accès au secteur bancaire. Le système bancaire joue un rôle important. Sa faillite constitue une catastrophe pour l'économie toute entière. C'est pourquoi les banques formelles bénéficient de la protection des gouvernements; le crédit lyonnais en France est un exemple instructif.

- **La transparence** : sur un marché de concurrence parfaite, les acheteurs et les vendeurs sont supposés parfaitement informés de l'ensemble des prix auxquels s'effectuent les transactions. Les systèmes bancaires africains fonctionnent de manière très fermée. Il est difficile de connaître le degré de risque que les banques formelles africaines présentent. Aucune information n'est diffusée dans le public. Les bilans des activités sont rarement publiés. Les

⁵⁷ ARCHAMBAULT Edith et GREFFE Xavier (1984), « Les économies non officielles », *Economica*, Paris, p. 235.

⁵⁸ Cité par REY Hélène (1993), *Les unités informelles: une réponse au déséquilibre?* In: *Dimension socioculturelle du marché*. Publications de l'université de Rouen. P. 147.

résultats n'étant pas fameux, leur publication inciterait les clients à retirer leurs avoirs. Ceci précipiterait la faillite des banques. Il apparaît entre les banques et les clients une forte asymétrie de l'information en faveur des banques⁵⁹. Le refus par certaines caisses d'épargne et banques de rembourser les déposants jette le discrédit sur l'ensemble de la profession. L'attitude parfois non coopérative des agents de banques incite les agents économiques à avoir recours aux services des organisations financières informelles. Dans ces organisations, l'information est à peu près parfaite car les adhérents vivent souvent au sein d'une petite communauté, se connaissent, se fréquentent et s'informent sur tous les aspects de la vie quotidienne.

Les quatre hypothèses de la concurrence pure et parfaite appliquées aux organisations financières formelles et informelles sont loin d'être vérifiées.

B12 - La concurrence entre les organisations financières informelles

Il n'est pas rare d'observer la concurrence entre les organisations financières informelles. La concurrence joue parfois entre les tontines rénovées les usuriers locaux; tirant les taux pratiqués par ces derniers à la baisse. Un phénomène qui peut accroître la dépendance des agents économiques vis-à-vis du financement extérieur dès lors que le loyer de l'argent devient bas. La contrepartie de cette situation est que les usuriers locaux perdent leur pouvoir. Un enjeu majeur quand on sait que dans certains pays du Tiers-Monde tel que le Cambodge le fait d'avoir une dette auprès de l'usurier local vous définit fortement socialement⁶⁰. Les

⁵⁹ MAYOUKOU Célestin (1993), Etudes sur le secteur bancaire formel et informel au Congo. Notes de recherche du réseau thématique « Entrepreneuriat » de l'Aupelf-Uref. n° 93-30, P. 31.

⁶⁰ BOISGALLAIS Anne Sophie, Le BISSONNAIS Anne (juin 1993), Et si l'on prêtait aussi aux pauvres? Alternatives Economiques N° 108, P. 46.

adhérents de certaines organisations financières informelles se déplacent vers les organisations rénovées et offrant des services plus attractifs.

Les systèmes financiers informels et semi-formels peuvent aussi entrer en concurrence. Le projet de la banque des femmes du Bénin était de se substituer aux banquiers ambulants, en concevant un produit d'épargne dénommé « la roulante ». Ce produit est inspiré des pratiques des banquiers ambulants. Mais, au lieu de prélever une journée d'épargne pour le service rendu, comme les banquiers ambulants, les sociétaires de la banque des femmes qui collecteront l'épargne recevront de leur côté une demi-journée de l'épargne de chaque adhérent⁶¹. Poser le problème en terme de concurrence déloyale entre les systèmes financiers formels et informels c'est oublier qu'ils peuvent constituer des systèmes complémentaires.

B2 - Effets de complémentarité

B21 - Complémentarité entre les systèmes financiers formels et informels

Les études de terrain effectuées sur les tontines commerciales (WONOU 1993, DIRAT et MAKAYA 1993, SOEDJEDE 1994, BALKHENOL 1994, SOUMBOU 1993, PASSY-GOMA, HOUMA-MANTSONI, LOEMBA 1993)⁶² font apparaître une complémentarité croissante entre tontines et banques dans le processus d'intermédiation. Les tontines mobilisent l'épargne qui sans elles n'aurait pas été absorbée par le système officiel. Malgré la crise du secteur bancaire en Afrique, l'épargne mobilisée par les tontines est parfois suivie d'un redépôt systématique auprès des banques. Le tout se passe comme s'il existait une

⁶¹ TAILLEFER Bernard, op. cit., p. 24.

⁶² Cités par BLOY Eddy et MAYOUKOU Célestin (26-28 avril 1995), Entreprises et dynamique de croissance. Résumés des communications des IV^{ème} journées scientifiques du réseau thématique « Entrepreneuriat » de l'aupelf-uref, organisées en collaboration avec l'université d'Orléans. P. 13.

relation de sous-traitance entre les systèmes financiers formels et les systèmes financiers informels. Certaines enquêtes ont montré que la présence ou l'absence d'une agence bancaire dans un village n'a pas d'influence sur l'augmentation du nombre de tontines⁶³. Une personne peut donc simultanément avoir recours au système officiel et appartenir à une ou plusieurs tontines.

Au Sénégal, les enquêtes effectuées par la cellule d'assistance technique aux caisses d'épargne et de crédit sur les liens entre les systèmes financiers informels et le réseau financier formel ont donné les résultats suivants⁶⁴ : 15 % des Groupements, Associations et Organisations (GAO) en milieu urbain contre 30 % en milieu rural déposaient une partie de leur épargne dans les institutions financières formelles. Les enquêteurs ont émis l'hypothèse que les GAO (surtout situés en milieu rural) parce qu'ils recevaient, dans certains cas, des prêts ou subventions de projets d'organisations non gouvernementales devaient transiger avec une institution financière formelle. Les banques servent parfois à canaliser les transferts des migrants Sénégalais de France ou d'ailleurs⁶⁵.

Dans d'autres pays Africains, notamment au Ghana, les collecteurs d'épargne informels déposent la plus grande partie de leurs rentrées d'argent dans les comptes auprès des banques commerciales. Les enquêtes ont révélé que dans une agence bancaire, 40 %⁶⁶ des dépôts à vue appartiennent aux collecteurs Susu⁶⁷. Les relations entre les banques et les systèmes financiers informels, dans la plupart des cas ne sont pas bi-univoque.

⁶³ LESPES Jean-Louis (1990), Les informalités tontinières et innovations. In: La tontine, Ouvrage collectif sous la direction de Michel LELART, Editions Aupelf-Uref John Libbey Eurotext, Paris, P. 339.

⁶⁴ Cellule ATOBMS (juin 1991), Etude sur les habitudes et besoins des populations-cibles en matière d'épargne et de crédit et sur l'intermédiation financière informelle au Sénégal. Rapport final. PP. 64-65.

⁶⁵ LUBELL Harold (1991), Le secteur informel dans les années 80 et 90. OCDE, Paris, P. 110.

⁶⁶ STEEL William F. et ARYEETAY Ernest (Mars 1994), Les collecteurs d'épargne informels du Ghana peuvent-ils servir d'intermédiaires financiers? In: Finances et Développement, P. 36.

⁶⁷ C'est le nom donné aux banquiers ambulants Ghanéens.

B22 - Les relations endogènes aux organisations financières informelles

Les enquêtes effectuées par la cellule ATOBMS (Assistance Technique aux Opérations Bancaires et Mutualistes au Sénégal)⁶⁸ ont permis d'identifier les liens entre les systèmes financiers informels.

- **Relations entre prêteurs individuels et tontines** : les enquêtes ont montré que 20 % de prêteurs en milieu rural et plus de la moitié en milieu urbain sont membre d'une ou plusieurs tontines. Les enquêteurs ont émis l'hypothèse que certains prêteurs utilisent la tontine, afin d'accroître leur « capital-prêt ».

- **Relations entre prêteurs individuels et gardes-monnaies** : les enquêtes ont révélé que 85 % de prêteurs en milieu rural et 70 % en milieu urbain déclarent recevoir en dépôt les économies de leurs parents, voisins, etc. Par ailleurs 45 % des garde-monnaies interrogés ont dit qu'ils sont des commerçants, contre 40% des prêteurs. Cette corrélation confirme aux enquêteurs l'hypothèse que de manière générale, les garde-monnaies et les prêteurs sont souvent les mêmes individus. Ils jouent alors le rôle de véritables « micro-banques » en prêtant aux uns une partie au moins de l'épargne confiée par les autres.

⁶⁸ Cellule ATOBMS, op cit. P. 63.

Conclusion

Lorsque les acteurs des systèmes financiers informels innover, ils optent, soit pour l'adaptation des systèmes financiers existants, soit pour la création des nouveaux systèmes. L'adaptation des systèmes existant consiste à intégrer à ces systèmes des éléments nouveaux en vue d'en améliorer les performances et par conséquent de répondre efficacement aux besoins exprimés par les adhérents. Parmi les innovations les plus spectaculaires résultant de la stratégie d'adaptation, nous avons souligné l'apparition des tontines avec caisse de prêts et de celles utilisant le système d'enchères. Les nouveaux systèmes financiers sont créés soit par les particuliers eux-mêmes (nouvelle tontine Béninoise) ; soit avec l'appui des ONG. Parmi les organisations financières créées avec l'appui des ONG, on peut citer la caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-yoff (Dakar) que nous décrivons avec précision dans le chapitre suivant. Les innovations touchent non seulement les systèmes de micro-finance mais tout le paysage financier africain, remettent en cause les approches dualiste et hétérodoxe du secteur informel et modifient les rapports entre le système financier formel et le système financier informel. En effet, les systèmes de la micro-finance contribuent efficacement au drainage de l'épargne, à la distribution des crédits (bien que de faibles montants) et à l'amélioration de la liquidité du secteur bancaire moderne car une partie de l'épargne collectée y est déposée.

CHAPITRE VI :

LA CAISSE D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT DES FEMMES DE GRAND-YOFF (DAKAR)*

* La caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-yoff (Dakar) a été mise en place avec la participation d'ENDA-GRAF (antenne de l'ONG Enda-Tiers-Monde) qui l'héberge dans ses locaux. Lors de notre stage auprès d'ENDA-GRAF, nous avons mené des enquêtes sur la caisse. Nos observations personnelles, nos entretiens avec les organisateurs et les adhérents (dont nous tenons à remercier) ainsi que les documents qui ont été mis à notre disposition nous ont permis de recueillir des informations sur la caisse. Une version des idées contenues dans ce chapitre fait partie de notre contribution aux VIèmes journées scientifiques du réseau « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF organisées du 21 au 29 mars 1997 à Hanoi et à Hochi Minh Ville (Vietnam).

Introduction

L'agglomération de Grand-yoff, située à la périphérie immédiate de Dakar compte 90000 habitants. Elle s'est créée à la suite du déplacement des familles installées illégalement dans les quartiers centraux de Dakar qui ont ensuite été rejointes par des ressortissants venus de toutes les régions du Sénégal. La majeure partie de la population de Grand-yoff est jeune, analphabète et ne dispose pas de revenus réguliers. Les familles qui composent cette population comptent en moyenne douze membres. La plupart des femmes exercent une activité de type informel qui est quelquefois l'occasion d'une ascension sociale et souvent le dernier recours pour une survie en milieu urbain. Or, ce type d'activité trouve peu ou pas de crédit auprès des institutions financières officielles.

La principale faiblesse des établissements financiers formels, c'est leur inaccessibilité à la population économiquement faible, incapable de fournir les garanties additionnelles demandées par ces établissements. Ce sont surtout les femmes qui souffrent de l'exclusion auprès des établissements financiers formels. Les hommes ont un accès plus aisé au capital et semblent être plus mobiles car les normes sociales imposent aux femmes Sénégalaises le bien être de la famille comme responsabilité première¹.

En outre des contraintes socioculturelles et le caractère bureaucratique du secteur financier formel, il y a une troisième catégorie de contraintes limitant l'accès des femmes au crédit formel: ce sont les contraintes légales. Celles-ci ont trait, d'une part, au fait que le droit de propriété foncière est quasi interdit aux femmes dans certaines régions d'Afrique et que les

¹ Banque Mondiale (Septembre 1995), Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'ouest. Document préliminaire édité par: Leila WEBSTER et Peter FIDLER, P. 174.

banques utilisent souvent la propriété comme nantissement d'un prêt. D'autre part, souvent les femmes ne sont pas autorisées à signer des contrats, autre condition indispensable pour l'obtention d'un prêt bancaire². Lorsque les femmes doivent financer d'importantes dépenses, elles ont souvent recours aux différents systèmes d'épargne populaire (tontines) ou à d'autres réseaux de solidarités basés sur les liens sociaux, familiaux ou professionnels.

La rareté des ressources a engendré chez les prêteurs des pratiques d'usure. En effet, le taux de marge bénéficiaire dans une activité financée par un emprunt usurier est souvent de loin inférieur au taux correspond aux intérêts à payer sur le crédit reçu.

Les difficultés rencontrées par les femmes les ont amenées à engager une série d'actions et de réflexions avec le concours d'ENDA-GRAF (une équipe d'ENDA Tiers-Monde) et qui devaient conduire à la création de la caisse d'épargne et crédit des femmes de Grand-yoff. Ce chapitre comporte trois sections : la première section a trait au processus conduisant à l'émergence de la caisse, la deuxième à ses objectifs et la troisième à son fonctionnement et ses performances.

² NOVIB (Juin 1988), Directives pour une politique à suivre par les ONG actives dans des systèmes d'épargne et de crédit. Par: Han DE GROOT et Otto HOSPES, La Haye, P. 9.

Section I: Le processus conduisant à l'émergence de la caisse

Le processus conduisant à l'émergence de la caisse a comporté trois étapes :

- La première a trait à l'attitude observée par l'équipe ENDA-GRAF. Les premières actions développées par cette équipe dans le quartier Grand-yoff (Dakar) datent de 1975. A cette époque l'une des préoccupations du GRAF (Groupe Recherche Action Formation) était d'améliorer l'état de santé de la population de Grand-yoff, du fait de la faiblesse de la couverture sanitaire.

Pour inciter les femmes à participer aux activités de santé qu'il leur proposait, ENDA-GRAF a été amené à développer un programme de crédit au sein des groupes de santé. Les remboursements qui devaient se faire auprès d'ENDA-GRAF étaient irréguliers, contrairement à ce qui se passe dans les tontines que les femmes gèrent elles-mêmes. Pendant plusieurs années les crédits des groupes ont été constamment renouvelés sans que cela puisse leur permettre tant soit peu leur autonomie financière. Dans le même temps, les demandes de crédit auprès d'ENDA-GRAF étaient de plus en plus nombreuses. Devant l'incapacité de répondre à toutes les demandes, ENDA-GRAF a suspendu le programme de crédit, pour engager une réflexion commune avec les femmes sur la nécessité de créer une caisse gérée par celles-ci.

Au démarrage du programme visant sa création, l'ONG a choisi de ne pas structurer la caisse de manière externe. De même, il n'avait pas été jugé opportun de définir avec précision les fonctions des organes et les procédures à suivre. Il s'agissait davantage de permettre aux femmes de découvrir elles mêmes les contraintes et les imperfections liées à leur organisation

et à leurs pratiques de gestion et d'y apporter progressivement des réponses avec le concours d'ENDA-GRAF.

- La deuxième étape ou phase « d'animation » s'est étalée sur une période de six mois. Elle a consisté à informer les groupes de femmes du bien fondé de la caisse. Il s'agissait en fait de faire la publicité. Pour ce faire des méthodes originales ont été utilisées: le théâtre et l'écoute collective des cassettes audio. Ces méthodes ont permis d'asseoir des relations étroites et solidaires entre les groupes et d'élargir l'espace social de coactivité. C'est à l'issue de la deuxième étape qu'a été mise au point l'organisation de la caisse.

- La troisième étape a consisté à mener des contacts avec chaque groupe de femmes pour discuter des modes de valorisation de l'épargne et des utilisations de crédits. Les groupes se sont penchés sur les questions jugées prioritaires : mobilisation de l'épargne locale; définition de mode d'accès au crédit et des modalités de remboursement; durée et garantie des prêts; l'organisation et le fonctionnement de la caisse.

La caisse proprement dite a été créée au terme de ces trois étapes. Dès sa création en 1987, cent trois femmes poursuivant des activités diverses y ont adhéré.

A l'origine de la caisse, on trouve des groupes tontiniers. Le glissement des groupes tontiniers à la caisse d'épargne et de crédit s'était réalisé lorsque les adhérents ont pris conscience des limites qui affectaient leurs groupes et ont entrepris des innovations parmi lesquelles :

- L'abandon de deux principes au coeur des tontines : le principe de parité et celui de rotativité. Selon le principe de parité, chaque adhérent à la tontine doit verser à la date

convenue la même somme. Le principe de parité garantit l'homogénéité du groupe. Selon le principe de rotativité, la répartition de la « cagnotte », dans les tontines mutuelles, s'inscrit presque toujours dans un cycle. Ce cycle est annuel, dans l'hypothèse où le nombre de membres de la tontine est limité à douze et que la contribution est mensuelle.

- La modification de la structure organisationnelle (découpage des tâches).
- La rédaction d'un règlement intérieur.
- La fixation des activités.
- La constitution d'un capital.
- L'adoption de nouvelles techniques de gestion (comptabilité).
- La formation des employés.

La caisse d'épargne des femmes de Grand-yoff a adopté certaines pratiques qui font la force des tontines. Il s'agit par exemple :

- du système de garanties sociales mais celui-ci a été couplé de la garantie de la police;
- des réunions destinées à faciliter les contacts interpersonnels.

Il est nécessaire de rappeler que le glissement des groupes tontiniers de Grand-yoff à la caisse d'épargne et de crédit a été parrainé par l'ONG Enda Tiers-Monde qui a accompagné avec souplesse la mutation des groupes. L'ONG qui constitue le garant moral pour la caisse, lui a offert un local et l'a recapitalisé. La création de la caisse d'épargne et de crédit n'a pas été suivie de la disparition des groupes tontiniers. Bien au contraire, l'ONG a choisi de conserver leur physionomie naturelle. Il s'agit de petits groupes composés d'une dizaine de membres entretenant des relations de collaboration étroite. Ces groupes garantissent les prêts. Le capital de départ de la caisse s'élevait à 3 965 050 Francs CFA dont:

- 998 800 Francs CFA de cotisation des femmes membres de la caisse;
- 2 966 250 Francs CFA de prêt octroyés par ENDA-GRAF.

Toute personne désireuse adhérer à la caisse doit :

- être une femme;
- mener une activité économique non prohibée par les lois et règlements;
- jouir de tous ses droits civiques;
- ne pas être salarié.

Section II: Objectifs la caisse

On distingue deux types d'objectifs : l'objectif principal et les objectifs spécifiques.

L'objectif principal est de permettre aux femmes de développer des activités rémunératrices, afin d'améliorer leur statut social et d'accéder à un certain niveau d'autonomie.

Les objectifs spécifiques de la caisse sont :

- l'amélioration des conditions de vie des populations par l'augmentation des ressources familiales ;
- la promotion des activités génératrices de revenus par la distribution de crédits au plus grand nombre d'adhérents ;
- la création des substituts aux pratiques usurières par la mise en place d'une mutuelle d'épargne et de crédit ;
- le renforcement des liens de solidarité et d'entraide entre les membres d'un même groupe de femmes et entre les différents groupes.

Section III : Le fonctionnement de la caisse

Nous allons examiner successivement les organes de fonctionnement et les opérations de la caisse.

A - Les organes de fonctionnement

Les organes de fonctionnement sont :

- **l'assemblée générale** : elle réunit une fois par an l'ensemble des membres fondateurs de la caisse. Elle attribue les rôles aux différents comités, définit la politique de crédit, les modalités de fonctionnement de la caisse, décide des grandes orientations et des éventuelles modifications de fonctionnement.
- **Le conseil d'administration** : la caisse est administrée par treize membres nommés par l'assemblée générale pour un mandat de trois ans renouvelable. Ne peut être élu au conseil d'administration une personne membre du conseil d'administration d'une autre institution de crédit.
- **Les différents comités** : les responsables des comités sont choisis parmi les membres des groupes fondateurs. Il sont élus pour un mandat de trois ans renouvelable. On distingue quatre comités :
 - 1 - **Le comité de gestion** : il est composé de trois membres et appuyé dans ses tâches par des personnes extérieures à ce comité qui sont: une secrétaire comptable et une animatrice d'ENDA-GRAF. Le comité se réunit tous les mois pour faire le point des activités financières.
 - 2 - **Le comité de crédit et de recouvrement** : Il est composé de cinq membres et se réunit tous les mois pour examiner les demandes de crédit et leur recouvrement.

3 - Le comité de contrôle : Il veille à l'utilisation des crédits. La priorité est donnée aux secteurs d'activités rentables.

4 - Le comité de gestion des conflits : Il est composé de treize membres dont trois présidentes choisies parmi les plus âgées de la caisse. Il est chargé de régler d'éventuels conflits entre les membres. Il doit instaurer un climat propice à la collaboration à l'intérieur des groupes et entre les groupes de femmes.

- **ENDA-GRAF comme moyen institutionnel** : ENDA-GRAF joue le rôle de conseiller technique auprès de tous les membres de la caisse. Il représente également une garantie morale pour l'ensemble des clients de la caisse. Le GRAF (Groupe Recherche Action Formation) prête ses locaux à la caisse. Ils servent à ce titre de lieu de réunions, des retraits et des versements des fonds.

B - Les opérations de la caisse

On distingue deux principales opérations : les opérations d'épargne et les opérations de crédit.

B1 - Les opérations d'épargne

Les fonds de la caisse sont constitués par :

- les cotisations des membres fondateurs ;
- les cotisations des autres membres de la caisse ;
- les cautions;
- les intérêts versés par les bénéficiaires des prêts ;
- les fonds versés par ENDA-GRAF.

La caisse propose à sa clientèle trois types de produits.

- **Les dépôts simples** : les femmes peuvent effectuer des dépôts pour une durée minimale de 6 mois. Le taux d'intérêt est de 3%. Les intérêts ne sont pas versés, lorsque l'épargnante retire son argent avant le délai de 6 mois.

- **L'épargne logement** : l'accès au logement constitue également une priorité pour les femmes du quartier Grand-yoff. La majorité d'entre elles appartient à des familles locataires ou confrontées à des litiges fonciers. Une opération « épargne logement » a débuté en Août 1990 et compte actuellement plus de 300 femmes. De nouvelles adhérentes s'inscrivent tous les mois. Elles se sont engagées à effectuer des dépôts d'un montant minimal de 500 Francs CFA par mois. Les dernières adhérentes à l'épargne logement se sont organisés en « clubs d'épargne » dont l'objectif est d'arriver à la hauteur des premiers adhérents, en terme de volume d'épargne. Chacun de ces « clubs » regroupe 20 membres et fonctionnent à l'image des tontines: tirage au sort après un mois de cotisations et le compte du bénéficiaire est crédité. A ce jour, 31000000 Francs CFA ont été collectés au titre de l'épargne logement. Il y a un an, la somme de 15000000 Francs CFA avait été déposée à la banque d'habitat. D'un point de vue strictement financier « l'épargne logement » n'est pas intéressante car elle n'est pas rémunérée. Cependant, elle offre d'autres avantages. Grâce au système de l'épargne logement, la caisse peut prétendre acquérir pour ses adhérentes des parcelles dans le cadre du programme d'habitat social encouragé par l'Etat. Cet argent est redistribué sous forme de prêt en attendant l'octroi effectif des parcelles par le ministère de l'urbanisme

- **Opération pèlerinage dans les lieux saints** : cette opération à un caractère original et a débuté en Avril 1991. Il s'agit d'une épargne non rémunérée basée sur le système de tontines. Les femmes qui se sont associées s'y engagent à verser mensuellement 15 000 Francs CFA. Le bilan annuel permet de déterminer le nombre de femmes qui seront tirées au sort pour

effectuer le voyage à la Mecque. Suite à la dévaluation, les femmes ont proposé d'augmenter le montant de la cotisation à 25000 Francs CFA ; les coûts du voyage ayant presque doublé. L'Etat qui organise chaque année ces voyages demande à chaque membre une participation de 800 000 Francs CFA.

B2 - Les opérations de crédit

La distribution des crédits est assurée grâce aux fonds disponibles dans la caisse. Pour en avoir accès, il faut :

- être membre de la caisse et s'acquitter des droits d'adhésion ;
- verser la part sociale et la part supplémentaire décidée par l'assemblée générale. La part supplémentaire, calculée chaque année lors de l'établissement des différents comptes de résultat, est versée par les nouvelles adhérentes. La part est, entre autres, fonction des performances financières réalisées par la caisse. Elle se calcule de la façon suivante :

Fonds propres de la caisse / Nombre d'adhérentes

- verser une caution égale au quart du prêt sollicité ;
- être titulaire d'un compte d'épargne avec une somme minimum de 10000 Francs CFA ;
- ne pas être bénéficiaire d'un crédit en cours de remboursement de la caisse ou d'une autre institution de crédit.

L'expérience acquise sur le terrain confirme qu'il est impossible de cibler l'utilisation des crédits à des activités économiques uniquement. L'économie populaire, celle des femmes en particulier ne se soumet pas facilement à une spécialisation des crédits. Elle s'apprécie de

manière globale et indivisible³. Ceci n'empêche pas l'identification des secteurs prioritaires : petit commerce, l'artisanat, maraîchage, etc.

Les crédits peuvent être collectifs ou individuels. Les crédits collectifs sont garantis par la présidente de chaque groupe. Elle signe un engagement explicitant les responsabilités de chaque partie; l'engagement est contresigné par le commissaire de police. Cette certification est valable aussi bien pour les crédits individuels que collectifs. La durée des prêts varie de 6 à 12 mois avec un différé d'un mois pour les crédits de 6 mois et de 2 mois pour les crédits de 12 mois. Certains changements ont été décidés par les membres fondateurs de la caisse: les groupes ou les individus peuvent désormais opter pour des prêts d'une durée inférieure à 6 mois.

Les membres bénéficiaires de prêts sont tenus de respecter les échéances de remboursement. Tout retard est sanctionné par une amende, celle-ci est de 500 Francs CFA pour un retard d'un jour et de deux fois plus pour un retard de deux jours ou plus.

Le taux d'intérêt appliqué au prêt est fixé par consensus par les femmes elles-mêmes. Ce taux est actuellement de 10% l'an. Les intérêts et les amendes permettent de couvrir les dépenses de fonctionnement de la caisse qui comprennent: la rémunération des membres des différents organes de fonctionnement, le téléphone, le fax, la photocopieuse et autres.

Les carnets d'épargne sont vendus à la clientèle. La caisse emploie actuellement une trésorière et une comptable directement rémunérées par elle. Les activités de la caisse sont suivies par une animatrice détachée par ENDA-GRAF. Périodiquement, la caisse bénéficie de

³ ENDA Tiers-Monde/ EUROPACT Epargne crédit en Afrique. Orientation méthodologiques pour les ONG. Rapport II, référence de terrain, P. 103.

consultations de la part d'un économiste et d'un comptable dans le domaine de l'organisation et de la gestion. La caisse est reconnue par l'Etat. Son partenaire local est la cellule d'assistance technique aux caisses populaires d'épargne et de crédit (AT/CPEC) créée en 1992 dont le rôle est d'harmoniser les actions sur le terrain et d'assurer la tutelle du ministère de l'économie des finances et plan (MEFP) sur les structures mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (SMEC) et leurs réseaux.

Section IV: Une vue des performances de la caisse

L'évaluation de la performance implique que l'on : 1 - définisse les facteurs ou critères (tout comme les buts) qui permettent d'évaluer les prestations fournies ; 2 - mesure les prestations en fonction de ces critères ; 3 - examine les prestations de la caisse ; 4 - fixe les prestations futures, améliorées. Selon E. OKAMBA⁴, la notion de performance regroupe trois concepts indissociables: l'efficacité, l'efficience et l'effectivité.

- L'efficacité indique la réalisation des buts et des objectifs fixés par les acteurs. Elle se mesure par le rapport entre le résultat obtenu et le niveau des buts et des objectifs souhaités.
- L'efficience indique l'utilisation rationnelle des ressources de l'organisation (coût minimum pour un résultat maximum). Elle se mesure par le rapport entre le résultat obtenu et les moyens mis en oeuvre.
- L'effectivité indique l'amélioration de la satisfaction des acteurs internes et externes par une meilleure rétribution. L'effectivité se mesure par le niveau de satisfaction souhaité et le résultat obtenu.

⁴ OKAMBA Emmanuel (5/1994), « L'interculturel : Nouvelle donne du management? », in Economies et Sociétés, Série Sciences de Gestion, SG n° 20, pp. 203-204.

Il est en effet, difficile de définir des critères standards permettant d'évaluer les performances d'une organisation et d'établir des comparaisons avec d'autres. La complexité est plus grande, si l'on considère les organisations financières formelles et informelles. Ces organisations n'ont pas les mêmes logiques de fonctionnement. Si l'on admet que la faillite est le reflet de l'inefficacité ; comment expliquer que les mêmes organisations financières qui font leurs preuves dans un contexte donné font faillite dans un autre contexte. Les indicateurs habituels tels que le bénéfice comptable, ne tiennent pas compte de tous les objectifs des institutions financières. Il est donc nécessaire pour évaluer les performances d'une institution de se baser sur plusieurs paramètres prenant en compte entre autres les aspects socioculturels. Les paramètres couramment utilisés sont : la portée et la pérennité⁵.

A - La portée de la caisse

La portée est appréciée en se fondant sur les éléments suivants : la valeur et le nombre de prêts et de comptes d'épargne ; le nombre de succursales ; le nombre de personnes démunies, des femmes ou des personnes faisant partie des groupes traditionnellement mal servis ; la qualité des services offerts ; la croissance annuelle de l'actif de l'institution financière au cours des dernières années (en valeur réelle).

Depuis la création de la caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-yoff, le nombre d'adhérents n'a cessé d'augmenter. Ce nombre est passé de 103 lors de sa création en 1987 à 7493 en octobre 1995. La majorité des nouvelles adhérentes viennent des quartiers éloignés.

⁵ Banque Mondiale (Septembre 1995), Le secteur informel et les institutions de financement en Afrique de l'ouest. Document préliminaire édité par Leila WEBSTER et Peter FIDLER. P. 44.

L'accroissement du nombre d'adhérentes venues des quartiers éloignés risque de réduire la pression sociale, gage essentiel du bon recouvrement des créances. C'est ainsi qu'à la garantie sociale, la caisse a associé la garantie de la police.

Pour contraindre les défaillants à rembourser leurs prêts, la caisse procède tout d'abord par des pressions sociales (menaces). Si ces pressions se révèlent insuffisantes, la caisse envoie trois lettres d'avertissement, avant de faire intervenir la police. Depuis sa création la caisse n'est pas encore arrivée à ce stade d'intervention. On note parfois des retards de remboursement. Mais le taux de recouvrement est de 98%. Plus que le risque de poursuites judiciaires, c'est la pression sociale qui pousse les femmes à respecter leurs engagements.

Depuis le démarrage des activités de la caisse, on note auprès des femmes une sensible amélioration de l'accès au crédit grâce à la simplicité des procédures et à la faiblesse des coûts.

Tableau 5 :

Quelques données relatives aux activités d'épargne et de crédits de la caisse (en Francs CFA)

Désignation	Jusqu'en Mai 1994	Au 31 Mai 1995
Nombre de prêts accordés		2 965
Volume des prêts dus	538 870	9 960 970
Intérêts actifs	3 588 385	6 936 301
Cautions versées	11 443 460	41 987 000
Volume des prêts accordés	154 000 000	2 553 000
Volume des dépôts	10 176 924	13 262 433
Versements d'habitat	21 781 876	36 062 150

Source : Rapports d'activités de la caisse

On constate une baisse du volume des prêts accordés. Cela peut s'expliquer par la contrainte financière qui pèse sur la caisse. L'épargne précède forcément le crédit. Les ressources limitées font que les crédits sont accordés par ordre d'arrivée des demandeurs. Les derniers attendent jusqu'à deux mois avant d'être servis. Une fois que le crédit est accordé, son montant se révèle parfois insuffisant par rapport aux capitaux que l'activité à développer exige.

Les femmes dont les capacités d'épargne sont très faibles ont des difficultés d'accès à la caisse ou en sont presque exclues. Le minimum requis pour ouvrir un compte étant fixé à 2000 Francs CFA.

La plupart des femmes sont des commerçantes et n'ont pas toujours le temps de quitter leurs activités dans les différents marchés pour aller épargner ou rembourser leurs prêts. Ceci engendrait souvent des retards de paiement sanctionnés par des amendes. Face à cette situation, la caisse a été amenée à décentraliser ses services au travers de la création des guichets de marchés. Cette décentralisation confère aux guichets la fonction de collecte de l'épargne au niveau des marchés suivie d'un redépôt systématique à la caisse mère de Grand-yoff qui elle conserve la compétence en matière de distribution de crédits. Une autre fonction dévolue aux guichets de marchés consiste par le système des arrhes à aider les membre de la caisse à se procurer des denrées de première nécessité.

Les guichets de marchés acceptent aussi les petites épargnes (25, 50, 100 Francs CFA etc.). Ce qui permet aux plus démunies d'avoir accès aux services de la caisse. Ces guichets sont implantés au niveau des marchés de Grand-yoff, Castor et Parcelles Assainies. Ils ont largement contribué à l'accroissement des dépôts à la caisse mère de Grand-yoff. Sur un volume d'épargne de 10.176.924 Francs CFA drainé entre 1993 et 1994, celui drainé par l'intermédiaire des guichets de marchés se chiffre à 1.325.364 Francs CFA, soit 13% du montant total. Actuellement, les hommes peuvent aussi ouvrir un compte à la caisse d'épargne et crédit des femmes de Grand-yoff. Mais seules les femmes ont droit aux crédits; les hommes ne peuvent que retirer leurs propres épargnes.

La seule référence au nombre d'adhérents et au volume de l'épargne drainée ne suffisent pas à évaluer les performances d'une caisse. C'est ainsi que nous allons aussi examiner un autre paramètre : la pérennité.

B - La pérennité de la caisse

La pérennité est évaluée par : l'efficacité des services, le niveau d'autosuffisance financière et la solidité de la structure organisationnelle⁶. La réalisation de l'autonomie financière est l'un des objectifs de la caisse. On dit qu'une institution financière a atteint l'autonomie financière si ses revenus sont égaux ou supérieurs à ses dépenses, y compris des coûts imputés comme le coût d'opportunité de ses capitaux propres⁷.

Au cours de ces dernières années, les activités de la caisse ont donné les résultats suivants:

Tableau 6 :

Evolution des bénéfices de la caisse (en Franc CFA)

Période d'exercice	1992-1993	1993-1994	1994-1995
Bénéfice	2.315. 575	3.499.655	1.101.243

Source: rapports d'activité de la caisse

Pour l'ensemble des trois périodes d'exercice, le résultat financier de la caisse est positif, malgré la tendance à la baisse durant la période 1995-1994. Il convient de signaler qu'au cours de ces trois périodes d'activités, la caisse a reçu des subventions d'exploitation de la part des organisations non gouvernementales.

⁶ Ibid.

⁷ YARON Jacob (Mars 1994), « Des institutions financières rurales qui ont réussi », Finances et Développement. P. 33.

Tableau 7 :

Evolution des subventions de fonctionnement (en Franc CFA)

Période d'exercice	1992-1993	1993-1994	1994-1995
Subvention de fonctionnement	4.313.622	6.180.605	4.417.436

Source: Rapports d'activités

Pour l'ensemble des trois périodes, les subventions de fonctionnement sont nettement supérieures aux bénéfices de la caisse. Si l'on effectue le décompte des subventions, on obtient les résultats suivants :

Tableau 8 :

Evolution du résultat déduction faite des subventions (en Francs CFA)

Période d'exercice	1992-1993	1993-1994	1994-1995
Perte	1.998.047	2.680.950	3.316.193

Source: calculs effectués à partir des données recueillies sur le terrain

La caisse réalise des pertes, pour l'ensemble des trois périodes considérées. Un autre argument permettant de contester l'autonomie financière c'est le fait que la caisse bénéficie des exonérations fiscales.

Selon l'OCDE⁸, la performance des institutions peut s'analyser à partir de quatre niveaux distincts d'autonomie. Le niveau un est celui qui est associé aux programmes traditionnels bénéficiant d'importantes subventions. A ce niveau, les dons ou les prêts assortis

⁸ OCDE (1993), « Les orientations nouvelles de l'aide en faveur des micro-entreprises », Paris, PP. 33-34.

de conditions libérales couvrent les dépenses de fonctionnement et permettent de créer un fonds renouvelable pour accorder des prêts. Les programmes ayant fait leurs preuves au niveau un peuvent parvenir au deuxième niveau d'autonomie.

Au niveau deux, les programmes permettent de mobiliser des fonds par voie d'emprunt à des conditions proches de celles du marché, mais encore inférieures. Le produit des intérêts couvre le coût des fonds et une partie des dépenses de fonctionnement, mais des subventions demeurent encore nécessaires pour financer certains éléments des opérations. A ce niveau, la subvention est nettement plus faible qu'au niveau précédent.

Au niveau trois, la plupart des subventions sont éliminées, mais les programmes peuvent difficilement se passer de certains éléments de subvention. C'est à ce niveau que se situe la plupart des programmes de crédit connus. On peut à titre d'exemple citer la Grameen Bank.

Le dernier niveau d'autonomie, le niveau quatre, est atteint lorsque le programme est entièrement financé à partir de l'épargne de ses clients et que les fonds sont levés à des taux commerciaux auprès des institutions financières formelles. Les commissions et le produit des intérêts couvrent le coût réel des fonds, les dotations pour pertes sur prêts, les opérations et l'inflation. Les seuls grands programmes destinés aux micro-entreprises ayant atteint ce niveau sont ceux qui relèvent du mouvement des mutuelles de crédit dans certains pays, et le Unit Desa System de la BRI en Indonésie.

Au regard de ce classement, on peut situer la caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-yoff au niveau un. La présentation de ces niveaux successifs n'implique pas que les

programmes doivent commencer par le bas de l'échelle et gravir progressivement les échelons.

Selon l'OCDE, il est nettement préférable de commencer à un échelon supérieur au niveau un.

Conclusion

La caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-yoff a réussi à attirer une bonne partie de la population locale jusque là exclue des services bancaires formels. Mais elle présente encore beaucoup d'imperfections parmi lesquelles :

- l'absence d'un fonds de solidarité pour les adhérentes. Il convient quand même de signaler qu'il existe un projet de création d'une mutuelle;
- le taux élevé d'analphabètes parmi les adhérentes de la caisse. Certaines ne comprennent pas les écrits contenus dans leurs carnets d'épargne et de crédit. Cette difficulté est surmontée par le fait que l'essentiel des opérations se font en langues locales;
- le rôle des responsables choisis n'est pas parfaitement connu de ceux-ci⁹. Cette défaillance est liée au manque de formation. La caisse a mis en place un réseau d'alphabétiseurs. Le programme de formation comprend entre autres, l'apprentissage des techniques de gestion. Son but est de renforcer la capacité d'appropriation collective du programme de la caisse et de développer les compétences des femmes à assurer le contrôle direct de toutes les activités de la caisse. Les femmes assurent directement la responsabilité des programmes d'alphabétisation, contrôlent les alphabétiseurs et les rémunèrent elles-mêmes grâce aux cotisations mensuelles.

La caisse distribue, certes, des crédits aux populations exclues du système bancaire mais ces crédits sont davantage des crédits à court terme et de faibles montants. La caisse ressemble davantage à une tontine ordinaire puisque chaque adhérent doit au préalable verser

⁹ Certains agents du secteur informel occupent des postes de responsabilité au sein de leurs associations. Mais, en raison du manque de formation, ils ne connaissent pas l'ensemble des fonctions qu'ils doivent accomplir.

une part sociale et attendre parfois plusieurs mois, avant de recevoir un crédit, le temps que les fonds prêtés soient remboursés.

Enfin, la caisse fait jouer plusieurs conventions. Certaines conventions se confortent, d'autres se heurtent : la convention fixant le droit d'accès à la caisse 2000 Francs CFA exclue les femmes dont les capacité d'épargne sont faibles et pourra ainsi s'opposer à la convention d'efficacité qui répond au souci de réaliser les objectifs de la caisse à savoir : la distribution des crédits aux femmes qui ne peuvent avoir accès aux banques formelles ... La caisse doit donc s'efforcer à concilier les diverses conventions.

CHAPITRE VI :

BILAN ET PERSPECTIVES DES INNOVATIONS DANS LA

FINANCE INFORMELLE

Introduction

L'établissement d'un bilan se fait au regard des objectifs fixés, des moyens mis en oeuvre et des résultats obtenus. C'est au regard d'un bilan que l'on peut envisager l'avenir. Le principal objectif des innovations dans la finance informelle est de desserrer la contrainte financière qui pèse sur les agents économiques africains. La question est celle de savoir si cet objectif est atteint. Sinon pourquoi il ne l'a pas été et qu'est ce qu'il faut envisager pour l'avenir? C'est ce que nous allons voir dans ce chapitre qui comprend deux sections : la première est consacrée au bilan des innovations. L'établissement d'un bilan nécessite que l'on dispose des données chiffrées sur les activités des systèmes financiers informels avant et après les innovations. Au Sénégal, les enquêtes sur les activités des systèmes financiers informels sont très récentes et peu nombreuses. L'une des rares vraies enquêtes (c'est à dire réalisée par un organisme officiel) date de 1991 et a été effectuée par la cellule d'Assistance Technique aux Opérations Bancaires et Mutualistes du Sénégal (ATOBMS). En raison de la rareté des données chiffrées, on peut établir le bilan en se fondant sur les témoignages des adhérents aux systèmes financiers informels. La deuxième section est consacrée aux perspectives d'avenir. En effet, quelque soit les résultats des innovations, les acteurs des systèmes financiers informels s'attellent à en améliorer davantage les performances. Dans cette section, nous allons examiner les mesures qui sont prises à cet effet.

Section I: Bilan des innovations dans la finance informelle

L'établissement d'un bilan des innovations dans la finance informelle nécessite des données chiffrées concernant les objectifs et les résultats. Les résultats des enquêtes sur le secteur financier informel les plus récents que nous ayons en notre possession sont ceux produits en Août 1989 par l'USAID/Sénégal et en Juin 1991 par la cellule d'Assistance Technique aux Opérations Bancaires et Mutualistes au Sénégal (ATOBMS). Ces enquêtes concernent les habitudes et les besoins des populations cibles en matière d'épargne et de crédit et l'intermédiation financière informelle au Sénégal (voir annexes III). Il est hors de doute que les organisations financières informelles rencontrent le succès au moins en ce qui concerne la participation des paysans. Les dépôts sont assez importants et les crédits sont distribués. Toutefois, force est de reconnaître que la contribution des organisations financières au financement du développement demeure réduite car les crédits distribués sont de faibles montants et de courte durée. Les institutions financières informelles ne peuvent au fond que redistribuer un pouvoir existant. Leur déconnexion totale du système financier officiel les prive de tout pouvoir de création monétaire.

En dépit des innovations, les performances des organisations financières informelles demeurent limitées. Par conséquent, d'autres innovations sont nécessaires. L'expansion de ces organisations peut permettre la satisfaction des besoins qui ne sont pas prêts d'être comblés en dehors d'elles. Et parce que continuant d'évoluer, les organisations financières informelles sont susceptibles de rendre des services adaptés à de nouvelles exigences. L'attrait au secteur financier informel par une proportion importante de la population active toujours grandissante laisse penser que ce secteur regorge des potentialités et mérite d'être appuyé. Dans les

stratégies d'appui aux secteur financier informel, il est nécessaire de prendre en compte quelques paramètres susceptibles d'influencer son évolution. Parmi ces paramètres, on distingue : la législation, les finances, la fiscalité, le marché, la formation, les logiques de fonctionnement des systèmes financiers informels.

A - La législation

L'absence de statut juridique et donc de reconnaissance légale, est souvent citée comme l'une des faiblesses majeures du système financier informel puisqu'elle ne permet pas le recours à la protection de la loi en cas d'abus. Elle est aussi la cause de la précarité. Au Cameroun par exemple, certaines associations se désagrègent sur un simple malentendu¹. « L'argumentation de Hernando De SOTO repose sur l'idée selon laquelle les « informels » sont contraints à l'informalité par l'Etat ; non pas que celui-ci cherche à créer l'informalité ; mais il la produit comme un effet second et pervers de son intervention réglementaire et fiscale. Les informels sont contraints à se réfugier dans l'informalité, essentiellement à cause des démarches bureaucratiques et des coûts de formalisation »². Il est vrai qu'au Bénin la plupart des banquiers ambulants sérieux sont même prêts à payer une patente (à condition que le montant soit raisonnable) pour avoir une reconnaissance juridique et une protection vis-à-vis des agissements des policiers³. On peut, ainsi, penser que la plupart des micro-systèmes financiers informels préfèrent opérer dans l'ombre pour ne pas tomber sous le coup du régime de l'impôt sur les sociétés. Une telle attitude empêche les gouvernements des pays Africains

¹ BAUMIER F. , CORREZE A. , LEBISSONNAIS A. , OSTYN C. (Septembre 1988), Les tontines en Afrique. Rôles et évolutions. Notes et études de la caisse centrale de coopération économique, N° 12, P. 15.

² LAUTIER Bruno (octobre-décembre 1995), « Notes de lecture de l'ouvrage de Hernando De SOTO : L'autre sentier : la révolution informelle dans le Tiers Monde », Revue Tiers Monde tome XXXVI, n° 144, pp. 452-461.

³ GENTIL Dominique (mai 1992), « Les banques tontinières ... », op. cit., p. 38.

d'avoir des données statistiques et qualitatives sur le secteur informel et par conséquent d'adopter des politiques en sa faveur. En ce qui concerne l'Afrique, nous ne disposons pas des résultats d'enquêtes sur la question de savoir pourquoi les informels ne respectent pas la loi. Au Mexique, une enquête effectuée auprès de 600 unités informelles a donné les résultats suivants⁴ : entre 7,9 et 9,1% trouvent les démarches trop lourdes et le coût trop élevé, 34,4% ne le pensent pas nécessaire, 10,1% ne connaissent pas l'existence de la loi, 29,9% pensent que l'affiliation n'est pas obligatoire. Ceci suggère que le rapport à la loi est beaucoup plus complexe que le dilemme soumission ou refus.

Hernando De Soto⁵ insiste sur le fait que l'une des caractéristiques de l'informalité est de s'abstenir clandestinement de respecter la réglementation. On ne peut identifier l'informalité avec le non respect des réglementations car l'informalité ne se limite plus aux micro-entreprises mais s'étend à des entreprises plus importantes dont les propriétaires trouvent aussi que l'évasion fiscale directe ou indirecte et le non respect, visible ou invisible des réglementations améliorent leur bilan. Comme ces grandes entreprises sont visibles des autorités chargées de faire appliquer les réglementations, les échappatoires sont indirectes et passent par la sous-traitance auprès des micro-entreprises⁶.

En Afrique de l'Ouest, l'importance des masses d'argent qui circulent dans les organisations financières informelles n'a pas laissé les autorités monétaires et financières indifférentes. La BCEAO (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest) a initié une loi réglementant les institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit comblant ainsi

⁴ LAUTIER Bruno, op. cit.

⁵ Cité par LUBBEL Harold, Op cit. P. 115.

⁶ Ibid. PP. 115-116.

le vide juridique dans lequel évoluaient les systèmes de micro-finance visant la clientèle non bancarisée par le secteur bancaire classique. Le but de cette loi est d'assurer la protection des épargnants, d'aider les micro-organisations financières à rationaliser la gestion et à assurer leur développement institutionnel. En légiférant en faveur des organisations financières informelles, l'Etat reconnaît qu'il considère les micro-organisations financières comme des partenaires dans le processus de développement. Une législation, dans plusieurs cas, permet aux organisations financières informelles d'offrir en toute légalité des services qui, autrement, seraient réservés au secteur financier officiel. La loi initiée par la BCEAO qui n'est pour l'instant qu'un projet (PARMEC/UMOA) adopté ou en cours d'adoption doit encore être l'objet des décrets d'application et de l'adoption d'une convention-cadre visant spécifiquement les institutions mutualistes de la micro-finance. Il est donc encore difficile d'en évaluer l'impact sur les systèmes de micro-finance, même si les premiers effets sont perceptibles.

Toutefois un certain nombre d'observations peuvent être faites sur le texte de loi et les conséquences qu'il induit. Ce texte de loi se révèle d'abord répondant à un seul modèle, celui des coopératives d'épargne et de crédit. Il exclut les autres formes de systèmes de micro-finance, pourtant diversifiées avec les systèmes fondés sur le crédit (inspirés de la Grameen Bank) ou du type caisse villageoise recourant au financement externe (auprès du secteur bancaire ou des bailleurs de fonds). Il exclut aussi les formes novatrices inspirées de l'informel (Nouvelle tontine Béninoise, au Bénin). L'exclusion se manifeste par une conception restrictive du texte et par ses dispositions notamment en matière de ratios de gestion de gestion comme celui de la limitation des risques qui se définit comme pouvant être supérieur à deux fois les dépôts des membres, les risques devant au-delà de ce ratio, reposer

sur des ressources affectées et garanties par des bailleurs de fonds. On voit mal ces derniers accepter de fournir une telle garantie⁷. Les premiers éléments de l'impact de la loi initiée par la BCEAO apparaissent lorsque l'on voit certaines institutions qui cherchant à se conformer à ses dispositions s'engagent dans la transformation de leurs statuts pour devenir des Coopératives d'épargne et de crédit. C'est le cas de la nouvelle tontine Béninoise.

Yves FOURNIER⁸ conclut que la genèse de cette loi montre bien qu'elle n'a pas été une loi d'accueil, reconnaissant la diversité des systèmes de micro-finance répondant à la diversité des publics. La conséquence directe en est la contrainte pour de multiples institutions de devoir changer leurs statuts philosophie et méthodes, ce qui ne correspond pas à l'intérêt de leurs clientèles aux profils des contraintes variées. Elles exercent un effet stérilisant sur l'initiative et la créativité pour définir des formes adaptées d'approches et de produits financiers ciblés. Le champ d'innovation possible s'en trouve de ce fait réduit.

B - Les finances

A l'instar des micro-unités produisant les biens matériels, les organisations financières informelles subissent elles aussi des contraintes financières. En effet, ces organisations sont déconnectées par rapport aux organisations financières formelles et ne possèdent ni le pouvoir de création monétaire, ni les possibilités de refinancement auprès de la banque centrale. Les crédits sont essentiellement alimentés par les dépôts des adhérents. Or, ces derniers sont souvent des petits épargnants. Afin de lever la contrainte financière qui pèse sur les

⁷ FOURNIER Yves (septembre 1996), « La loi sur les institutions mutualistes ou coopérative d'épargne et de crédit en zone UEMOA (Afrique de l'Ouest) », in: « Micro-finances pour le développement », passerelles, ritimo, pp.44-45.

⁸ Ibid.

organisations financières informelles, certains chercheurs suggèrent l'établissement des passerelles permettant des flux bi-univoques entre les circuits financiers informels et le réseau officiel. Les passerelles existent déjà, entre les systèmes de micro-finance et les institutions financières formelles. Mais seuls les systèmes de micro-finance effectuent des versements auprès des institutions financières formelles. Ces dernières ne font pas la même chose.

C - La fiscalité

Face aux contraintes budgétaires de plus en plus lourdes auxquelles sont confrontées les Etats africains, la préoccupation principale des services des administrations fiscales, douanières et du trésor public est l'accroissement des recettes fiscales par l'élargissement de son assiette. A cet égard le secteur informel intéresse de plus en plus les pouvoirs publics, en raison de la place qu'il occupe dans les économies africaines. L'emprise de l'Etat n'opère que là où existe un surplus économique net. L'absence de surplus ex-post, pour la majorité des unités informelles constitue un obstacle incournable à l'action de l'Etat, que ce soit en terme de prélèvements (fiscal et social) ou d'injection des fonds (promotion par action publique sur les conditions de l'offre)⁹.

L'économie informelle c'est-à-dire non contrôlée met à mal par définition, l'autorité de l'Etat et son pouvoir de coercition, même les unités économiques qui dégagent le surplus échappent à l'impôt et n'investissent pas suffisamment. Certains pays africains veulent mettre de l'ordre dans les professions informelles grâce à l'action réglementaire des chambres de métiers. Les arrière-pensées fiscales ne sont pas totalement étrangères à cette initiative. Il y a

⁹ De MIRAS Claude (1987), De l'accumulation de capital dans le secteur informel. In : Cahier des sciences humaines, volume 23, n° 1, P. 71.

là la tentation pour l'Etat de mettre la main sur cette réserve fiscale que peut constituer l'informel. L'attention portée sur les systèmes de la micro-finance par les autorités Sénégalaises n'a pas été suivie d'une taxation de leurs activités. Mais cette situation n'est que temporaire.

L'impôt ne constitue pas une contrainte directe pour les entreprises informelles puisqu'elle ne s'applique que sur le bénéfice net apparaissant sur les comptes de l'entreprise. Or, les entreprises informelles n'ont pas une comptabilité bien structurée qui puisse permettre au fisc de prélever l'impôt. Certaines micro-activités font depuis longtemps l'objet des taxations. Il s'agit par exemple des petits commerces dont les détenteurs paient des patentes ou versent les droits de marchés et d'occupation des voies publiques. Les revenus perçus par l'Etat Sénégalais dans le secteur informel au titre des patentes et du « minimum fiscal » sont estimés respectivement à 2,3 et 1,296 milliards de francs CFA¹⁰.

La taxation des activités du secteur informel permet à l'Etat d'acquérir des revenus nécessaires à l'amélioration de l'environnement et à la mise en place des équipements d'intérêt collectif. Mais l'administration fiscale doit être consciente de la nécessité de concilier un meilleur rendement fiscal avec la préservation du dynamisme du secteur informel. Des taxations abusives peuvent provoquer des comportements de contournement. Trop d'impôts peut aussi provoquer la dislocation des micro-unités et par conséquent l'intensification de la pauvreté dans les pays où le secteur informel est un grand pourvoyeur d'emplois.

¹⁰ FARRELL Gilda, PANHUYS Henry et SECK Mamadou (1989), Le développement extensif du secteur informel du secteur informel Sénégalais dans une économie sous ajustement. BIT, Document de travail, P. 42.

D - Le marché

Le passage éventuel d'un certain nombre d'organisations financières informelles du stade de reproduction simple au stade de reproduction élargie est limité par les logiques de fonctionnement de marché (concurrence, système de fixation des prix, etc.). Les sociétés africaines ont survécu sur la base de traditions faites de normes, de contraintes distributives qui s'imposent à l'individu¹¹. Les pratiques traditionnelles d'épargne et de crédit comme l'expression des logiques qui ne sont pas celles du marché au sens « Hayekien »¹² mais qui s'apparentent à ce que les anthropologues qualifient de logiques de réciprocité : ce qui est donné aujourd'hui sera compensé par ce qui sera rendu demain sans que la notion de gain n'apparaisse.

Dans les organisations financières informelles, quand il y a intérêt du fait de la caisse de prêts ou de l'utilisation de la procédure d'enchères, son taux n'est connu qu'à la fin du cycle. lorsque les intérêts versés ou les enchères proposées sont répartis entre les membres. Selon Michel LELART¹³, pour que l'on puisse parler d'un véritable marché de fonds des tontines, il faut que: la contrepartie des fonds versés puisse s'établir dans l'immédiat; les agents bénéficient d'une information suffisante, à propos des transactions qui peuvent être effectuées.

¹¹ Cf. les travaux de François Régis MAHIEU

¹² Sur le marché « Hayekien », la seule information nécessaire est le prix du marché.

¹³ Ibid., p. 373.

E - la formation

L'une des principales caractéristiques du secteur informel est la faiblesse du coût de formation de la main d'oeuvre. Il est même nul dans certaines activités. Dans les secteurs de production les plus complexes, la formation est assurée sur le tas par le biais de l'apprentissage¹⁴, mais le rôle du système scolaire dans la formation est des plus réduit¹⁵. Certains chercheurs attribuent la médiocrité de la qualité de production et la faiblesse de la productivité du secteur informel en partie au niveau insuffisant des qualifications techniques¹⁶.

Il est clair que la formation très réelle acquise sur le tas par le biais de l'apprentissage n'apporte pas toutes les connaissances théoriques et techniques qui seraient nécessaires à faire évoluer le métier. Le passage des organisations financières informelles aux organisations modernes et plus performantes se traduit souvent par l'adoption de nouvelles techniques de gestion (comptabilité) ou de l'utilisation des matériaux modernes (ordinateurs) dont la mise en oeuvre exige des connaissances analogues à celles acquises dans le système scolaire.

La plupart des organisations non gouvernementales en activité sur les terrains Africains intègrent dans leur programme d'appui aux micro-systèmes financiers le volet formation. Les programmes de formation sont destinés à la fois aux employés et aux adhérents des organisations financières informelles. Outre l'apprentissage de la lecture et de l'écriture, la

¹⁴ L'apprentissage c'est une dynamique transitoire au cours de laquelle les agents finissent par accéder aux informations pertinentes. L'apprentissage collectif des entreprises informelles est d'abord tournée vers la survie et en aucun cas ne porte sur la croissance. Cf. FAVEREAU Olivier (1995), « Développement et économie des conventions », op. cit.

¹⁵ PENOUIL Marc, op cit. P. 2

¹⁶ LUBELL Harold, op. cit., PP. 93-94.

formation permet de promouvoir l'apprentissage des méthodes de gestion. Le contenu du programme de formation est défini par le groupe bénéficiaire. Le but de la formation est de faire acquérir aux élèves des connaissances nécessaires à la mise en oeuvre des techniques de gestion modernes actuellement disponibles. Mais aussi de les préparer à recevoir de nouvelles technologies en rapport avec l'évolution de la taille des organisations financières.

F - Des logiques de fonctionnement qui rendent problématique l'accumulation du capital

Selon Claude De MIRAS¹⁷, il y a accumulation du capital lorsque les conditions suivantes sont réunies :

- constitution d'une épargne dégagée du résultat brut d'exploitation. Cette épargne peut se constituer dans des tontines traditionnelles, sur des comptes bancaires et s'investir avec ou sans ou sans compléments de financements principalement et plus rarement institutionnels ;
- utilisation de cette épargne sous forme d'investissements économiques (par opposition aux dépenses ostentatoires à fonction sociale), bruts ou nets; dans ou hors de l'atelier, dans la ville ou au village. et enfin productifs au sens où il y a génération d'un revenu monétaire supplémentaire.

Claude De MIRAS considère qu'il y a accumulation du capital lorsque la destination productive du surplus envisagée est atteinte de façon continue et significative; il y aura alors, en corollaire, reproduction élargie de l'activité. Evidemment, si ces deux conditions ne sont pas satisfaites, la reproduction de l'unité considérée sera qualifiée de simple.

¹⁷ De MIRAS Claude (1987), « De l'accumulation de capital dans le secteur informel, cahiers des sciences humaines, volume 23, n° 1, pp. 51-52.

Les organisations financières informelles ont longtemps été critiquées par le fait qu'à la fin du cycle, chaque épargnant se retrouve avec la somme des versements qu'il a lui-même effectué et parfois cette somme perd sa valeur réelle à cause de l'inflation (surtout lorsque le cycle est long). En analysant en profondeur, on peut se rendre compte l'objectif prioritaire des adhérents aux organisations financières informelles n'est pas la recherche du gain à tout prix, grâce à un placement de l'épargne ; mais aussi des avantages sociaux en terme d'influence, de prestige au niveau familial et environnemental, de pouvoir au sein de leur groupe d'appartenance.

Au cours de ces dernières années, les besoins des adhérents aux systèmes financiers informels ont considérablement évolué et leurs motivations se sont diversifiées. Certains désirent rentabiliser leur épargnes, d'autres veulent s'endetter, afin d'entreprendre. La palliation des besoins éprouvés par les acteurs a conduit à la multiplication des variantes des systèmes financiers informels. On note par exemple l'apparition des organisations financières informelles avec caisse de prêts et celles utilisant la procédure d'enchères. Maintenant, on peut dire qu'il y a accumulation dans certaines organisations financières informelles, dès lors que les placements effectués par les adhérents rapportent des revenus monétaires supplémentaires sous forme d'intérêts versés ou de primes d'enchères et que les primes d'enchères sont replacées dans ces organisations.

Cependant, l'accumulation dans les organisations financières informelles s'effectue essentiellement dans la sphère de circulation car la somme des versements effectués, les intérêts résultant de la caisse de prêts et les primes d'enchères sont entièrement répartis entre les adhérents, en fin de période. Aucune partie n'est mise en réserve.

Alors que les banques sont au coeur d'un phénomène d'accumulation au sein duquel la monnaie remplit sa fonction de réserve de valeurs, les organisations financières informelles rendent impossible cette accumulation en favorisant davantage la circulation de la monnaie¹⁸. Celle-ci passe sans arrêt entre les mains des uns et des autres. De ce point de vue Michel LELART écrit : « Il reste difficile de parler d'accumulation financière. Et pourtant les tontines associent l'épargne et le crédit d'une façon originale et à vrai dire complexe »¹⁹

Section II : Perspectives

L'importance et l'originalité de la finance informelle dans les pays en développement justifient amplement l'importance que les gouvernements accordent à son avenir. Le moment est venu de faire preuve d'imagination pour trouver les mécanismes financiers qui permettent de mieux répondre aux besoins des populations. Les propositions visant renforcer l'efficacité du secteur financier informel incluent²⁰ :

A - Les réglementations gouvernementales

En Afrique, les tontines sont souvent tolérées mais elles n'ont pas un statut qui les reconnaisse comme les banques ou les caisses d'épargne et qui leurs donne un cadre juridique à leurs activités. Une réforme en ce sens aurait beaucoup d'avantages. La reconnaissance

¹⁸ LELART Michel et LESPES Jean-Louis (juillet-septembre 1985), Les tontines Africaines: une expérience originale d'épargne et de crédit. In: Revue de l'économie sociale, p. 158.

¹⁹ LELART Michel (mars 1993), Les systèmes parallèles de collecte d'épargne, in : Techniques financières et développement N° 30, P. 32.

²⁰ LELART Michel (1990), Les circuits parallèles de financement: état de la question. In: L'entrepreneuriat en Afrique francophone, ouvrage collectif sous la direction de HENAULT G. et M'RABET R., Editions John Libbey Eurotext, Paris, P. 60.

légale des tontines donnerait à certaines d'entre elles la possibilité de croître et de devenir des institutions concurrentes des banques. De plus, les contrôles gouvernementaux décourageraient les pratiques frauduleuses. Ainsi, un équilibre entre les droits des organisateurs et les membres pourraient être déterminé. Afin de parvenir à ces objectifs, la règle pourrait inclure les dispositions suivantes²¹ :

- chaque organisation financière informelle doit obtenir auprès de autorités administratives le droit d'exercer ses activités ;
- l'organisation doit fournir un dépôt initial ou bien une garantie bancaire ;
- les statuts des organisations doivent être immatriculés ;
- le nombre d'adhérents, la durée du cycle et les montant des contributions doivent être limités (l'importance des risques inhérentes à la pratique tontinière est proportionnel aux nombres d'adhérents).

Le succès des organisations financières informelles tient à leur souplesse et donc à leur caractère informel. L'intervention de l'Etat devrait donc être discrète car elle peut susciter la méfiance des acteurs du secteurs informel.

B - Partenariat entre les organisations financières formelles et informelles

Le coût global des transactions pour les banques comme pour les emprunteurs peut être réduit, si les banques commerciales tissent des liens étroits avec les organisations financières informelles. « Il est clair que les institutions financières formelles n'ont que très peu d'incitations à orienter leur financement vers les micro-entreprises. Les montants

²¹ HOLST J. U. (1985), « Le rôle des institutions financières informelles », dans « Epargne et développement », ouvrage collectif sous la direction de KESSLER D. et ULLMO P. A., Economica, Paris, P. 132.

empruntés sont faibles, de sorte que les frais de gestion tendent à être élevés par rapport au montant de l'emprunt; l'expérience et la réputation des micro-entreprises qui empruntent sont généralement limitées (comme l'est d'ailleurs leur système de comptabilité financière). Ce qui accroît les coût de gestion des emprunts »²².

Plusieurs études montrent par contre que les organisations financières informelles ont le mode de fonctionnement approprié pour venir en aide aux micro-entreprises. Ces organisations peuvent atteindre les micro-entreprises sans encourir des frais de gestion très élevés. Les prêts obtenus sur simple accord verbal sont généralement remboursés à temps et dans leur intégralité. Mais ici le poids symbolique de l'accord verbal est tel qu'il engendre une forte pression sociale pour le respect volontaire des engagements pris. Même quand des gages sont requis, ils ont plus une valeur symbolique que mercantile²³.

La coopération entre le organisations financières formelles et informelles pourraient se faire de deux façons²⁴.

- Les organisations financières informelles pourraient recueillir des dépôts pour les banques. Elles sont mieux placées pour susciter l'épargne populaire à moindres coûts, pour ne pas dire à coûts nuls, puisqu'elles sont par essence informelles. Elles pourraient alors regrouper en priorité des déposants et deviendraient ainsi des organisations d'épargne déposant une partie de ses ressources auprès du système bancaire officiel.

²² Banque Mondiale (Juillet 1995), « Africa's management 1990's », Rapport d'une conférence internationale organisée à Dakar, P. 9.

²³ Ibid., P. 10.

²⁴ BHATT V. V. (juin 1986), « Une meilleure structure financière dans les pays en développement », Finances et Développement, P. 21.

- Les organisations financières informelles pourraient aussi accorder des crédits pour les banques. Là aussi, elles sont mieux placées puisque les membres se connaissent. Pour s'assurer du repaiement de leur argent, les organisations financières informelles peuvent compter à la fois sur les informations disponibles au niveau local sur l'honnêteté de l'emprunteur mais aussi sur les perspectives de sanctions affectant la réputation de l'emprunteur au niveau de la communauté.

Les organisations financières informelles regrouperaient en priorité les emprunteurs potentiels et deviendraient ainsi des organisations de crédit tirant une partie de leurs ressources du système bancaire officiel. Dès l'instant que les banques recueillent des dépôts de certaines organisations financières informelles et accordent des crédits à d'autres, l'équilibre entre les organisations d'épargne et les organisations de crédit se trouve assuré.

Les propositions pour améliorer les liens entre les institutions traditionnelles de prêts et d'épargne et les banques officielles ont été inspirées par les expériences des groupes de crédit. La différence entre les institutions traditionnelles d'épargne et de crédit et les groupes de crédit réside en ceci: les membres des institutions traditionnelles d'épargne et de crédit ont une meilleure habitude de travailler en commun et la composition de la communauté est le résultat d'une sélection par un organisateur plein d'expérience, ces institutions procurent une diversité de services économiques et sociaux en dehors de leurs offres de crédit et de leur facilité d'épargne; les groupes de crédit pour leur part n'ont pas l'habitude d'offrir des facilités de crédit. Les similitudes entre les institutions traditionnelles d'épargne et de prêt et les groupes de crédit portent sur le caractère coopératif et la bonne réputation dont les organisateurs jouissent habituellement au sein de leur communauté.

Les groupes de crédit ont été utilisés pour faciliter les activités d'épargne et de prêt. Les prêts en bloc réunissent autour d'une seule transaction financière une institution financière formelle et un groupe d'emprunteurs. Le prêt est fait au groupe dans son ensemble; il appartient ensuite au groupe lui-même de décider de la répartition du prêt entre les membres. Pour le groupe et ses membres, l'avantage de ce type d'arrangement est qu'il leur donne accès à des ressources supplémentaires en sus des contributions individuelles dont le montant total peut être limité. Pour l'institution financière officielle, l'avantage réside dans la diminution du coût de transaction.

Certains penseurs du développement se sont préoccupés de savoir si l'injection d'argent froid (des banques officielles ou de l'Etat) dans les circuits d'argent chaud (des tontines) allaient changer les caractères des tontines et avoir un impact négatif sur le comportement des membres.

Les experts de la Banque Mondiale²⁵ soulignent que les gouvernements et les bailleurs de fonds internationaux ont fait des efforts pour augmenter l'offre de financement destinée au secteur informel et ont insisté sur le fait qu'il puisse avoir accès à des crédits abordables. Ils ont échoué pour avoir sous-estimé les coûts et les risques véritables des prêts dans ce secteur. L'expérience de l'injection des fonds dans des coopératives a montré que, dans beaucoup de cas, les membres ne considèrent pas le défaut de non remboursement comme un comportement non coopératif, parce qu'une grande partie des ressources disponibles vient des

²⁵ Banque Mondiale (1989), « Le secteur financier dans les pays en développement », Rapport sur le développement dans le monde, P. 137.

sources extérieures. La principale leçon à tirer semble la recherche d'un ratio raisonnable entre les fonds propre des organisations financières informelles et les ressources extérieures.

L'articulation du secteur financier formel avec le secteur financier informel constitue un défi à relever en ce sens que l'on recherche à la fois la quantité et la qualité (grâce aux ressources supplémentaires apportées et aux conseil dispensés). Dans de nombreux cas les deux secteurs se complètent plutôt qu'ils ne se substituent l'une à l'autre. Les dépôts informels aboutissent souvent dans des banques, et les fonds provenant des prêts formels, lorsqu'ils sont dépensés, circulent souvent via des réseaux informels²⁶. La meilleure procédure consiste à identifier les liens qui existent déjà entre les deux systèmes et s'attacher à systématiser et promouvoir les échanges de grande échelle. Ces échanges ne doivent pas compromettre les caractéristiques qui font la force du secteur informel à savoir: souplesse, rapidité, transparence des procédures, liens interpersonnels et faibles coûts d'intermédiation.

C - L'intégration des organisations financières informelles

L'une des principales suggestions en faveur des organisations financières informelles est celles qui consiste à favoriser leur intégration. Contrairement aux banques officielles, les organisation financières informelles ont l'avantage d'être nées sur la base des affinités profondes entre les personnes. Elles se sont constituées selon leurs propres logiques, ce qui garantit leur cohésion et leur efficacité. Elle peuvent aussi se grouper de la même façon, non pas en se logeant à l'intérieur des banques mais en construisant elles-mêmes leur propre

²⁶ ADAMS Dale W et FITCHETT Delbert A. (1994), « Finance informelle dans les pays en développement », PUL, P.16.

cadre²⁷. Ainsi, les compensations entre les organisations financières informelles se feraient directement entre elles, qui se prêteraient et s'emprunteraient leurs soldes. Cette compensation serait plus facile à effectuer si elle passait par une sorte de fédération dont les organisations financières informelles sont membres. Une fois les soldes des organisations financières informelles compensés, la fédération gérerait les excédents. La fédération pourrait offrir d'autres services tels que: le contrôle des opérations, les conseils de gestion, la centralisation des informations, etc.

Des évolutions analogues sont constatées au Togo et au Bénin où le dynamisme des banquiers ambulants se manifeste par la création des structures de représentation, avec la MUSOTAL au Togo (Mutuelle de solidarité des Tontiniers Ambulants du ~~Togo~~ ^{Lomé}) et l'ATOCO au Bénin (Association des Tontiniers de Cotonou) en relation avec la banque tontinière Opération 71 de Cotonou qui leur offre la possibilité de refinancement qu'ils ne peuvent avoir auprès du secteur bancaire classique. Elément fédérateur des banquiers ambulants, Opération 71 offre aux banquiers ambulants la possibilité d'accéder au refinancement (contre un dépôt initial, un prêt égal à 4 fois le dépôt est possible), Opération 71 joue le rôle de caisse centrale de ceux-ci (au 10 avril 1992, 26 banquiers membres de l'ATOCO ont bénéficié 38 millions de Francs CFA de crédits). En participant à la mise en place de l'ATOCO, qu'elle héberge dans ses locaux, et dont elle est membre, Opération 71 assure sa relation avec les banquiers ambulants²⁸.

²⁷ LELART Michel (1990), « Les circuits parallèle de financement: état de la question », dans « L'entrepreneuriat en Afrique francophone: Culture - Développement », ouvrage collectif sous la direction de G. HENAUULT et R. M'RABET, éditions John Libbey Eurotext, Paris, P. 61.

²⁸ VINCENT Fernand, op. cit.

Conclusion

Nous venons d'esquisser un bilan des innovations dans la finance informelle. L'objectif des innovations qui consiste à desserrer la contrainte financière qui pèsent sur les acteurs économiques notamment ceux qui n'entrent pas dans les critères classiques des services bancaires traditionnels est partiellement atteinte. Plusieurs propositions d'amélioration sont faites. On retrouve certaines de ces propositions, dans la loi PARMEC de L'UEMOA (L'Union Economique et Monétaire Ouest Africain)²⁹. Mais cette loi ne s'applique qu'aux institutions mutualistes ou coopératives (article 3). De telles institutions existent un peut partout en Afrique de l'ouest, mais elles sont régies par la loi sur les coopératives d'épargne et de crédit et elles sont contrôlées par le ministère de Développement Rural... D'autres plus nombreuses, échappent à toute réglementation et à toute surveillance. La loi confère un statut à chacune de ces nouvelles caisses africaines qui devront obligatoirement demander leur agrément pour être autorisées à collecter l'épargne et à accorder du crédit. Cependant, la loi n'a pas complètement ignoré les groupements d'épargne et de crédit, également à caractère coopératif ou mutualiste qui ne sont pas considérées comme de telles institutions puisque ceux-ci peuvent solliciter leur reconnaissance³⁰ (article 4, alinéa 2).

La loi PARMEC n'oblige pas mais ouvre la possibilité à deux ou plusieurs institutions de base de se regrouper pour constituer une union (article 38). De même deux ou plusieurs

²⁹ Pour le détail sur contenu de la loi, voir LELART Michel (1996), « La loi PARMEC de L'UEMOA », Monde en Développement, Tome 24, PP. 57-69.

³⁰ Contrairement à l'agrément, la reconnaissance ne confère pas une personnalité morale aux institutions de bases qui n'acquièrent pas la capacité d'ester en justice et dont les membres restent individuellement responsables.

unions peuvent se regrouper pour constituer une fédération (article 41). Enfin, deux ou plusieurs fédérations peuvent se regrouper pour constituer une confédération (article 44). La loi vise principalement à assurer la protection des déposants, la sécurité des opérations et l'autonomie financière des institutions. La loi PARMEC est critiquée parce qu'elle est unique pour tous les pays de L'UEMOA et qu'elle est la transposition d'un système déjà existant dans les pays du nord, mais aussi parce que les institutions d'épargne et crédit existant en Afrique sont extrêmement diverses³¹.

³¹ LELART Michel, op. cit.

Conclusion de la deuxième partie

Nous avons vu que les performances des systèmes de micro-finance sont limitées. Lorsque les acteurs de ces systèmes opèrent des innovations, ils optent soit pour la stratégie d'adaptation des systèmes, soit pour la stratégie de création de nouveaux systèmes. La stratégie d'adaptation des systèmes consiste à intégrer aux systèmes de micro-finance existants des éléments plus ou moins imités du système formel. Parmi les systèmes issues de la stratégie d'innovation par adaptation, on peut citer les systèmes de tontines avec caisse de prêts ou à enchères. La création d'un nouveau système consiste à mettre en place un système qui n'existait pas au préalable. Nous avons vu que les nouveaux systèmes sont créés à l'initiative des particuliers eux-mêmes (la banque tontinière opération 71 au Bénin) ou avec l'appui des ONG (caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-yoff). Qu'il s'agisse des systèmes issues des innovations par adaptation ou des systèmes nouvellement créés, on peut constater en ces systèmes la synthèse du formel et de l'informel. Les coopératives d'épargne et de crédit, par exemple, empruntent aux tontines la pratique de l'autogestion et aux banques formelles la structure organisationnelle. Nous avons esquissé un bilan des innovations dans les systèmes de la micro-finance. Les innovations ont, certes, permis à ces systèmes d'accroître leur rôle dans la mobilisation de l'épargne et la distribution des crédits. Mais leur contribution au développement demeure limitée car les crédits distribués sont de faibles montants et de courte durée. Plusieurs propositions d'amélioration sont faites. Parmi ces propositions, on distingue : les réglementations gouvernementales, partenariat entre les organisations financières informelles et les organisations financières formelles, l'intégration des organisations financières informelles. On retrouve ces propositions dans la loi PARMEC de l'UEMOA. Cette loi adoptée ou en cours d'adoption par les Etats membres de la zone UEMOA doit encore être l'objet des décrets d'application. Il est donc encore difficile d'en évaluer l'impact sur les

systemes de micro-finance. On peut, cependant émettre quelques critiques : la loi ne s'applique qu'au modèle des coopératives d'épargne et de crédit excluant ainsi les autres formes des systemes de micro-finance ; la loi est unique pour tous les pays de l'UEMOA et est la transposition d'un modèle déjà existant dans les pays du nord.

CONCLUSION GENERALE

Une bonne partie des populations africaines est exclue des services d'épargne et de crédit formels. C'est l'une des principales raisons qui les amènent à adhérer aux organisations financières informelles. En dépit de leur attractivité due à leur conformité aux contextes locaux, ces organisations présentent aussi des limites. Ainsi, les acteurs y opèrent des innovations. La question que nous-nous sommes posés au début de notre de notre étude était celle de savoir si le concept d'innovation financière tel qu'il est défini par Christian De BOISSIEU est aussi valable pour la finance informelle. Cela a été démontré. En effet, les tontines apportent sans cesse des solutions aux problèmes posés par leurs adhérents. Dans la mesure où résoudre un problème permet d'augmenter les performances, on peut donc considérer que la résolution des problèmes par les tontines s'apparente à l'innovation. Nous avons examiné deux types de stratégies d'innovations : l'adaptation des organisations financières informelles existantes et la création des nouvelles organisations. Dans ces deux types de stratégies, il y a synthèse du formel et de l'informel. Dans la stratégie d'innovations par adaptation, par exemple, il y a maintien d'éléments qui font la force des organisations financières informelles et intégration des éléments plus ou moins imités du système financier formel. Cela confère aux organisations financières naissantes un caractère hybride. Ces organisations sont de petites taille, à partir du moment où leur constitution se fait à partir des liens de confiance basés sur les relations de proximité.

Pour réduire les incertitudes qui pèsent sur l'environnement ou pour se coordonner, les acteurs des systèmes de micro-finance font jouer plusieurs conventions. Certaines de ces conventions se confortent, d'autres se heurtent. Nous avons vu, dans le cas de la caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-Yoff (Dakar), que la convention fixant le droit d'accès à 2000 Francs CFA se heurte avec la convention d'efficacité qui répond au souci de

distribuer des crédits aux plus pauvres. Tout comme la convention d'efficacité économique pourra s'opposer à la convention d'éthique. Ainsi, les innovations dans les systèmes de micro-finance ne résument pas au développement de nouveaux produits et à l'adoption de nouvelles technologies mais aussi à la recherche des compromis entre les mécanismes de coordination.

Nous avons esquissé un bilan des innovations dans les systèmes de la micro-finance. L'appréciation des performances des organisations financières issues des innovations se fait à partir des objectifs auxquels les adhérents se sont fixés. Il est clair que l'objectif des innovations dans la finance informelle est de desserrer les contraintes financières qui pèsent sur les agents économiques. Nous avons vu, dans le cas de caisse d'épargne et de crédit des femmes de Grand-Yoff, que les organisations financières nouvellement créées jouent un rôle considérable dans la mobilisation de l'épargne. Des crédits sont distribués à des populations économiquement faibles jusque là exclues du système bancaire formel. Mais les crédits distribués sont de court terme et de faibles montants. De tels crédits permettent davantage d'effectuer des dépenses de consommation courantes et non des investissements de grande envergure. Les organisations financières nouvellement créées subissent une forte contrainte budgétaire, du fait de la faiblesse des dépôts et ressemblent davantage à des tontines ordinaires puisque chaque adhérent doit au préalable verser une part sociale et attendre parfois plusieurs mois avant de recevoir un crédit, le temps que le retour des fonds prêtés soit assuré. Plusieurs recherches sont axées les possibilités d'amélioration de la liquidité des micro-systèmes financiers ainsi que de la coordination de leurs activités. Des possibilités d'amélioration existent, si les pouvoirs publics reconnaissent leur existence et leur ampleur.

Il sera possible d'envisager des relations entre les organisations financières informelles et les banques commerciales. Le système bancaire pourrait, de ce fait suppléer à l'insuffisance

de l'épargne collectée par les organisations financières informelles face aux besoins de leurs membres en leurs procurant des liquidités.

Les banques pourraient également effectuer des compensations entre plusieurs organisations financières informelles, en prêtant aux unes l'épargne des autres. Dans la même optique, les organisations financières informelles pourraient recueillir des dépôts et octroyer des crédits pour les banques. Dans les organisations financières informelles, rares sont les membres qui ne remboursent pas leurs dettes. La pression sociale impose le respect des règles établies, d'où l'importance des conventions et des normes sociales dans le fonctionnement de ces organisations.

Le regroupement de plusieurs tontines permettrait à leurs membres d'offrir une grande variété de services bancaires. L'expérience des banquiers ambulants du Togo et du Bénin peut servir de leçon à d'autres pays. Certaines régions d'Afrique souffrent cruellement de l'absence d'établissements bancaires. C'est aux pouvoirs publics qu'il incombe au premier chef de développer les services bancaires dans les zones défavorisées. Mais il vaudrait mieux que ce ne soit pas ostensiblement le fait de l'état, alors que les organisations privées notamment confessionnelles, les mouvements coopératifs des pays développés peuvent y jouer un rôle utile, comme ils l'ont déjà fait et/ou le font un peu partout en Afrique.

Toute politique en faveur des micro-systèmes financiers doit tenir compte de plusieurs paramètres parmi lesquels : la formation des acteurs, le statut juridique et la fiscalité. Nous avons vu que la Grameen Bank doit son succès en partie à l'emploi d'un personnel formé. Les avantages fiscaux accordés par l'Etat lui permettent d'assurer son autonomie financière. La

réussite à une échelle significative de la Grameen Bank confirme le bien fondé d'une approche créative.

Enfin, l'action des pouvoirs publics devrait s'orienter à la fois vers le secteur formel et le secteur informel. L'enjeu principal des autorités des pays en développement est de soutenir l'activité financière informelle en même temps que l'activité bancaire formelle. Il appartiendrait aux populations elles-mêmes de choisir le et/ou les systèmes qui leurs conviendront.

Annexes

Annexe I

Détermination du taux de rendement moyen des placements dans les tontines avec caisse de prêts *

On doit distinguer plusieurs taux donnant lieu à une structure complète des taux, on aura ainsi :

- r_c , taux créditeur ;
- r_d , taux débiteur ;
- r'_d , taux débiteur interne ;
- r''_d , taux débiteur externe ;
- r_{Bc} , taux créditeur officiel sur les dépôts, lequel peut être assimilé au taux officiel sur les dépôts bancaires notamment en caisse d'épargne ;
- r_{Bd} , taux débiteur bancaire, qui peut être ici le taux d'escompte bancaire.

Soit b_j , le montant déposé en caisse par i ($i = 1, \dots, N$) à chaque période j du cycle ($j = 1, \dots, N$) ; d_j , le montant total déposé à la période j :

$$d_j = \sum_{i=1}^N b_{ij} \quad (1)$$

Les gains totaux obtenus sont fonctions de la part des prêts aux emprunteurs internes σ aux différentes périodes, et aux emprunteurs externes pour le même intervalle de temps, $1 - \sigma$. Pour simplifier, on fait l'hypothèse de que toute la dotation en caisse a été placée.

On peut maintenant calculer le montant des gains pour chaque période ; la valeur acquise par dotation en caisse prêtée est de :

$$\sigma_j d_j (1 + r_d)$$

et, distinguant les catégories d'emprunteurs, on a :

$$c_1 = \sum \sigma_j d_j (1 + r'_d)^{N-j} \quad (2)$$

$$c_2 = \sum (1 - \sigma_j) d_j (1 + r''_d)^{N-j} \quad (3)$$

La valeur totale acquise à la fin du cycle par le volume total des dépôts en caisse est :

$$c_1 + c_2 = \sum_{j=1}^N \sum_{i=1}^N b_{ij} \sigma_j (1 + r'_d)^{N-j} + (1 - \sigma_j) (1 + r''_d)^{N-j} \quad (4)$$

La somme étant répartie en fin de cycle au prorata des dépôts de chacun à la course des prêts, le tontinier i recevra en fin de cycle une part qui sera égale à :

* Nous reproduisons le modèle élaboré par Bruno BEKOLO EBE (1993), « Les tontines : lieu d'anticipation et répartition du pouvoir économique », dans « L'esprit d'entreprise », ouvrage collectif sous la direction de Bruno PONSON et de Jean Louis SCHAAN? John Libbey Eurotext, Paris, pp. 358-360.

$$t_i(c_1 + c_2) \text{ où } t_i = \frac{\sum_{j=1}^N b_{i,j}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N b_{i,j}} \quad (5)$$

On peut maintenant calculer le taux d'intérêt créditeur r_c qui, faut-il le relever, ne peut être qu'un taux anticipé puisqu'il ne peut être connu qu'en fin de période. En d'autres termes, le taux représente plus précisément le taux de rendement des placements.

Calculons d'abord le rendement brut :

$$R_{Bi} = t_i(c_1 + c_2) - \sum_{j=1}^N b_{i,j} \quad (6)$$

$$R_{Bii} = t_i \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N b_{i,j} [\sigma_j(1+r'_d)^{N-j} + (1-\sigma_j)(1+r''_d)^{N-j}] - \sum_{j=1}^N b_{i,j} \quad (7)$$

On peut donc obtenir le taux de rendement brut, t_{rib} :

$$t_{rib} = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N b_{i,j} [\sigma_j(1+r'_d)^{N-j} + (1-\sigma_j)(1+r''_d)^{N-j}] - \sum_{j=1}^N b_{i,j}}{\sum_j b_{i,j}} \quad (8)$$

Si l'on tient compte des emprunts possibles qu'il aura pu lui-même contracter, on peut obtenir le rendement net et le taux de rendement net, respectivement R_{ni} et t_{rin} .

Soit $q_{i,j}$ le montant emprunté par le tontinier i à la période j ; on aura comme valeur des emprunts en fin de cycle N :

$$Q_i = \sum_{j=1}^N q_{i,j} (1+r'_d)^{N-j} \quad (9)$$

$$R_{ni} = t_i \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N b_{i,j} [\sigma_j(1+r'_d)^{N-j} + (1-\sigma_j)(1+r''_d)^{N-j}] - \sum_{j=1}^N b_{i,j} - Q_i \quad (10)$$

$$R_{ni} = \sum_{j=1}^N [(t_i d_j \sigma_j - q_{i,j})(1+r'_d)^{N-j} + t_i d_j (1-\sigma_j)(1+r''_d)^{N-j}] - \sum_{i=1}^N b_{i,j} \quad (11)$$

$$t_{rin} = \frac{\sum_{j=1}^N [(t_i d_j \sigma_j - q_{i,j})(1+r'_d)^{N-j} + t_i d_j (1-\sigma_j)(1+r''_d)^{N-j}] - \sum_{i=1}^N b_{i,j}}{\sum_j b_{i,j}} \quad (12)$$

Pour l'ensemble de la tontine, on peut déterminer le taux moyen de rendement :

$$t_{rin} = \frac{\sum t_{rin}}{N} \quad (13)$$

Le taux de rendement peut être aussi évalué à partir de l'espérance mathématique, puisqu'il s'agit d'une variable aléatoire : $[E(t_{rin})]$.

Annexe II**Détermination du taux de rendement des placements dans les tontines utilisant le système d'enchères***

Soit N le nombre de participants ;

h le nombre de tours gratuits du cycle ($h < N$) ;

a le montant du versement périodique obligatoire ;

ε_i le taux des enchères du participant i , avec ($i = 1, \dots, N$) et $0 < \varepsilon_i < 1$;

E_i le montant des enchères payées par le participant ;

R le reliquat de la caisse en fin de cycle ;

S_i le solde du participant i à la fin du cycle ;

V les versements totaux diminués des versements non exigibles à cause des tours gratuits.

$$V = Na - ha = (N - h)a$$

$$E_i = \varepsilon_i Na$$

$$S_i = \frac{R}{N} + ha - E_i$$

$$R = \sum_{i=1}^N E_i - hNa = Na \left[\sum_{i=1}^N (\varepsilon_i - h) \right]$$

$S_i = Na(\varepsilon - \varepsilon_i)$, ε étant la moyenne arithmétique des taux d'enchères supportés par les N participants. On peut donc en déduire le taux de rendement :

$$t_{rm} = \frac{Na(\varepsilon - \varepsilon_i)}{Na} = \varepsilon - \varepsilon_i$$

* Nous reproduisons le modèle de Bruno BEKOLO EBE, op. Cit., p. 362.

Celui-ci peut aussi être évalué à partir de l'espérance mathématique, la variable étant aléatoire. Notons que $t_{r_{m}}$ est le même pour une tontine à enchères capitalisées, la tontine avec enchères non capitalisées n'étant qu'un cas particulier.

Annexe III

Calcul de l'indice de dépendance à l'égard des subventions des institutions de financement de développement (L'IDS)*

Pour calculer l'IDS, on agrège toutes les subventions reçues par une institution de financement de développement (IFD). L'IDS est tout simplement le ratio du total des subventions sur les taux d'intérêt sur les prêts de l'IDF, multiplié par son portefeuille de prêts annuel moyen, puisque le prêt reste la principale activité d'une IDF régie par l'offre. La mesure des subventions annuelles d'une IDF en pourcentage du revenu des intérêts permet de déterminer combien (en pourcentage) ce revenu doit augmenter pour suppléer la disparition des subventions ; cette mesure indique également l'augmentation (en point de pourcentage) du taux d'intérêt sur les prêts qui nécessite l'élimination des subventions.

Le montant de la subvention annuelle reçue par une IFD est défini par la formule suivante :

$$S = A(m-c) + [(Em) - P] + K$$

où :

S = Subvention annuelle reçue par l'IFD ;

A = Encours des fonds empruntés à des conditions préférentielles par l'IFD

(moyenne annuelle) ;

m = Taux d'intérêt que l'IFD devrait payer pour emprunter des fonds si les conditions préférentielles étaient supprimées ;

c = Taux d'intérêt préférentiel annuel pondéré effectivement acquitté par l'IFD sur l'encours

* Nous reproduisons la méthode de calcul de Jacob YARON (1997), « Performance des institutions de financement de développement - méthodes d'évaluation », in : Microfinance pour les pauvres ? ouvrage sous la direction de Hartmut SCHNEIDER, Centre de Développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE), pp. 75-76.

l'IFD sur l'encours annuel moyen des fonds empruntés à des conditions préférentielles ;

E = Fonds propres annuels moyens ;

P = Bénéfices annuels moyens déclarés avant (avant impôt) (corrigés, le cas échéant, des provisions pour créances douteuses, de l'inflation, etc.) ;

K = Somme de toutes les autres subventions annuelles reçues par l'IFD (telles que la prise en charge complète ou partielle des dépenses de fonctionnement de l'IFD par l'Etat).

Le ratio financier de l'IFD est obtenu par la formule suivante :

$$IDS = \frac{S}{LPi}$$

où :

IDS = Indice de dépendance à l'égard des subventions d'une IFD ;

S = Subventions annuelle reçue par l'IFD (voir ci-dessus) ;

LP = Encours annuel moyen du portefeuille des prêts de l'IFD ;

i = Taux d'intérêt annuel sur les prêts réalisés par le portefeuille de prêt de l'IFD.

Un IDS de zéro signifie que l'IFD a atteint l'autonomie financière. Un IDS de 100 pour cent indique qu'il est nécessaire de doubler le taux d'intérêt moyen sur les prêts pour pouvoir éliminer les subventions. De la même manière, un IDS de 200 pour cent signale qu'un triplement du taux d'intérêt moyen sur les prêts est nécessaire pour compenser l'élimination des subventions. Un IDS négatif montre que l'IFD est non seulement parvenue à l'autonomie, mais également que ses bénéfices annuels diminués de son capital (fonds propres) imputé au taux d'intérêt approximatif du marché, dépasse la valeur totale annuelle des subventions, à supposer que l'IFD en ait reçues. Un IDS négatif implique que l'IFD aurait pu baisser son taux d'intérêt moyen sur les prêts et supprimer simultanément les subventions reçues la même années.

Intrinsèquement, l'IDS ne précise pas de quelle manière les subventions sont utilisées.

La réponse à cette dernière question nécessite des données bien plus détaillées, et même dans

ces conditions, elle peut donner lieu à plusieurs interprétations. Le point fort de l'IDS est sa simplicité ; il se concentre exclusivement sur la subvention perçue, c'est-à-dire le montant reçu par l'IFD.

Annexe IV**Résultats des enquêtes sur les habitudes et besoins des populations cibles en matière d'épargne et de crédit sur l'intermédiation financière au Sénégal**Tableau 9 :

Les activités principales des membres des tontines

Zones enquêtées	Pout	Yang-yang	Ross, Béthio, Ndioum	Dakar, Pikine, Guedia- waye	Thiès	Total Nombre	%
Agriculture	3	5	9			17	5
Maraîchage	3			3	4	10	3
Elevage		3		1	3	7	2
Artisanat	2		1	20	8	31	9
Commerce	16	11	28	123	49	227	63
Salarié		1		30	3	34	9
Pêche				11		11	3
Autres				21		21	6
Total	24	20	38	209	67	358	100
En %	7	5	11	58	19	100	

Source : Cellule ATOBMS (Juin 1991), Etudes sur les habitudes et besoins des populations cibles en matière d'épargne et de crédit et sur l'intermédiation financière au Sénégal, Dakar.

Tableau : 10

Les diverses utilisations faites des revenus tirés des tontines par les adhérents

Utilisations	Total		Milieu rural		Milieu urbain	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Cérémonies	75	23	33	22	42	23
Commerce	71	21	26	17	45	25
Remboursement des dettes	38	11	18	12	20	11
Vêtements	33	10	19	13	14	8
Amélioration de l'habitat	29	9	9	6	20	11
Achat d'équipements	24	7	14	9	10	6
Maladie et scolarité des enfants	23	7	12	8	11	6
Achat d'intrants	10	3	6	4	4	2
Achat de bétail	7	2	7	5	0	0
Vaisselle	5	2	3	2	2	1
Epargne	2	1	0	0	2	1
Autres	15	5	4	3	11	6
TOTAL	332	100	151	100	181	100

Source : Cellule ATOBMS (Juin 1991), Etude sur les habitudes et besoins des populations cibles en matière d'épargne et de crédit et sur l'intermédiation financière au Sénégal (Dakar).

Les résultats des enquêtes laissent bon nombre d'analystes très perplexes. Tout d'abord, les placements sont fortement diversifiés. Ensuite, les revenus tirés des tontines sont répartis de façon quasi égale entre les dépenses de cérémonies et les dépenses liées au commerce.

Dans les budgets des ménages¹ du secteur informel, la dépense liée à un rituel social (naissance, mariage, funérailles, fête religieuse) est souvent importante et son rôle n'est pas indifférent au fonctionnement du secteur informel et plus largement de la formation sociale en question. L'activité économique n'est pas le seul moyen de survie. Au contraire, tabler exclusivement sur elle conduit à une rupture avec le réseau de solidarité existant, à un isolement et donc à l'inertie ou à une impasse. Par contre, élargir les réseaux sociaux en place en payant les coûts d'entretien et d'investissement relationnel constituent une garantie plus sûre pour la survie en milieu péri-urbain². E. S. NDIONE déduit que : « Si l'argent destiné au financement des activités économiques est « détourné » et a servi à des investissements sociaux, il va de soi qu'au moment du remboursement ce secteur sera sollicité »³

Dans la réalité les adhérents dont la survie dépend des revenus tirés des tontines font des placements dans les activités jugées rentables. Cependant, on a constaté que les agents économiques africains n'adoptent que dans très peu de cas la rationalité du capitaliste qui consiste à réinvestir le bénéfice dans l'activité qui l'a généré. Se trouvant dans un univers (économique et politique) incertain, ces agents économiques ont des logiques de minimisation de risques qui ne sont pas de nature à favoriser l'accumulation. Il ont plutôt tendance à diversifier leurs portefeuilles d'activité qu'à se spécialiser. Ce comportement s'observe également chez les détenteurs des unités économiques informelles ayant un niveau d'instruction très élevé.

¹ La définition habituelle du ménage postule la confusion de l'unité de résidence, de l'unité de décision et de l'unité budgétaire, et elle se réfère souvent, au moins implicitement, à une unité familiale standard. Cette définition ethnocentrique ne peut rendre compte de la situation des sociétés africaines où l'on observe parfois la présence de plusieurs unités familiales dans la même unité de résidence, qui tient à la fois à la complexité des ménages polygamiques et à la présence de plusieurs hommes mariés au sein de l'unité, et à l'existence de plusieurs unités budgétaires et de plusieurs centres de décisions associés. Cf. D. REQUIER-DESJARDINS (4/1994, PP. 105-128)

² NDIONE E. S. (1994), « L'économie urbaine en Afrique », Karthala - Enda Graf Sahel, p. 65.

³ Ibid., p. 66.

« Mathurin-Etienne DIOUF est un jeune du quartier Grand-Yoff-Dakar, titulaire d'un B.T.S. « Action commerciale », éjecté du système éducatif. En attendant de trouver un emploi dans la fonction publique ou dans le secteur privé moderne, il a décidé de reprendre le petit commerce de son père parti à la retraite. Il juge son activité très rentable car il lui procure un revenu mensuel supérieur à ce qu'il aurait pu gagner s'il était embauché à la fonction publique. Mais il trouve que l'avenir de son micro-activité n'est pas radieux, à cause de la rude concurrence. Ainsi , il envisage de réinvestir les bénéfices tirés de son petit commerce dans l'aviculture. Il confiera la gestion de ce dernier à un proche »⁴

⁴ Propos recueillis lors d'un entretien que nous avons eu avec DIOUF à Dakar.

BIBLIOGRAPHIE

- ADAMS Dale W. et FITCHETT Delbert A. (1994), « Finance informelle dans les pays en développement », Presse Universitaire de Lyon.
- ADAM D. W. et LADMAN J. R. (1979), « Lending to Rural poor through Informal Group : A Promising Financial Market Innovation? » *Saving and Development*, vol. III, n° 2, pp. 85-94.
- ALIBERT Jacques (Juin 1988), « Le blocage des systèmes bancaires africains : comment en sortir? », *Epargne Sans Frontière*, n°11.
- ARNOULD Daniel et GERARDIN Hubert (1996), « Quelles innovations financières et monétaires récentes dans le Tiers-Monde? », *Monde en développement*, tome 24, n° 94, pp. 9-15.
- ASSIDON Elsa (Janvier-Mars 1996), « L'approfondissement financier : épargne et crédit bancaire », *Revue Tiers-Monde*, tome XXXVII, n° 145, pp. 153-171.
- Banque Mondiale (Septembre 1995), «Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest », Document préliminaire édité par Leila WEBSTER et Peter FIDLER.
- BARREYRE Pierre Yves (Janvier-Février 1980), « Typologie des innovations », *Revue Française de Gestion*, pp. 9-15.
- BOTATA Guy (1997), « Quelques aspects théoriques et empiriques des innovations dans la finance informelle », contribution aux Vèmes journées scientifiques du réseau « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF, organisées à Hanoi et Ho Chi Minh Ville (Vietnam), 35p.
- BOTATA Guy (1997), « Problématique de la performance des institutions financières formelles et informelles en Afrique », in *Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n° 92-1997, pp. 157-161.

- BAULIER F., CORREZE A., LEBISSONNAIS A., OSTYN C., (Septembre 1988), «Les tontines en Afrique : rôle et évolutions», Caisse Centrale de Coopération Economique, notes et études, n°12, p. 17.
- BATTINI P., « Innover c'est gagner », Dunod, Paris.
- BEKOLO EBE Bruno (1993), « Les tontines: lieu d'anticipations financières et de répartition de pouvoir économique », dans L'esprit d'entreprise, ouvrage collectif sous la direction de Bruno PONSON et Jean-Louis SCHAAAN, Editions John Libbey Eurotext, Paris, pp. 358-380.
- BIENAYME Alain (1994), « L'économie des innovations technologiques », P.U.F., Paris, 127p.
- BEKOLO EBE Bruno (Juillet-Août 1989), «Les systèmes des tontines : liquidité, intermédiation et comportement d'épargne », Revue d'économie politique, N° 4, p. 622.
- BOLTANSKI Luc et THEVENOT Laurent (1991), « De la justification. Les économies de la grandeur », Gallimard, Paris, 485p.
- BROUSSEAU Eric (Juillet-Septembre 1995), « De la science du marché à l'analyse économique des formes de coordination », Cahiers Français, n° 272, pp. 54-63.
- CASTAGNOS Jean Claude (1993), « Comprendre l'innovation pour repenser l'emploi », SE.DI.FOR, Grenoble.
- Cellule AT/CPEC (Mars 1995), « Contraintes et atouts du réseau mutualistes dans le financement du secteur informel », communication aux journées de réflexion et d'échange sur la stratégie nationale d'appui au secteur informel, organisées par le Ministère de la ville, Kolda (Sénégal), 10p.
- COHENDET Pierre et GAFFARD J. L. (Novembre 1990), « Innovation et entreprises », dans Encyclopédie économique, Economica, tome 1, pp. 935-997.

- CROZIER Michel et FRIEDBERG Erhard (1971), « L'acteur et le système », Editions Seuil, Paris.
- De BOISSIEU Christian (1986), « quelques réflexions sur l'analyse économique des innovations financières », Revue d'économie appliquée, tome XXXIX, n° 3, pp. 449-472.
- De BOISSIEU Christian (1987), « Mutations et fragilité des systèmes financiers », Revue française d'économie, volume II, n° 1, pp. 74-110.
- De MIRAS Claude (1987), « De l'accumulation de capital dans le secteur informel », Cahiers des sciences humaines, volume 23, n° 1.
- DERREUMAUX Paul et PELTIER Gilles (Mars 1979), « Monnaie, intermédiation financière et développement économique », Revue Banque, n° 382, pp. 303-311.
- De SAINT-AIGNAN Patrick (1995), « Adapter la régulation aux marchés : l'avis d'un spécialiste », Revue d'économie financière, n° 33, pp. 33.
- De VILLERS Gauthier (11/1994), « Le pauvre, le hors la loi, le métis, l'informalité en Afrique », dans Cultures et développement, N° 19, spécial cultures et économie.
- DIA Mamadou (24 juin 1992), « Développement et valeurs culturelles en Afrique subsaharienne », Problèmes économiques, n° 2281, pp. 28-32.
- DIRAT Jean-Raymond et MAKAYA Alphonse (1994), « Proximité, diffusion de l'innovation et intermédiation tontinières : cas des grands marchés de Pointe-Noire », Notes de recherche du réseau thématique « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF, n° 94-44.
- DRUCKER P. F. (1964), « Bien connaître votre affaire et réussir, Les éditions d'organisation, Paris.
- DUPUY J.-P., EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLEAN A., SALAIS R., THEVENOT L. (Mars 1989), « L'économie des conventions », Revue économique, n° 2, pp. 141-145.

- EBOUE C. (1990), « Les effets macroéconomiques du dualisme financier : les enseignements d'un modèle », in L'entrepreneuriat en Afrique francophone, ouvrage collectif sous la direction de G. HENAULT et R. M'RABET, AUPELF-UREF . John Libbey Eurotext, Paris, pp. 27-41.
- EGGER Philippe (Septembre 1992), « Des services bancaires pour les pauvres : les enseignements tirés d'une innovation de quelques plans d'épargne et de crédit », numéro de base Arrière « Des crédits pour les plus pauvres : concilier solidarité et efficacité économique », ritimi/fondation pour le progrès de l'homme.
- ENDA Tiers-Monde/EUROPACT, « Epargne-Crédit en Afrique, orientations méthodologiques pour les ONGs », Rapport II, Références de terrain.
- Encyclopédia Universalis (Janvier 1976), Greco Intérêt, Volume 8, 9ème publication, Paris.
- FOURNIER Yves (Septembre 1996), « La loi sur les institutions mutualistes d'épargne et de crédit en zone UEMOA (Afrique de l'Ouest) », in Micro-finance pour le développement, ritimo, pp. 44-45.
- GAFFARD Jean Luc (1990), « Economie industrielle de l'innovation », Editions Dalloz, Paris, 470p.
- GENTIL Dominique et FOURNIER Yves (1993), « Les paysans peuvent-ils devenir banquiers? », Syros, Paris, 271p.
- GENTIL Dominique (Mai 1992), « Les banquiers ambulants et la banque tontinière Opération 71 au Togo et Bénin », Rapport de synthèse, I.R.A.M., 43p.
- GEOFFRON Patrice (novembre-décembre 1992), « Evolution et perspectives du corps analytique des innovations financières », Revue économie politique, volume 6, n° 102, pp. 843-872.
- GERMIDIS D., KESSLER D., MEGHIR R. (1991), « Systèmes financiers et développement : quels rôles pour les secteurs financiers formel et informel », OCDE, Paris.

- GOMEZ Pierre Yves (Janvier-Février 1997), « La théorie des conventions en pratique », *Revue française de gestion*, pp. 60-63.
- GNANSOUNOU Simon C. (1991), « L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive (référence spéciale aux tontines et l'artisanat Béninois) », *Notes de recherche du réseau thématique « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF*, n° 91-20.
- GURLEY John G. and SHAW Edward (1960), « Money in a theory of finance », the brookings institution, Washington, 330p.
- HENRY A., TCHENTE G. H., GUILLERME-DIEUMEGARD Ph. (2ème trimestre 1991), « Tontines et banques au Cameroun, les principes de la société des amis », *Bulletin d'information du GAO*, n°8, spécial « Epargne-crédit », pp. 10-11.
- H'MAIDI Mohamed Salah (septembre 1991), « L'innovation au Maghreb », *Revue Techniques Financières et Développement*, n° 24.
- HUGON Philippe (Avril-Juin 1990), « L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains », *Revue Tiers-Monde*, tome XXXI, n° 122.
- HUGON Philippe (1996), « Les innovations dans les sphères financières informelles et semi-formelles en Afrique subsaharienne », tome 24, n° 94, pp. 17-28.
- HUGON Philippe, POURCET Guy, QUIERS-VALETTE Suzanne (1995), « L'Afrique des incertitudes », PUF, Paris, 267p.
- HUGON Philippe (Janvier-Mars 1996), « Incertitudes, précarité et financement local : le cas des économies africaines », *Revue Tiers-Monde*, tome XXXVII, n° 145, pp.13-40.
- LABIE Marc (Janvier-Mars 1996), « Perspectives d'autonomie et de pérennisation des systèmes financiers décentralisés », *Revue Tiers-Monde*, tome XXXVII, N° 145, pp. 85-96.
- LÉBOUCQ Philippe (6 Février 1987), « Les tontines... », *Marché Tropicaux*, pp. 301-302.
- LELART Michel (Avril-Juin 1989), « L'épargne informelle en Afrique. Les tontines Béninoises », *Revue Tiers-Monde*, tome XXX, n° 118.

- LELART Michel (1995), « Tontines africaines et asiatiques », Document de recherche, n° 20-95/7/EI.
- LELART Michel (1993), « Tontines, innovations et développement », dans « l'Esprit d'entreprise », ouvrage collectif sous la direction de Bruno PONSON et Jean-Louis SCHAAN, Editions John Libbey Eurotext, Paris, p. 376.
- LELART Michel et LESPES Jean-Louis (Juillet-Septembre 1985), « Les tontines africaines : une expérience originale », Revue de l'économie sociale.
- LELART Michel (1996), « La nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit dans les pays d'Afrique de l'Ouest : la loi Parmec de l'UEMOA », Monde en développement, tome 24, n° 94, pp. 57-69.
- LEVRATTON N. (Avril-Mai), « Anticipations, mutations financières et contrôle de l'agrégat monétaire: Indice de Divisia et théorie de l'agrégat monétaire fondée sur le processus d'innovation financière », Revue Economies et Sociétés, tome XXIII, p. 233.
- LESPES Jean-Louis (1990), « Les informalités tontinières: traditions et innovations », dans la Tontine, ouvrage collectif sous la direction de Michel LELART, Editions John Libbey Eurotext, Paris, pp. 323-346.
- LOBATO Alvaro (Mars 1989), « Inventaire », Histoire de développement, n° 1.
- McKINNON R. I. (1973), « Money and capital in economic development », the brooking institution, Washington.
- MARCHESNAY Michel (Janvier-Février 1997), « La convention un outil de gestion? », Revue française de gestion, pp. 115-123.
- MAYOUKOU Célestin (1993), « Etudes sur les secteurs bancaires formel et informel au Congo », Notes de recherche du réseau thématique « Entrepreneuriat de l'AUPELF-UREF, n° 93-30.
- MAUNOURY Jean-Louis (1968), « La genèse des innovations », P.U.F., Paris.

- MENARD Claude (1990), « L'économie des organisations », La Découverte, Paris
- MOTAIS DE NARBONNE Guy et VERNIMMEN Pierre (1977), « Les caractères spécifiques de la banque... permettent-ils l'application des méthodes modernes de gestion? », dans « Economies des intermédiaires financiers », ouvrage collectif sous la direction de Jean-Jacques ROSA, Economica, Paris.
- NANA SINKAM Samuel (Septembre-octobre 1989), « Structure et rôle des banques en Afrique », Le courrier n° 117.
- NDIONE Seyni Emmanuel (1994), « L'économie urbaine en Afrique », Karthala-Enda Graf Sahel, 214p.
- NOVIB (Juin 1988), Directives pour une politique à suivre par les ONGs actives dans les systèmes d'épargne et de crédit, édité par : Han DE GROOT et Otto HOSPES, La Hayes, p. 9.
- OCDE (1993), « Les orientations nouvelles en faveur des micro-entreprises, Paris, pp. 33-34.
- OKAMBA Emmanuel (5/1994), « L'interculturel : nouvelle du management? », in Economies et Sociétés, Série Sciences de Gestion n° 20. pp. 191-222.
- PETITEVILLE Franck (octobre-décembre 1995), « Intérêt et limites du paradigme culturaliste pour l'étude du développement », Revue Tiers-Monde, n° 144, pp. 859-875.
- PENOUIL Marc (24 octobre 1990), « Pays en Développement. Les activités informelles : réalités méconnues, espérances illusoire? », Problèmes économiques, n° 2196.
- PONSON Bruno (Mars-Juin 1995), « Adaptation des produits bancaires au contexte africain », in Revue Techniques Financières et Développement, n° 38.
- RALLET Philippe (1993-1994), « La théorie des conventions chez les économistes », séminaire CLERSE (Centre Lillois d'Etudes et de Recherches Sociologiques et Economiques), 22p.

- RENVERSEZ Françoise (1984), « Innovations financières, désintermédiation et économie d'endettement », *Revue Economies et Sociétés* n° 4, pp. 49-79.
- ROZENTAL A. A. (Juillet 1967), « Unorganized Financial Markets and Development Strategy », *Journal of Developing Area*, vol. I, pp. 453-460.
- SAIDANE Ezzedine (Septembre 1991), « Les obstacles à l'innovation », *Revue Techniques Financières et Développement*, n° 24.
- SCHUMPETER Joseph (1983), « Théorie de l'évolution économique », Dalloz.
- SEIBEL H. D. (1986), « Rural Finance in Africa. The role of informal and formal institutions, Development and cooperation, German Foundation for International Development, pp. 12-14.
- SERVET Jean-Michel (1994), « La confiance, un facteur décisif de la mobilisation de l'épargne », notes de recherche du réseau « Entrepreneuriat » de l'AUPELF-UREF, n° 94-41.
- STEEL William F. et ARYEETAY Ernest (Mars 1994), « Les collecteurs d'épargne informels du Ghana peuvent-ils servir d'intermédiaires financiers? », in *Finances et Développement*, pp. 36-37.
- STOCKHAUSEN J. Von (1981), « The need for Availability of crédit for development purshases, Saving and Development, vol. V, n° 2-3, pp. 173-187.
- TAILLEFER Bernard (Janvier 1995), « Epargne-crédit : du leurre à l'outil de développement », contribution à l'atelier de Munsbasch (Luxembourg), organisé les 2, 3 et 4 Novembre 1994, *Dialogue*, n° 2.
- TRAIMOND Pierre (septembre 1991), « La finance informelle face à l'innovation financière », in *Techniques Financières et Développement* », n° 24, pp. 25-30.
- USAID/Sénégal (août 1989), « Etude du secteur informel de Dakar et ses environs », Rapport final présenté par Chabel ZAROUR, p. 173.

- VINALS José, BERGES Angel, VELERO Francisco J. (1991), Innovation financière, réglementation et investissement », Revue d'économie financière, n° 17, pp. 33-64.
- VICENT Fernand (1994), « Financer autrement », IRED (Innovations et Réseaux pour le Développement), volume I, Genève, 443p.
- YARON Jacob (Mars 1994), « Des institutions financières qui ont réussi », Finances et développement, pp. 32-35.
- YARON Jacob (1997), « Performances des institutions financières du développement - méthodes d'évaluation », in « microfinance pour les pauvres », sous la direction de Hartmut SCHNEIDER, FIDA/OCDE, Paris, pp. 67-77.
- ZAOUAL Hassan (Mars 1996), « Du rôle des croyances dans le développement économique », Thèse d'Etat, Université de Lille I.
- ZAOUAL Hassan (1992), « Inertie du formel et vitalité de l'informel », in « Economie populaire et phénomène informel au Zaïre », colloque de l'Université libre de Bruxelles, actes publiés dans les cahiers du CEDAF-ASDOC n° 3-4, Centre d'Etude et de Documentation Africaine, Bruxelles, pp. 263-277.
- ZAOUAL HASSAN (1995), « La Banque Mondiale à la recherche des valeurs africaines », (bilan d'une rencontre avec la Banque Mondiale « AM90s »), Annales Marocaines d'Economie, n° 12, Rabat, Maroc.

Selon les enquêtes effectuées par la Banque Mondiale et l'USAID/Sénégal, l'une des principales difficultés éprouvées par les micro-entrepreneurs africains est celle liée au manque de fonds. Beaucoup de gens veulent monter leur entreprise ou créer leur emploi, mais n'y parviennent pas faute d'entrer dans les critères classiques des services bancaires traditionnels. Voilà pourquoi la plupart des agents économiques adhèrent aux organisations financières informelles conformes aux contextes locaux. En dépit de leur attractivité, ces organisations ont aussi leurs limites. Elles ne peuvent pas sous leurs formes actuelles, offrir des solutions d'ensemble. Afin de rendre les organisations financières informelles beaucoup plus performantes, leurs adhérents opèrent des innovations. Les questions qui se posent dans cette thèse sont celles de savoir : comment s'opèrent les innovations dans la finance informelle? Quelle peut être la nature des organisations financières issues de ces innovations? Peut-on les juger performantes?

Les membres des systèmes de micro-finance ne sont pas seulement mus par la recherche du gain. Certains ont des motivations plus altruistes et moins rationnelles, cherchent à faire plaisir, à être reconnus, à influencer, etc. Pour assurer la coordination de leurs membres les systèmes de micro-finance font jouer plusieurs conventions. Certaines conventions se confortent d'autres se heurtent. L'objet de cette thèse est aussi de montrer que les innovations dans la finance informelle ne se résument pas seulement au développement de nouveaux produits ou à la mise en oeuvre de nouvelles technologies mais aussi à la recherche des compromis entre les conventions en jeu.