



HAL
open science

Le contrôle de la réglementation prudentielle de la microfinance : Cas de la CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale)

Roger Claude Elobo

► **To cite this version:**

Roger Claude Elobo. Le contrôle de la réglementation prudentielle de la microfinance : Cas de la CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale). Droit. Université Paris-Est, 2016. Français. NNT : 2016PESC0047 . tel-01755529

HAL Id: tel-01755529

<https://theses.hal.science/tel-01755529>

Submitted on 30 Mar 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE PARIS EST

ECOLE DOCTORALE Organisation, Marchés, Institutions

Laboratoire LIPHA

THESE

Présentée pour obtenir le grade de

DOCTEUR EN SCIENCES DE GESTION DE L'UNIVERSITE PARIS EST

PAR

Roger Claude ELOBO

SUJET

CONTROLE DE LA REGLEMENTATION PRUDENTIELLE DE LA MICROFINANCE : CAS DE LA CEMAC (COMMUNAUTE ECONOMIQUE ET MONETAIRE DE L'AFRIQUE CENTRALE)

Soutenue publiquement le : 30 novembre 2016

JURY

Professeur AVENEL Jean David	Université de Paris Est	Directeur de Thèse
Professeur PAGET-BLANC Eric	Université de EVRY Val d'Essonne	Président
Professeur PEYRARD Max	Université de Paris 1	Rapporteur
Professeur DUFRENOT Gilles	Université d'Aix-MARSEILLE	Rapporteur
Maître de conférences CIABRINI S.	Université de Paris Est	Membre

RESUME

La microfinance connaît un développement considérable dans le monde de longue date. Elle est restée insignifiante jusqu'aux années 1990 au sein des Etats membres de la Communauté Economiques et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) avant de connaître, sous l'effet conjugué du rôle actif de la Banque mondiale dans la lutte contre la pauvreté, un contexte juridique mal codifié et des politiques économiques exclusives, son essor et une expansion rapide marquée par une certaine anarchie et beaucoup de faillites aux conséquences négatives sur les économies et le moral des populations pauvres clientes des institutions de microfinance (IMF).

Conscients des enjeux politiques et incités par les experts de la Banque mondiale, les chefs d'Etats de la CEMAC ont recherché des solutions visant à réglementer ce secteur en confiant à la Commission bancaire de l'Afrique centrale (COBAC) la mission d'édifier un cadre réglementaire et d'en assurer la supervision.

Malgré cette réglementation, le taux de défaillance des IMF demeure élevé ce qui laisse à penser qu'il existe de failles structurelles qui nuisent à l'applicabilité des textes et/ou à l'exercice d'une bonne supervision.

A partir d'une étude empirique construite autour d'un échantillon d'organisations de microfinance, il est mis en évidence des défaillances dont l'analyse des caractéristiques permet de dégager des stratégies appropriées pour y remédier.

L'étude écarte l'absence de patrimoine des clients des IMF comme facteur de risque justifiant une réglementation prudentielle. Elle montre à cet effet que les IMF ont un fonctionnement adapté au contexte d'information imparfaite avec les prêts de groupe à responsabilité conjointe et les prêts individuels renouvelés. Par conséquent, elle incite à se concentrer sur l'objet même de la réglementation et les pratiques de sa supervision.

Par ailleurs, la réglementation de la microfinance dans la CEMAC tend à se conformer aux standards prudentiels internationaux. Mais il s'avère qu'elle nécessite des corrections pour plus d'efficacité et d'efficience.

Microfinance has considerable development in the world long. It remained insignificant until the 1990s in the States of the Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC) until it saw, under the combined effect of the active role of the World Bank in the fight against poverty , poorly codified legal context and exclusive economic policies, its development and rapid expansion marked by a certain lawlessness and many bankruptcies negative consequences on the economies and populations of poor morale clients of microfinance institutions (MFIs).

Aware of the political issues and encouraged by the experts of the World Bank, the CEMAC Heads of states have sought solutions to regulate this sector by entrusting to the Banking Commission of Central Africa (COBAC) mission to build a regulatory framework and ensure supervision.

Despite this regulation, the MFI failure rate remains high which suggests that there are structural flaws that undermine the applicability of the text and/or the exercise of proper supervision.

From an empirical study built around a sample of microfinance organizations, it is highlighted shortcomings which feature analysis allows to identify appropriate strategies to address them.

The study deviates no MFI customers heritage as a risk factor justifying prudential regulation. It shows that MFIs have an operation adapted to the context of imperfect information with group loans to joint responsibility and individual loans renewed. Therefore, it encourages focus on the object of the regulation and practices of supervision.

This microfinance regulation in the CEMAC tends to conforme to international prudential standards. But it turns out that it requires corrections for efficiency and effectiveness.

REMERCIEMENTS

Aux autorités camerounaises, notamment les services du Ministère de l'économie et des finances et particulièrement de la Sous-Direction de la microfinance, je présente mes remerciements pour m'avoir permis d'accéder à des ressources documentaires précieuses pour mon étude et permis de participer à des séances de travail stratégique.

Dans le même ordre, ma gratitude va à Monsieur Halilou Yerima BOUBAKRY, Secrétaire général Adjoint de la Commission des Opérations Bancaires de l'Afrique Centrale (COBAC) pour m'avoir accordé des heures d'entretien et accordé un accès libre à de la documentation d'un grand intérêt pour la science.

Alors que je termine ce travail, après mes premières dans les profondeurs de la mécanique des fluides complexes en sciences physiques à l'Université Pierre et Marie Currie, j'apprécie à sa juste mesure, la passerelle offerte par la faculté AEI, me permettant ainsi d'acquérir une connaissance plurielle. C'est l'occasion de témoigner ma gratitude à Monsieur Jean Claude Attuel, Doyen, qui m'a fait acquérir les méthodes d'analyse historique, Monsieur Claude Broudo de qui j'ai acquis les fondamentaux de l'économie et Monsieur Chalvidan qui a forgé ma connaissance des principes juridiques.

Enfin, je remercie chaleureusement, le Professeur Avenel, Doyen de la Faculté AEI de l'UPEC, pour avoir accepté de diriger ce travail sans faire l'économie de son temps, malgré ses charges par ailleurs.

Je ne peux pas oublier tous ceux qui, à un moment quelconque et avec leurs moyens souvent modestes, m'ont permis d'avancer sur cette recherche. Je dis merci à mes frères Eugène Tanga, Fulbert Abena, Landry Ngonu ; à ma sœur Marie-Laurence Bella et son époux Achile Basahag ; à ma sœur Henriette Nke et son époux François Nguini ; à mes sœurs Paule Tsimi et Lucie Tabi et à mes belles-sœurs Solange Ngonu et Hotense Meyo ainsi qu'à ma belle-mère Marie Mvondo Zollo et ma mère Pétronille Nke Tsimi. Une pensée singulière à mon beau-père Hans Zollo et mon père David Tsimi Etaba et à mes frères aînés Mathieu Etaba Tsimi et Jean-Paul Tsimi partis trop tôt.

DEDICACE

A mes filles Orphée Isis et Néfertiti Elobo

A mes fils Ramsès, Akhenaton et Horus Elobo

A mon épouse Solange Annick Zollo Elobo

SOMMAIRE

RESUME.....	1
REMERCIEMENTS	2
DEDICACE.....	3
SOMMAIRE	4
Chapitre introductif	6
Chapitre 1 : L'activité de la microfinance, dynamique interne et originalité dans gestion du risque client	17
Section 1 : La microfinance, une réalité certaine	17
Sous-section 1 : La microfinance, une activité encore marginale mais en croissance	18
Sous-section 2 : Essai d'explication théorique et pratique de la portée de la microfinance.	51
Section 2 : L'originalité du fonctionnement des institutions de la microfinance.....	103
Sous-section 1 : Les fondements théoriques de l'information dans l'intermédiation financière.....	103
Sous-section 2 : Les solutions de la microfinance à l'imperfection de l'information.	119
Conclusion du Chapitre 1	161
Chapitre 2 : La réglementation de la microfinance dans la CEMAC : un corpus crédibilisant	163
Section 1 : Les fondements théoriques de la réglementation bancaire.....	164
Sous-section 1 : Essai de justification théorique de la réglementation.....	164
Sous-section 2 : L'activité bancaire substrat de la microfinance : un bien public à régulation nécessaire	197
Section 2 : L'ingénierie de la réglementation de la microfinance.....	229
Sous-section 1 : Consensus sur les risques de la microfinance.....	229
Sous-section 2 : Consensus sur la réglementation de la microfinance et le dispositif de la CEMAC	264

Conclusion du chapitre 2	321
Chapitre 3 : La supervision de la réglementation dans la CEMAC, défaillance structurelle et stratégie.	323
Section 1 : Diagnostic des défaillances structurelles de la supervision de la microfinance dans la CEMAC.....	324
Sous – section 1 : Les moyens et les modalités de la supervision	324
Sous-section 2 : Test empirique de l'efficacité de la supervision	336
Section 2 : Stratégies pour une supervision efficace.....	397
Sous – section 1 : Améliorer la supervision de la réglementation	398
Sous – section 2 : Le marché comme solution à l'inefficacité de la supervision	419
Conclusion du chapitre 3	448
CONCLUSION GENERALE	450
ANNEXES	455
BIBLIOGRAPHIE	472

Chapitre introductif

Par finance¹, on entend l'ensemble des activités qui rendent possible et organisent le financement des agents économiques ayant des besoins de capitaux par des agents qui sont en capacité de financement parce que disposant d'un excédent de trésorerie. La finance possède quatre branches à savoir, la finance d'entreprise, la finance de marché, les finances publiques et les finances personnelles.

La finance d'entreprise est relative aux décisions financières des entreprises. Elle a comme objet essentiel l'analyse et la "maximisation de la valeur de la firme pour ses actionnaires envisagée sur une longue période"². Les problématiques de la finance d'entreprise portent sur les décisions d'investissement et financement mais aussi sur la politique de rémunération des apporteurs de capitaux. Ainsi, le champ de cette finance comprend au sens large la comptabilité, les risques et le contrôle, la réglementation et enfin la solvabilité, la liquidité et rentabilité. Et au sens strict, la finance d'entreprise a un domaine d'application qui traite de l'analyse et du diagnostic financiers ; de l'évaluation et la valorisation d'actifs ; de la décision d'investissement ; du financement et de la gestion de trésorerie.

La finance de marché s'intéresse au fonctionnement et aux opérations sur les marchés financiers. Son champ recouvre d'une part le marché des produits de base et d'autre part, les marchés financiers ou de capitaux qui concernent le marché des changes, le marché d'actions et le marché des taux d'intérêt que l'on nomme aussi marché de la dette c'est-à-dire le marché monétaire et le marché des obligations.

Les finances publiques portent sur "l'étude des ressources, des charges et des comptes des collectivités publiques c'est-à-dire de l'Etat, des collectivités territoriales, des organismes de Sécurité sociale, de ceux dépendants étroitement de l'Etat et des collectivités territoriales (établissements publics), de l'Union européenne"³. Au-delà de cette définition généralement admise, les finances publiques ont deux branches. La première est celle de la finance publique internationale dans laquelle on retrouve les institutions telles que la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI) et où l'on s'intéresse aux questions relatives aux réserves de change (FMI) et au développement économique à long terme ainsi qu'à la lutte contre la

¹ Voir lexique financier de www.lesEcho.fr

² Van Home J. C, *Gestion et Politique financière*, Tome 1, Dunod, Paris 1972.

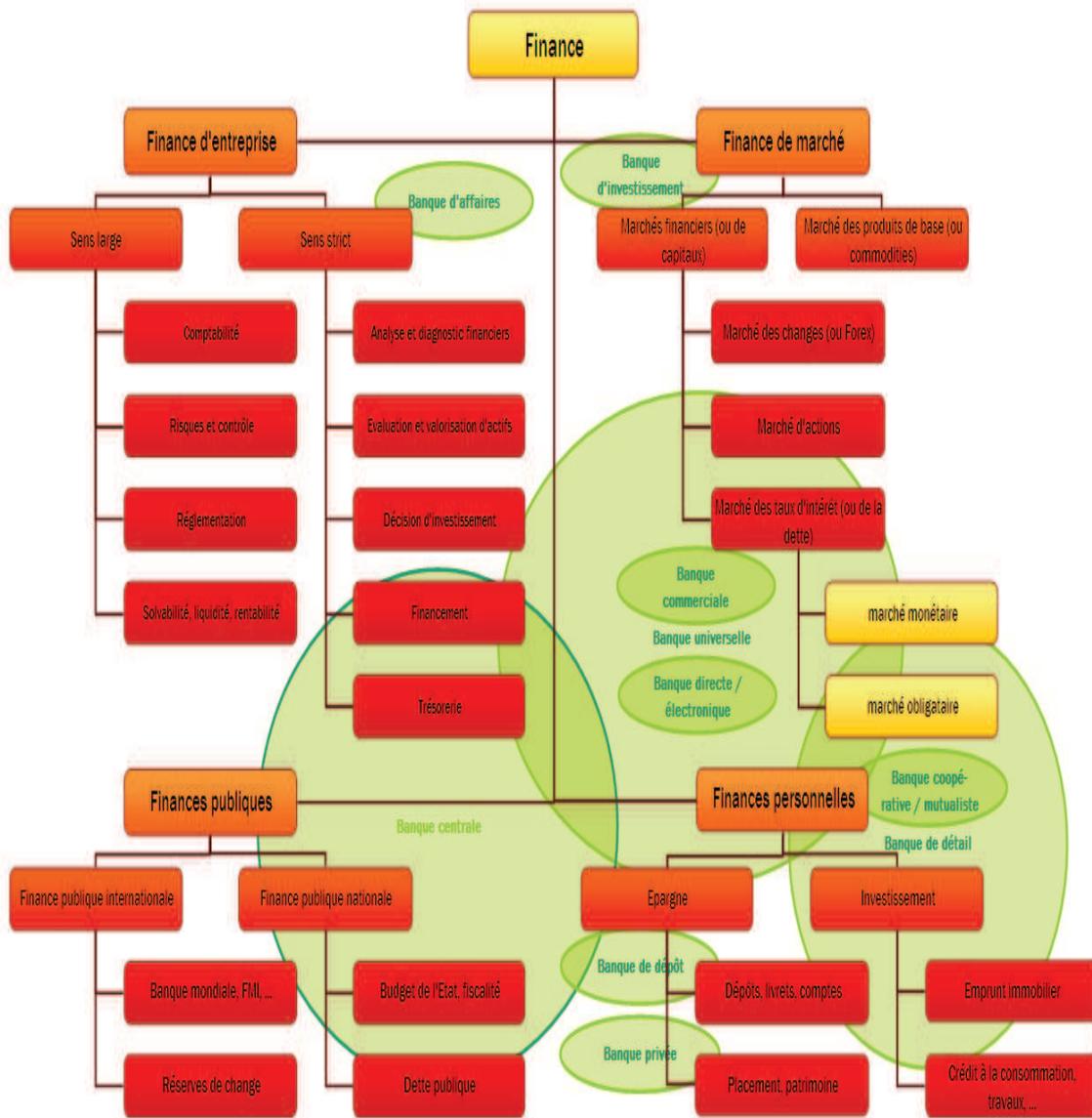
³ Selon www.vie-publique.fr

pauvreté sous la forme d'une assistance technique et financière (Banque mondiale). La seconde branche est celle de la finance publique nationale qui traite les problématiques liées au budget de l'Etat, à la fiscalité et à la dette publique.

Les finances personnelles ont pour champ d'une part, l'épargne et traitent des opérations relatives aux dépôts, aux livrets et aux comptes et d'autre part, l'investissement qui regroupe les opérations relatives à l'emprunt immobilier et au crédit à la consommation. Cette finance est du ressort des banques de dépôts, les banques privées, des banques commerciales, des banques coopératives et mutualistes.

C'est dans la sphère des finances personnelles que se situe la microfinance. Il s'agit d'un ensemble de produits financiers destinés aux personnes exclues du système financier classique ou formel. L'offre de la microfinance est une vaste gamme de produits et de services à savoir, les comptes courants, l'épargne, les transferts de fonds, l'assurance et le micro-crédit qui est son principal produit. Le micro-crédit varie entre le crédit à la consommation et à l'investissement. En général, les prêts sont à court terme.

Schéma synoptique de la finance



Source : www.wikipedia.org

A ce jour, il existe près de 10 000 institutions de microfinance⁴ (IMF) à travers le monde notamment dans les pays en voie de développement. Elles connaissent des évolutions bien différentes puisqu'on estime que sur l'ensemble des IMF seulement 2% d'entre eux sont rentables et donc pérennes. En 2007, le magazine américain Forbes a publié un classement des 50 premières IMF dans le monde.

Le top 50 des institutions de microfinance

RANK	NAME	COUNTRY	SCALE	EFFICIENCY	RISK	RETURNS
1	ASA	Bangladesh	14	83	56	40
2	Bandhan (Society and NBFC)	India	108	49	42	1
3	Banco do Nordeste	Brazil	46	27	213	25
4	Fundación Mundial de la Mujer Bucaramanga	Colombia	58	72	193	1
5	FONDEP Micro-Crédit	Morocco	119	26	196	1
6	Amhara Credit and Savings Institution	Ethiopia	56	126	118	42
7	Banco Compartamos, S.A., Institución de Banca Múltiple	Mexico	15	24	295	11
8	Association Al Amana for the Promotion of Micro-Enterprises Morocco	Morocco	17	212	133	1
9	Fundación Mundo Mujer Popayán	Colombia	53	181	141	1
10	Fundación WWB Colombia – Cali	Colombia	27	206	155	4
11	Consumer Credit Union ‘Economic Partnership’	Russia	82	300	19	1
12	Fondation Banque Populaire pour le Micro-Credit	Morocco	59	126	219	1
13	Microcredit Foundation of India	India	75	142	7	185
14	EKI	Bosnia and Herzegovina	66	102	242	1
15	Saadhana Microfin Society	India	263	79	73	1
16	Jagorani Chakra Foundation	Bangladesh	136	176	128	1
17	Grameen Bank	Bangladesh	8	280	100	62
18	Partner	Bosnia and Herzegovina	64	169	230	1
19	Grameen Koota	India	209	106	156	1
20	Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	Peru	48	99	222	119
21	Bangladesh Rural Advancement Committee	Bangladesh	10	159	126	205
22	AgroInvest	Serbia	84	195	222	1
23	Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo	Peru	20	163	220	101
23	Sharada’s Women’s Association for Weaker Section	India	229	207	55	13
24	MIKROFIN Banja Luka	Bosnia and Herzegovina	60	240	205	1
25	Khan Bank (Agricultural Bank of Mongolia LLP)	Mongolia	19	149	280	59
26	INECO Bank	Armenia	96	173	202	39

⁴ Source : www.epargnesansfrontiere.org

27	Fondation Zakoura	Morocco	51	268	194	1
28	Dakahlya Businessmen's Association for Community Development	Egypt	200	215	102	1
29	Asmitha Microfin Ltd.	India	80	254	73	111
30	Credi Fe Desarrollo Microempresarial S.A.	Ecuador	28	252	206	34
31	Dedebit Credit and Savings Institution	Ethiopia	50	246	80	154
32	MI-BOSPO Tuzla	Bosnia and Herzegovina	128	120	283	1
33	Fundacion Para La Promocion y el Desarrollo	Nicaragua	173	89	171	100
34	Kashf Foundation	Pakistan	123	194	219	1
35	Shakti Foundation for Disadvantaged Women	Bangladesh	170	221	151	1
36	enda inter-arabe	Tunisia	198	90	257	1
37	Kazakhstan Loan Fund	Kazakhstan	120	118	320	1
38	Integrated Development Foundation	Bangladesh	300	134	140	1
39	Microcredit Organization Sunrise	Bosnia and Herzegovina	114	103	341	17
40	FINCA – ECU	Ecuador	125	138	264	54
41	Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	Peru	23	126	220	215
42	Crédito con Educación Rural	Bolivia	135	152	298	1
43	BESA Fund	Albania	109	135	345	1
44	SKS Microfinance Private Limited	India	61	395	141	1
45	Development and Employment Fund	Jordan	83	388	135	1
46	Programas para la Mujer – Peru	Peru	292	82	242	1
47	Kreditimi Rural i Kosoves LLC (formerly Rural Finance Project of Kosovo)	Kosovo	213	158	247	1
48	BURO, formerly BURO Tangail	Bangladesh	137	207	186	91
49	Opportunity Bank A.D. Podgorica	Serbia	49	234	319	23
50	Sanasa Development Bank	Sri Lanka	86	206	93	241

Source : www.forbes.com

De ce classement on note que 7 IMF appartiennent à 4 pays africains, le Maroc avec 4 IMF au 5^{ème}, 8^{ème}, 12^{ème} et 27^{ème} rangs ; l'Ethiopie en a 2 au 6^{ème} et 31^{ème} rangs ; les deux autres sont en Egypte et en Tunisie respectivement aux 28^{ème} et 36^{ème} rangs.

Alors que la microfinance connaît un essor considérable dans le monde de longue date, l'activité demeure insignifiante jusqu'aux années 1990 au sein des Etats membres de la Communauté Economiques et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC). Certes, dans la sous-région, on a pu noter quelques cas réussis en termes notamment de lutte contre la pauvreté mais, l'emprise du secteur est demeurée modeste au sein des populations.

A partir des années 1990, le secteur de la microfinance dans la zone CEMAC connaît un essor et une expansion rapides sous effet de trois facteurs.

Le premier facteur est lié à la crise des années 1980 qui a eu un fort impact sur les économies des pays de la zone CEMAC en général et a particulièrement affecté ses systèmes financiers. Elle s'est traduite par de profonds bouleversements dans tous les secteurs d'activité et s'est soldée par la mise en place des Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) sous l'égide du Fonds Monétaire International (FMI).

Un cercle vicieux s'est installé dans le secteur bancaire. Des petits épargnants ont vidé leurs réserves, le nombre de faillite a augmenté, un climat de défiance s'est installé. Du fait des restructurations dans les banques, il est apparu un essaimage⁵ au profit du personnel d'encadrement expérimenté. Certains ont profité de l'occasion pour se mettre à leur compte et se sont lancé dans un mouvement euphorique de création des unités de la microfinance.

Dans ce contexte, les banques commerciales ont subi de fortes structurations. Elles ont redimensionné leurs réseaux ; redéfini leurs conditions générales ; restreint les conditions d'accessibilité à leurs services. Concrètement, elles ont relevé les critères de définition de leur clientèle en rendant difficile, notamment, l'ouverture d'un compte. Ce faisant, cette nouvelle politique bancaire a provoqué l'exclusion du marché financier de masses de populations et renforcé la sous bancarisation de certaines zones géographiques. Profitant de cette marginalisation, l'offre de la microfinance par sa proximité, son adaptabilité, et la simplicité de ses approches commerciales a consolidé son attractivité.

Le deuxième facteur est lié à l'aura de la microfinance au plan international. Les Nations Unies ont proclamé l'année 2005 comme l'Année internationale du microcrédit. Le 29 décembre 2003, monsieur Kofi Annan, Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies a déclaré : "le grand défi qui se dresse devant nous est d'éliminer les contraintes qui excluent une partie de la population d'une pleine participation au secteur financier. Ensemble, nous pouvons et devons mettre en place des secteurs financiers ouverts qui aident les populations à améliorer leurs conditions de vie".

Ainsi, pour le Secrétaire général de l'ONU, le constat est fait que, dans les économies faibles, un très petit nombre de personnes seulement accède aux services financiers et les actifs financiers se concentrent entre les mains d'une petite minorité. Si Monsieur Kofi Annan considère qu'il ne s'agit pas seulement d'une question de pouvoir mais d'un devoir, cela signifie

⁵ L'essaimage est une modalité d'ajustement des effectifs que l'on pratique dans la gestion des ressources humaines. Il consiste à transformer des contrats de travail de droit à social en contrats commerciaux. Certains cadres sont incités à se mettre à leur propre compte en créant leur entreprise. La société leur garantit les premiers contrats de prestation.

que la situation est jugée préoccupante. C'est dire que l'accès aux services financiers par une forte proportion de la population contribue au développement des économies et constitue donc l'un des enjeux primordiaux de la politique de développement et de la réduction de la pauvreté.

A l'évidence, le secteur de la microfinance est désormais considéré comme un moyen essentiel de lutte contre la pauvreté au même titre que les cibles classiques telles que l'éducation, la formation, l'alphabétisation, la santé, etc. De ce fait, dans les objectifs des bailleurs de fonds internationaux, il est maintenant admis que certains besoins fondamentaux des populations marginalisées peuvent être satisfaits par les ressources issues du micro-financement. Or les banques classiques ne sont pas disposées à investir dans ce domaine d'autant plus que cet investissement implique par ailleurs, à destination des populations cibles, une démarche pédagogique sur les instruments d'épargne alternative.

Le troisième facteur est lié au fait que la microfinance, du moins dans la zone de la CEMAC, profite du flou et de l'inadaptation qui régit son cadre juridique.

L'exemple de la loi camerounaise du 14 août 1992 relative aux coopératives d'épargne et de crédit est assez édifiant. Son inadaptation apparaît en ceci qu'il s'agit d'une loi exclusive. Elle ne tenait pas compte des entités qui optaient pour d'autres formes juridiques tout en exerçant quasiment la même activité. Ainsi, certaines coopératives exerçant une activité quasi bancaire de collecte de l'épargne et de distribution de crédit étaient sous la tutelle, non pas du ministre des Finances, mais de celle du ministre de l'Agriculture sans qu'il soit prévu pour elles une autorité spécifique de contrôle.

Plus généralement, au sein de la zone CEMAC, il n'existait pas de textes spécifiques pour l'activité de la microfinance et, du fait de cette absence, les institutions de microfinance étaient régies par des simples dispositions des lois relatives aux associations et coopératives.

Par ailleurs, au cœur même du système bancaire, la nouvelle activité de la microfinance semblait ignorée par les dispositions réglementaires. En effet, la convention de 1992 encadrant les activités des banques et des établissements financiers s'avérait inopérante pour ce secteur de la microfinance du fait des statuts juridiques de types associatifs ou coopératifs des organisations qui s'y déploient ; leur forte dispersion géographique et l'émiettement des opérations de crédit et d'épargne.

La conjugaison de ces trois facteurs explique l'expansion quasi anarchique des entités de la microfinance et aussi le nombre considérable des faillites. Ces défaillances ont eu de sérieuses conséquences sur les économies de la sous-région mais aussi et surtout, sur le moral des

populations pauvres. Celles-ci se trouvant abusées ont perdu toute confiance pour les offres de la finance formelle en général et la microfinance en particulier.

Une recherche de solutions visant à réglementer ce secteur en forte expansion a été impulsée à la fois par les Chefs d'Etat de la CEMAC dans une prise de conscience des enjeux politiques d'une part et, d'autre part, par les experts de la Banque mondiale et du FMI dans le cadre des programmes d'assainissement économique et financier.

La réglementation du secteur de la microfinance, confiée à la Commission bancaire de l'Afrique centrale (COBAC), est une réponse aux spécificités du secteur car bien que similaires par certains aspects aux activités de banques classiques, les institutions de la microfinance présentent des particularités propres qui justifient qu'elles soient traitées par des dispositions originales.

L'un des premiers problèmes à solutionner fut celui du consensus autour de sa définition. Il fut question de retenir le sens classique qui a été adopté par le Groupe Consultatif pour l'Assistance aux plus Pauvres (GCAP) selon lequel, la microfinance est "l'ensemble des services financiers et bancaires à destination des populations des plus pauvres". Cette définition, bien que communément admise, présentait une limite majeure. Elle est centrée sur la pauvreté et désigne principalement le microcrédit selon des procédures élaborées depuis 1980 par des ONG à objet social. Or, il faut se rendre à l'évidence. La clientèle des services de la microfinance n'est pas réduite aux populations pauvres ou très pauvres qui recherchent des financements pour faire face à des situations d'urgence, acquérir de petits biens ménagers, améliorer le confort de leur habitation, lisser leur consommation, et assumer des obligations liées aux contraintes communautaires et sociales. Elle est élargie au-delà de toute cette gamme des clients pauvres, aux populations que l'on pourrait classer dans les catégories à revenus intermédiaires.

Par conséquent, cette définition de la microfinance risquait d'être, par son sens très restrictif, inopérante. D'où la nécessité d'un élargissement de la notion. A cet effet, nous définissons la microfinance comme "l'ensemble des services financiers formels ou informels à destination des populations à faibles revenus n'ayant pas accès au système bancaire classique mais exerçant une activité économique ou ayant un projet économique"⁶.

Dans un souci de rationalisation du secteur, la COBAC a établi des catégories au sein des structures de la microfinance dont la diversité est manifeste. Les critères retenus, à partir des

⁶Soko C., Les modèles de microfinance en Côte-d'Ivoire, L'Harmattan, 2009, p. 21.

enquêtes que la Commission a mené au sein de ce secteur d'activité pour cette classification' portent sur : l'activité exercée ; le choix institutionnel ; le mode d'organisation ; les populations cibles ; la dimension des tailles et les motivations personnelles du promoteur.

Ces critères démontrent une très vaste diversité dans le champ de la microfinance. Pris individuellement, chaque critère présente plusieurs sous catégories.

L'activité exercée fait référence aux entités d'épargne et de crédit exclusivement ; à celles qui fournissent des services annexes ; à celles dont l'activité d'épargne et de crédit est accessoire ; celles dont l'activité de microfinance se développe au sein d'un portefeuille d'intervention à vocation sociale et celles dont l'activité de microfinance est spéculative.

Les formes juridiques de ces entités vont de la coopérative à la société de capitaux en passant par l'association et la mutuelle. Parallèlement, on note qu'il existe un nombre conséquent d'entités sans statut de personnalité morale ou en voie de formalisation.

En termes d'organisation, il existe des structures indépendantes et des structures rattachées à des réseaux au sein desquelles on trouve des organes à fonctions diverses (formation, encadrement, promotion et surveillance).

La taille des entités est liée à l'importance de leurs fonds propres. L'étendue des dimensions de ces entités va de 100 000 Francs CFA à plus de 500 millions de FCFA.

Pour ce qui est de la motivation, les promoteurs interviennent soit dans le cadre des ONG caritatives, soit au sein de l'Etat, soit parmi les bailleurs de fonds internationaux ou tout simplement comme promoteurs individuels locaux.

Malgré la réglementation, le taux de défaillance des entités de la microfinance ne s'est pas réduit. Ce constat amène logiquement à s'interroger sur la pertinence de supervision des règles prudentielles émises. En d'autres termes, l'autorité de régulation, en occurrence la COBAC, dispose-t-elle des moyens pour assurer une supervision efficace de l'application du corpus des règles qu'elle a émises ?

Nous allons défendre la thèse selon laquelle, en l'état, cette supervision de la réglementation prudentielle prise en charge par la COBAC est structurellement défaillante et qu'il existe des moyens et des stratégies pour la rendre plus efficiente.

En défendant cette thèse, nous avons pour objectif principal de contribuer par notre apport scientifique à une meilleure application de la réglementation prudentielle relative à l'activité de la microfinance dans la CEMAC. Nous adopterons à cet effet une démarche empirique à partir

d'un groupe d'établissements de microfinance que nous aurons construit rigoureusement par une méthode d'échantillonnage.

Nous posons l'objectif final de ce travail de recherche comme une contribution à une pérennisation du secteur de la microfinance par une meilleure application de sa réglementation prudentielle.

Pour atteindre ce but, nous définissons quelques objectifs secondaires à savoir :

- diagnostiquer les ressources de la COBAC, l'autorité en charge de la supervision, et comprendre ses mécanismes de supervision dans la zone CEMAC,
- évaluer les contraintes des organismes de microfinance de la zone CEMAC quant à l'applicabilité du corpus de mesures réglementaires relatives aux normes prudentielles de la COBAC.

Nous considérons pour guider notre démarche que la microfinance est une finance à part entière et une finance entièrement à part qui a donc un fonctionnement propre. Pour cette raison, nous pourrions avoir recours aux théories de la finance pour justifier certains phénomènes et nous en détacher lorsque l'originalité de la microfinance s'impose.

Notre travail est construit sur trois chapitres structurés respectivement en sections et sous-sections. Le premier chapitre aborde la problématique du cadre conceptuel de la microfinance. Dans sa première section, nous partons des constats sur la réalité de l'activité de la microfinance à travers les expériences vécues dans le monde en général et la zone CEMAC en particulier pour rechercher dans une analyse pluridisciplinaire les moteurs de cette dynamique. La seconde section passe en revue les différents modèles théoriques autour de la question de l'information que nous considérons comme centrale pour justifier les modèles de fonctionnement originaux des institutions de microfinance.

Le deuxième chapitre pose la question de la régulation de l'activité financière. Dans la première section, nous recherchons au travers des approches positives et normatives les fondements de cette régulation financière pour justifier les modalités et les perspectives liées à sa mise en œuvre dans le secteur bancaire en général. La seconde section traite des mécanismes de cette régulation dans le secteur de la microfinance et particulièrement au sein de la zone CEMAC.

Le troisième chapitre est une analyse empirique de la supervision de la réglementation dans la CEMAC. La première section est une série d'études de cas constituées selon une méthode

d'échantillonnage fondée sur des théories statistiques. La seconde section propose les stratégies pour améliorer l'efficacité de cette supervision.

Chapitre 1 : L'activité de la microfinance, dynamique interne et originalité dans gestion du risque client

Le but de ce chapitre est de montrer que l'activité de la microfinance peut être un objet d'étude qui se justifie par la pertinence de son cadre conceptuel et sa réalité empirique.

Dans un premier temps nous allons montrer que l'activité de la microfinance est réelle et d'un enjeu qui justifie son intérêt. Cette démarche nous amènera à cerner l'ampleur du domaine d'extension de la microfinance et à chercher à comprendre, à travers une approche qui se veut hétérodoxe, les facteurs de la dynamique de cette activité.

Dans un second temps, nous allons montrer que la qualité de la clientèle des institutions de microfinance (IMF) ne constitue pas une menace pour la stabilité du système de la microfinance au point de justifier une réglementation prudentielle. Pour ce faire, nous allons montrer que les IMF ont développé des solutions originales pour contrecarrer les risques de défaut éventuel de leurs clients. Nous allons approcher les fondements théoriques de la microfinance basés sur la théorie de la sélection adverse et de la répression financière pour expliquer les pratiques et le mode de gestion inédit du risque client par les IMF.

Les questions qui serviront de trame aux sections suivantes sont premièrement comment expliquer l'intérêt pour la microfinance et deuxièmement comment fonctionnent les IMF pour réduire les risques clients ?

Section 1 : La microfinance, une réalité certaine

La microfinance est une réalité qui se vit dans plusieurs zones du monde. Des constats empiriques montrent que l'activité se déploie mais reste marginale. Plusieurs théories peuvent être évoquées pour expliquer les mécanismes de ce développement.

Sous-section 1 : La microfinance, une activité encore marginale mais en croissance

La réalité de la microfinance peut être appréhendée au plan mondial et africain ainsi qu'au niveau de la sous-région de la CEMAC.

I.1 La microfinance une réalité mondiale

1. La notion de microfinance

Pour évaluer l'ampleur de la microfinance peut-être est-il nécessaire de voir son histoire et ses contours.

1.1 Eléments historiques relatifs à la microfinance

Faut-il suivre Jacques Attali⁷ dans son érudition lorsqu'il fait remonter la microfinance en Babylonie 3400 ans avant JC en évoquant le système des prêts en nature, consignés par des pictogrammes, pratiqués par des prêtres du temple d'Ourouk ou encore les prêts avec intérêt pratiqués par les Hébreux il y a 3 000 ans ou même lorsqu'il rattache l'origine du banquier au banc sur lequel s'opéraient des opérations commerciales et financières au Moyen Âge ?

Ou alors, se limiter tout simplement à admettre que la microfinance existe depuis des siècles sous des formes diverses de prêts et emprunts informels en Asie et en Afrique dont les tontines sont assez emblématiques ?

Des expériences formelles datent du XIX^{ème} siècle. En 1849, Friedrich-Wilhelm Raiffesen, dans le but de protéger des paysans contre les risques climatiques et de servir de garantie, crée en Suisse la première société coopérative d'épargne et de crédit. En 1865, une telle organisation est créée en France puis au Québec en 1900. En 1895, s'ouvre en Indonésie la People's Credit Bank. Au cours de cette fin du siècle, il se crée en Amérique Latine des structures visant à mutualiser les moyens des paysans et en Europe des caisses d'épargne et de crédit coopératifs pour les populations les plus démunies.

Ce mouvement en faveur de la microfinance apparaît en réalité lorsque se cristallisent les principes de l'économie sociale à la suite de la loi Le Chapelier de 1791. La microfinance se bâtit alors autour d'une double idée : le travailleur doit pouvoir s'émanciper de son patron pour

⁷ Attali J. et Arthus-Bertrand Y., Voyage au cœur d'une révolution, JC Lattès, 2007, p. 35.

mettre en œuvre sa force de travail. A cet effet, il lui faut d'une part un accès au capital et d'autre part, un lien social créé par l'accès au crédit.

La microfinance moderne date du milieu des années 1970 avec des expériences en Asie et en Amérique latine dont la plus illustre est celle du Dr Muhammad Yunus, professeur d'économie à l'université de Chittagon, avec la création de la Grameen Bank en 1978 au Bangladesh. Son problème était de trouver une réponse à la sévère famine qui frappait son pays. En visitant des villages à la recherche de solutions pratiques et efficaces, il trouve un groupe de 42 femmes qui produisaient des et vendaient des tabourets en bambous. Pour pallier au défaut de fonds propres, ces femmes empruntent auprès des commerçants locaux, juste de quoi acheter de la matière première pour produire des tabourets vendus couvrant à peine l'achat des matières. En évaluant le niveau de leur besoin, Yunus réalise qu'un budget de 27 dollars était suffisant pour cette activité. De sa poche, il leur octroya ce prêt, sans intérêt, afin de sortir ces femmes du cycle d'endettement. La "banque du village", la Grameen Bank, est ainsi née sur la base d'un crédit solidaire de groupe avec une responsabilité conjointe dans l'exécution du budget et le remboursement du prêt. Cette banque compte aujourd'hui plus de 8 millions d'emprunteurs répartis dans plus de 80 000 villages et a valu en 2006, le prix Nobel de la Paix au professeur Yunus.

Depuis le succès confirmé de la Grameen Bank, on a vu se créer, entre 1970 et 1980, plusieurs institutions de microfinance financées par des subventions publiques ou privées. Leur rentabilité et leur succès ont été la preuve de la solvabilité des pauvres malgré leur défaut de garanties financières.

1.2 Les contours de la microfinance

La microfinance est une finance de proximité, donc souple et flexible par rapport aux besoins. Ceux-ci concernent le crédit mais aussi des services associés. Ainsi, le périmètre de la microfinance est-il composé du microcrédit, la micro-épargne, la micro-assurance et des services de transfert d'argent.

Le microcrédit est l'activité de base de la microfinance consistant à offrir des crédits de faibles montants à des familles pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus desquels elles peuvent constituer et entretenir une microentreprise. C'est ainsi que l'on peut dire que "le microcrédit a pour vocation de jouer un rôle de levier"⁸.

⁸ Observatoire annuel de la microfinance, Rapport annuel 2009, p. 3.

La micro-épargne, peut-être serait-il plus judicieux de parler de l'épargne solidaire, repose sur le principe de solidarité et de fraternité. Elle se définit comme le choix de l'épargnant de mobiliser son épargne au bénéfice d'activités ayant une utilité sociale. L'Observatoire de la microfinance décrit sa démarche comme un compromis entre l'épargne et le don dans la mesure où l'investisseur renonce à une partie de son espérance de gain au profit d'une structure solidaire. Cette approche a deux logiques alternatives. La première option est un investissement solidaire. Les placements d'épargne sont, partiellement ou totalement, investis dans des entreprises d'utilité sociale. Alors que pour la seconde option, elle est un placement de partage puisque le revenu d'épargne est, en partie ou en totalité, versé pour une œuvre d'intérêt général.

Titre : Les deux types d'épargne solidaire

<p>Produits d'investissement solidaire</p>	 <p>Sur 1 000 euros que l'épargnant veut placer en économie solidaire...</p>	<p>⇒</p>  <p>au moins 100 euros sont confiés à un financeur solidaire</p>	<p>⇒</p>  <p>... qui les investit dans le financement d'une petite entreprise d'insertion qui emploie des « exclus ».</p>	<p>⇒</p>  <p>Si l'entreprise fait des bénéfices, elle en reversera une partie à l'épargnant.</p>
<p>Produits de partage</p>	 <p>L'épargnant choisit de placer la totalité de ses 1 000 euros...</p>	<p>⇒</p>  <p>... dans des investissements socialement responsables...</p>	<p>⇒</p>  <p>... qui rapporteront environ 20 euros d'intérêt l'an.</p>	<p>⇒</p>  <p>Sur ces 20 euros, au moins 5 euros sont donnés à des organismes ou associations solidaires choisis par l'épargnant.</p>

Source : Observatoire de la microfinance, Rapport annuel 2009, p. 48.

La micro-assurance est une assurance à destination des populations à faibles revenus exclues du système classique. Pour ces personnes qui sont très sensibles aux risques et aux dommages engendrés par les risques, l'assurance est une forme de sécurisation psychologique et "un facteur essentiel à la pérennisation de leurs activités"⁹. C'est une garantie d'avoir de l'argent en cas de

⁹ Observatoire annuel de la microfinance, Rapport annuel 2010, p. 41

difficultés comme "un crédit qui serait assorti d'une clause suspensive à l'envers et dont l'intérêt serait payé d'avance"¹⁰.

La micro-assurance est donc une solution adaptée en termes de garanties, d'accessibilité, de délais de paiement et de prix.

Quant au transfert d'argent, il s'agit d'une solution pour pallier aux inconvénients de la faible bancarisation et satisfaire la demande de sécurité. Le défaut de compte bancaire entraîne nécessairement, du fait de l'absence de chéquier et de carte de paiement, la pratique des transactions en espèces. Or les populations sont de plus en plus mobiles et souhaitent effectuer des transferts sécurisés.

2. L'essor de la microfinance moderne

La microfinance connaît véritablement son essor dans les années 1990. Globalement, en moins d'une décennie, de 1997 à 2004, le nombre de clients des organisations de la microfinance a été multiplié quasiment par 7 en passant de 13,4 millions à 92,2 millions soit un accroissement annuel de 32% en moyenne.

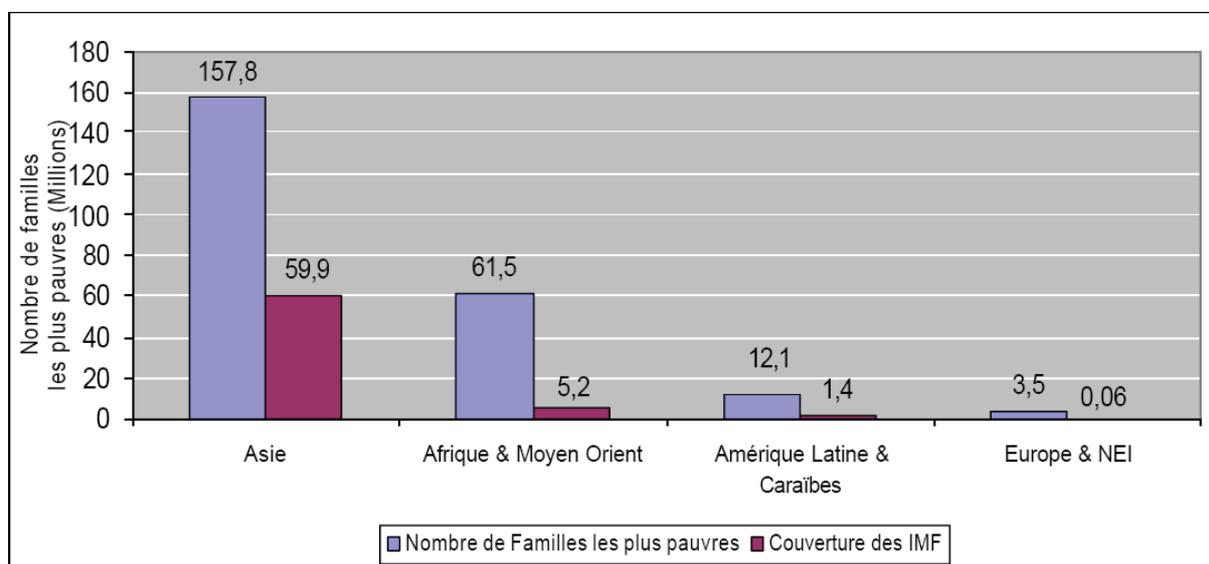
Des chiffres contenus dans le Rapport 2005 de "l'Etat de la Campagne du Sommet du Microcrédit" sont encore plus précis. Il y ressort qu'en fin d'année 2004, 3 164 institutions de microcrédits déclaraient avoir satisfait exactement 92 270 289 clients ce qui donne une moyenne de 29 à 30 000 clients par établissement. Parmi ces clients du microcrédit, en 2004, 66,6 millions, soit 72 % des clients faisaient partie des plus pauvres au moment de leur premier "micro engagement". A partir de ces données, "Les Midis de la Microfinance"¹¹ retenant comme hypothèse que la taille moyenne de famille est de cinq personnes, en conclut que le microcrédit a eu, en 2004, un impact sur près de 333 millions de personnes dans le monde.

La couverture de la microfinance n'est pas la même selon les régions du monde par rapport aux populations cibles en l'occurrence celles qui sont en état de pauvreté absolue c'est-à-dire des populations ayant un revenu inférieur à un dollar par jour.

¹⁰ Lelart M., De la finance informelle à la microfinance, Agence Universitaire de la Francophonie, 2006, p. 62.

¹¹ La microfinance : outils de lutte contre la pauvreté, "Les Midis de la Microfinance", 18 octobre 2006

Titre : Pauvreté et microfinance dans le monde



(Source : Rapport sur l'Etat de la Campagne du Sommet du Microcrédit, 2005)

La couverture de la microfinance est plus dense en Asie que dans le reste des régions du monde. Contrairement aux apparences du graphique, le calcul des taux de couverture de la microfinance par rapport aux familles les plus pauvres donne le classement des régions Asie, Amérique Latine et Caraïbes, Afrique et Moyen Orient et Europe et Nouveaux Etats Indépendants avec respectivement 38,0%, 11,6%, 8,5% et 1,7%.

Les statistiques sur la microfinance sont d'une pertinence discutable. Plusieurs facteurs justifient qu'il faille les prendre avec précaution.

En effet, du fait de la multitude des formes et la variété des organisations qui s'y emploient, la microfinance est assez difficile à cerner dans toute son ampleur de même qu'il n'est pas évident d'appréhender son impact sur la vie économique et sociale des populations.

Toutefois, à consulter et croiser différentes sources¹², un consensus semble établi pour admettre qu'il y a dans le monde entre 7 000 et 10 000 institutions de microfinance dont une quinzaine desservent plus d'un million de personnes comme clients. Les emprunteurs et/ou petits

¹² Voir notamment les rapports successifs 2006, 2009, 2011 et 2012 de "l'Etat de la campagne du sommet du microcrédit".

épargnants sont entre 90 et 100 millions de personnes dont les deux tiers sont considérés comme pauvres et même très pauvres. Ces populations sont principalement localisées dans l'hémisphère sud. La microfinance a un poids quasiment résiduel dans l'aide publique au développement. Sa part n'est que de 2% environ. D'après le rapport des Midis de la Microfinance¹³ il apparaît que les institutions d'aide multilatérale négligent ou ignorent quasiment cette activité puisque que la Banque mondiale consacre moins de 1% de ses ressources au financement de microentreprises alors que le PNUD¹⁴ et l'USAID¹⁵ contribuent respectivement pour 3% et 2% de leurs fonds.

3. Les acteurs de la microfinance

La microfinance est l'œuvre d'abord des institutions de microfinance (IMF).

3.1 La typologie des IMF

Les IMF sont de formes diverses. Elles peuvent toutefois être classées en catégories distinctes et Lelart¹⁶ propose trois groupes : les mutuelles d'épargne et de crédit, les ONG et les banques. Par définition, la finance informelle qui est une finance "non organisée" ou "non institutionnelle" pour reprendre les termes de Soko¹⁷, échappe à cette classification.

La typologie proposée par Ndongo¹⁸ est beaucoup plus précise. Il distingue les institutions pré-bancaires et les institutions à caractère plus solidaire.

Dans le premier cas, on trouve des institutions qualifiées de semi-formelles. Elles sont considérées comme formelles car elles sont légalement reconnues mais elles sont jugées informelles parce que dans des cas fréquents, elles ne sont pas "sujettes à la régulation et à la supervision bancaire. Dans cette catégorie, on trouve principalement les Coopec¹⁹, les ONG sous forme d'associations et ou de fondations.

¹³ Op. cit.

¹⁴ Programme des Nations Unies pour le Développement.

¹⁵ Agence de Coopération des Nations Unies.

¹⁶ Lelart M., De la finance informelle à la microfinance, Agence Universitaire de la Francophonie, mars 2006, pp. 27 – 32.

¹⁷ Soko C., Les modèles de microfinance en Côte d'Ivoire, L'Harmattan, 2009, p.23.

¹⁸ Ndongo H. P., Microfinance et développement des pays de la CEMAC, 2010, pp. 81-91

¹⁹ Coopératives d'épargne et de crédit.

Les Coopec ont une existence officielle avec un statut juridique privé reconnu. Leur fonctionnement se rapproche de celui des banques en ceci qu'elles se soucient beaucoup de leur équilibre financier et des taux de recouvrement des prêts. Elles sont administrées à travers deux instances de décision : le Conseil d'administration et l'Assemblée générale. Elles ont comme fonction principale la sécurisation de l'épargne des ménages. Les fonds qu'elles collectent sont partiellement prêtés à leurs membres. Elles s'opposent aux banques classiques dans leur pratique d'appel à la participation des membres mais s'en rapprochent quant au souci du respect des équilibres financiers des caisses et de la maîtrise du taux des remboursements. Dans la zone CEMAC, elles ont des effectifs en augmentation du fait, notamment²⁰, de la libéralisation faisant suite aux lois sur les sociétés coopératives et les GIC²¹.

A côté des Coopec, il y a des prêteurs individuels, personnes privées (commerçants, propriétaires fonciers, fournisseurs d'intrants agricoles, négociants, marchands), qui accordent des prêts à partir de leurs fonds propres ou des capitaux empruntés auprès des banques. Ces agents sont classables en deux groupes. D'une part, les groupements de personnes organisés sur une base mutualiste et d'autre part, les sociétés organisées en partenariat. Ces personnes ont soit une activité de prêts non-commerciaux auprès d'amis, de parents ou de son voisinage, soit une activité de prêts commerciaux.

Dans le secteur, les ONG s'inspirent des pratiques mises en place par le secteur informel pour accorder du crédit aux populations exclues du système bancaire traditionnel. Pour ces organismes, l'épargne préalable n'est pas un critère pour obtenir un crédit. Leur rôle dans le renforcement de l'entrepreneuriat n'est pas négligeable. Elles ont un effet positif sur la promotion des groupes, la diffusion des moyens technologiques. Elles ont bénéficié dans leur progression de l'aide de la coopération internationale dans le cadre des politiques de développement. Leurs moyens ont servi pour fournir des crédits à taux inférieurs à ceux du marché informel.

Les IMF à vocation solidaire sont multiformes. Elles impactent à la fois le secteur financier et le secteur de l'économie réelle. Ces IMF ont comme modèle la Grameen Bank. Le taux de rémunération du crédit sert d'une part à couvrir le coût du service de financement et d'autre part à permettre au bénéficiaire de refinancer leur crédit. Ces modes de financement solidaire

²⁰ Les causes du phénomène ici constaté seront traitées dans la section suivante. Il sera question de la répression financière, le laxisme des autorités et de la lutte contre la pauvreté des organisations mondiales.

²¹ Groupes d'Initiative Commune.

supposent pour leur succès, les liens sociaux, la gestion transparente et rigoureuse, la recherche de la performance et l'optimisation des coûts.

Dans cette finance à vocation solidaire, on trouve les tontines. Il s'agit de "groupements volontaires de personnes qui s'obligent collectivement à épargner en vue de mettre en œuvre les stratégies professionnelles, matrimoniales, résidentielles, etc. individuellement élaborées à l'avance"²².

3.2 Le rôle théorique des IMF

Les IMF sont des entités économiques qui se veulent viables pour la pérennité de leurs actions. Même si elles ont vocation à offrir des services financiers aux exclus du système classique de financement, elles tirent leur revenu de cette population. En d'autres termes, l'activité des IMF doit leur permettre de dégager des ressources. En effet, les IMF ont des charges de fonctionnement qu'elles couvrent en partie ou totalement par des intérêts prélevés sur leurs clients.

Sur la question du rôle des IMF, trois écoles s'opposent : l'école financière, l'école développementaliste et l'école pragmatique.

D'après la présentation qu'en fait Soko²³ on peut dire que l'école financière privilégie la qualité et la pérennité des services rendus aux populations. Pour cette école, la microfinance doit réaliser des bénéfices car c'est la condition de sa durabilité de l'établissement et un critère d'efficience permettant notamment de lever des capitaux sur un marché. Pour cette école financière, les IMF ont pour rôle de commercialiser les services et cette action commerciale est censée être le meilleur moyen pour développer la microfinance. Cette démarche présente un double avantage : d'une part, elle favorise l'autonomie de la structure et lui donne la possibilité d'accroître son offre de service et d'autre part, elle installe durablement la microfinance sur le marché. A l'inverse, elle présente comme inconvénients : le risque d'exclusion des plus pauvres du système ; la tendance à la généralisation d'une pratique standard alors qu'il est besoin de s'adapter et d'innover et le risque d'une tarification excessive.

L'école développementaliste met l'accent sur la dimension sociale de la microfinance. Celle-ci en offrant un accès aux services financiers à des populations marginalisées apparaît comme un moyen d'émancipation et de réduction de leur état de pauvreté. Cette démarche s'oppose donc

²² Ndongo, op. cit, p.91.

²³ Soko C., op. cit, pp. 27 – 30.

à la recherche de profit comme moyen de consolidation des IMF dans la mesure où cette optique aurait pour conséquence, notamment, de n'avoir comme client des services que des populations relativement aisées, ce qui serait contraire aux objectifs de la microfinance. Par conséquent, pour cette école, les IMF sont des agents au service du développement. Leur efficacité (au sens de réalisation des objectifs) et leur efficience (au sens d'optimisation des moyens) ne doivent pas être appréhendées par le critère de la rentabilité mais plutôt par celui du taux de remboursement. Ainsi, un taux de défaillance faible supposerait un fonctionnement judicieux de l'institution. Dans le cas contraire, on pourrait supposer que le bénéficiaire d'un microcrédit ne dégager pas assez de revenu pour tenir ses engagements de prêt.

L'école dite pragmatique est une synthèse des deux approches précédentes qui sont, d'après elle, complémentaires et non substituables. Une IMF dont l'objectif est le développement et qui réalise cet objectif génère nécessairement des bénéfices. C'est dire qu'il est vain d'opposer rentabilité financière et lutte contre la pauvreté. Il est certain que l'accès des IMF aux sources de financement est d'autant plus aisé que leur degré de stabilité est élevé. La finalité des IMF étant plutôt d'améliorer la condition sociale et économique des populations pauvres, leur pérennité n'est qu'une condition nécessaire, c'est-à-dire, un moyen.

I.2 L'essaimage de la microfinance dans le monde

Comme il a été dit plus haut, la microfinance dessert toutes les régions du monde mais de façon différenciée. Le CGAP²⁴ a pu établir le profil de la microfinance dans des différentes régions et on relève dans une de ses publications²⁵ les profils suivants des régions :

1. Le profil de la microfinance en Asie

La microfinance asiatique a une forte orientation sociale en ce sens qu'elle a comme but principal la lutte contre la population, le soutien des populations fragiles telles que les femmes. Le montant moyen des prêts est 413 dollars. Les populations les mieux desservies sont dans les zones rurales à forte densité et les clients de la microfinance sont principalement des entreprises.

²⁴ Consultative Group to Assist the Poor se présente comme un centre indépendant de politique et de recherché dédié à l'avancement de l'accès financier pour les pauvre du monde. Il est soutenu par 30 agences de développement et fondations privées qui partagent une mission commune de réduire la pauvreté. Hébergé par la Banque mondiale, il fournit des renseignements commerciaux, la promotion des normes, développe des solutions et offre des services consultatifs aux gouvernements, aux fournisseurs de services financiers, les donateurs et les investisseurs.

²⁵ Helms B, La finance pour tous, CGAP, 2006.

Dans le secteur, en Indonésie précisément, on trouve la plus importante IMF²⁶ mondiale, la BRI²⁷, une société à statut mixte, public-privé, qui adopte plutôt les méthodes de fonctionnement des banques commerciales.

2. Le profil de la microfinance en Amérique Latine

Dans cette région, la microfinance est très réglementée et les IMF ont une réputation de bonnes performances commerciales en termes d'engagement. C'est ainsi par exemple que le montant moyen des prêts est de 1 286 dollars. En milieu urbain, les IMF se livrent une intense concurrence qui a pour effet de tirer vers le bas les taux d'intérêt. Les offres de services sont assez diversifiées. Les gammes de services sont composées certes de microcrédit mais on trouve aussi de l'épargne et de la gestion des transferts aussi internationaux et internes. Du fait des étendues des territoires pays de la région et malgré les taux de pénétration relativement élevés, les marges de progression du marché de la microfinance sont grandes notamment dans les zones rurales et les villes secondaires.

3. Le profil de la microfinance en Afrique subsaharienne

La microfinance africaine a les coûts opérationnels relativement les plus élevés. Le montant moyen des prêts de 201 dollars. Le taux de bancarisation est très faible. L'accès aux services bancaires est limité à une petite minorité de la population. Cette observation est constante quel que soit le niveau de développement des pays. En effet, dans les pays les plus prospères du continent, Afrique du Sud, Nigéria, Kenya, Ghana par exemple, on estime que seulement une personne sur dix dispose d'un compte bancaire.

Dans cette région africaine, les modèles diffèrent selon l'héritage colonial. En zone francophone, le modèle dominant est celui des coopératives financières alors qu'en territoires anglophones et lusophones, bien qu'ils aient des coopératives financières, ce sont principalement les ONG spécialisées dans la microfinance qui sont les plus actives.

Dans la littérature sur la microfinance en Afrique deux zones concentrent les principales études disponibles. Il s'agit de la zone CEMAC, principal champ d'étude de ce travail et de son

²⁶ Institution de Microfinance

²⁷ Banque Rakyat Indonésie, fondée le 16 décembre 1895 sous la forme d'une petite association avec la responsabilité de la gestion de fonds d'une mosquée. Après la 2nde guerre mondiale et l'indépendance, elle est devenue la première banque publique du pays. Le 10 novembre 2003, l'Etat a cédé 1/3 de parts au public et la banque rentre en bourse.

équivalent en Afrique de l'ouest l'UEMOA²⁸. Un éclairage de la microfinance de celle-ci peut donner sa pertinence aux caractéristiques de celle-là. C'est l'intérêt de l'exploitation de que l'on peut tirer du rapport MIX²⁹ de mars 2010.

L'expertise reconnaît une difficulté à évaluer l'impact de la crise financière de 2008 sur la microfinance de cette zone. On reconnaît toutefois que l'activité de crédit semble faiblement touchée dans la mesure où le volume des prêts augmente de façon continue. Ceci peut être retenu comme un signe de confiance dans la mesure où c'est son défaut qui explique dans certains cas, comme en Russie dont il sera fait état plus loin, la baisse de l'activité des IMF. Toutefois, on remarque que dans la zone, certes, les prêts augmentent, mais que le nombre d'emprunteurs reste stable pour une triple raison : La première est que, du fait des difficultés pas nécessairement liées à la crise, les IMF réduisent leurs activités. La deuxième est une application d'un principe de prudence élémentaire pour pallier aux conséquences éventuelles de la crise. Dans un tel contexte, une institution serait tentée de gérer et consolider le portefeuille de clients qu'elle détient déjà et qu'elle connaît sans augmenter son volume en recrutant de nouveaux clients. La dernière est la baisse tendancielle des prêts de groupe au profit des prêts individuels. Il s'agit là d'un point très intéressant dans la mesure où il touche à question fondamentale de la gestion des risques en microfinance tel qu'il sera vu plus loin.

4. Le profil de la microfinance au Moyen Orient et en Afrique du Nord

Tout comme en Afrique subsaharienne, le montant moyen des prêts est de 201 dollars. Le modèle dominant des IMF est plutôt celui des ONG avec la particularité qu'elles dépendent des bailleurs de fonds. Dans cette région, la microfinance apparaît moins comme une activité financière mais plutôt comme un service caritatif. L'existence d'un marché potentiel conduit des banques classiques à cibler de plus en plus la population à faibles revenus en lui offrant des services relevant de la microfinance.

²⁸ Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

²⁹ "UEMOA 2009 : Benchmarking et Analyse du secteur de la microfinance", Rapport du Microfinance Information Exchange, mars 2010.

Dans la région, la microfinance connaît une croissance très rapide avec des taux relativement élevés de 50 % par an en moyenne. L'essentiel de cette activité est réalisé par le Maroc et l'Egypte³⁰.

Le rapport³¹ sur la microfinance dans les pays du Moyen Orient et de l'Afrique du nord confirme cette tendance. L'étude est construite à partir d'une enquête sur un échantillon de 48 IMF issues de 10 pays. Il en ressort la répartition du nombre d'emprunteurs et du volume d'emprunts par pays suivante :

Titre : La microfinance au Moyen Orient et l'Afrique du Nord			
	Nombre d'IMF participantes	Nombre d'emprunteurs actifs	Portefeuille de prêts
Maroc	9	1 325 243	721 512 669
Egypte	13	666 300	116 602 018
Jordanie	6	100 206	93 595 303
Tunisie	1	63 775	22 304 016
Palestine	6	24 699	43 616 249
Yémen	5	18 354	2 079 131
Liban	3	17 730	15 260 580
Syrie	2	16 297	14 050 128
Soudan	2	6 858	1 708 036
Irak	1	5 268	8 341 706
Total	48	2 244 730	1 039 069 836

Source : Microfinance Information Exchange.

³⁰ Pourquoi l'Egypte et le Maroc ? Nous n'avons pas pu établir un début d'explication au dynamisme de ces deux pays en matière de microfinance. Ce constat peut se faire de trame pour une étude analytique permettant d'établir les spécificités de ces deux régions qui les rendent propices pour le développement de l'activité de la microfinance.

³¹ "Benchmarking et analyse de la microfinance en région arabe", Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) et Sanabel janvier 2008.

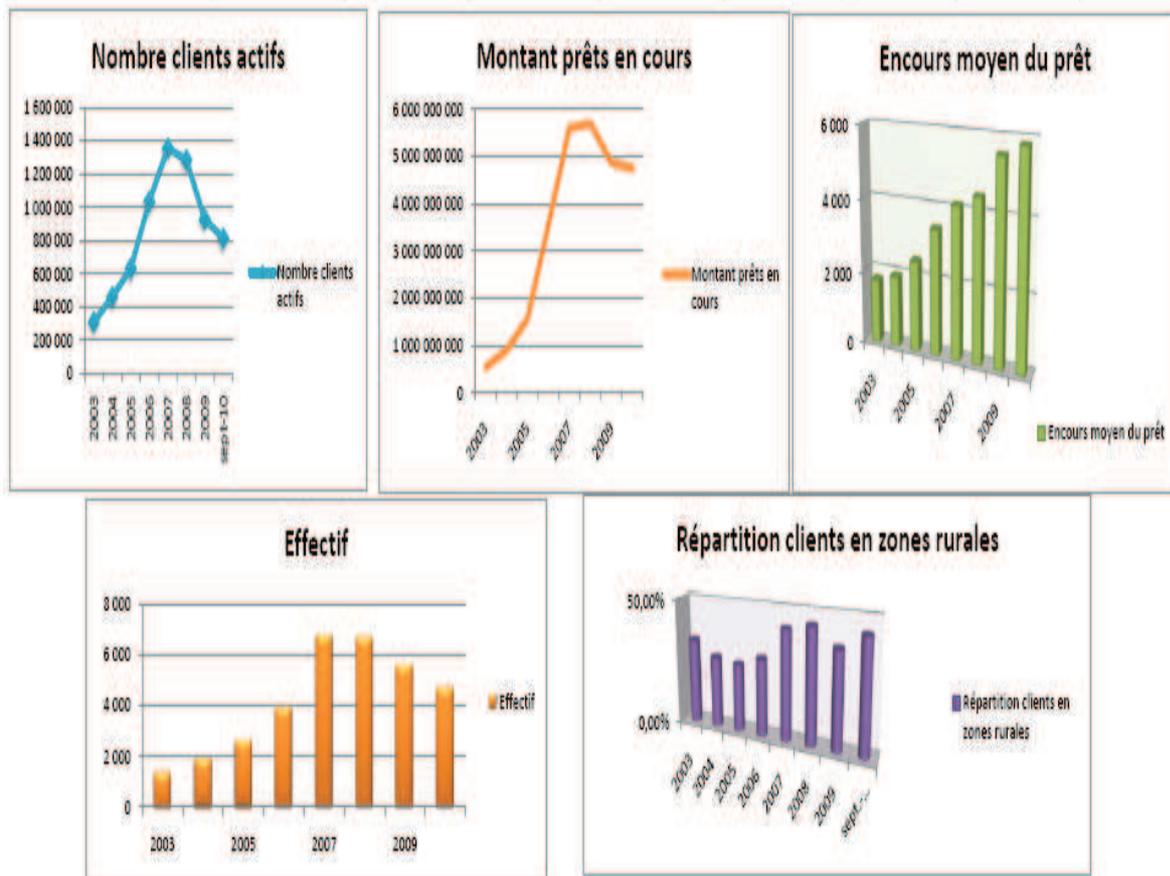
D'après ces données, le Maroc représente 59,0 % des emprunteurs actifs et 69,4 % des portefeuilles des prêts contre respectivement 29,7% et 11,2 % pour l'Egypte.

L'intense activité de la microfinance au Maroc s'illustre encore d'avantage au travers des chiffres et des analyses fournis par la FNAME³² portant sur l'évolution et la portée de la microfinance marocaine entre 2003 et septembre 2010.

Titre : Activité de la microfinance au Maroc

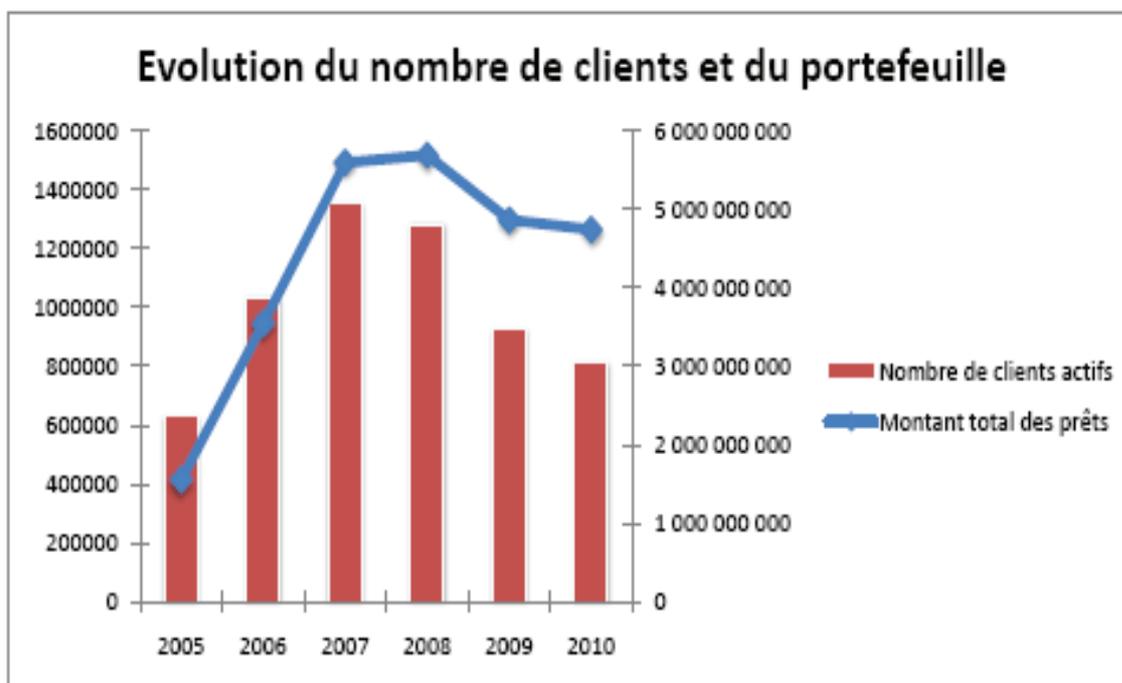
³² Fédération Nationale des Associations de Micro-Crédit.

	31/12/2003	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	30/09/2010
Nombre de clients actifs	307 523	459 763	631 068	1 034 162	1 353 074	1 282 721	924 966	812 500
Montant total des prêts en cours	537 319 853	891 356 554	1 555 067 764	3 545 301 904	5 598 433 528	5 689 886 514	4 865 907 601	4 742 143 935
Encours moyen du prêt	1747	1 939	2 464	3 428	4 138	4 436	5 261	5 836
Urbain	50,22%	67,07%	57,41%	65,25%	55,35%	49,03%	57,39%	40,00%
Périurbain	15,95%	5,10%	10,77%	4,74%	2,05%	5,35%	4,45%	16,00%
Rural	33,66%	27,83%	26,42%	30,01%	42,61%	44,99%	38,04%	44,00%
Pourcentage des femmes	75,58%	71,93%	65,00%	66,00%	63,94%	64,00%		
Effectif	1 339	1 809	2 562	3 882	6 700	6 663	5 534	4 703
Nombre d'agents de terrain	1 057	1 456	2 180	2 998	5 150	5 869	3 736	3 833
Nombre de cadres et employés hors terrain	282	353	382	884	1 550	794	1 798	870



Source : Fédération Nationale des associations de Microcrédit du Maroc

En croisant des indicateurs marocains il apparaît que le nombre de clients baisse depuis 2007 après une augmentation continue entre 2005 et 2007. Cependant, le montant total des prêts qui augmentait parallèlement est quasiment stable entre 2009 et 2010.



Source : F NAM

5. Le profil de la microfinance en Europe de l'Est et Asie Centrale

Dans ces régions, le développement de la microfinance diffère des autres. Le montant moyen des prêts est de 423 dollars. L'hypothèse admise pour expliquer le montant des prêts accordés est celle du niveau plus élevé des revenus et d'instruction des populations.

A partir des données fournies par 19 pays les statistiques suivantes ont été constituées et donnent une idée de la situation des IMF dans cette région en 2011.

Titre : Activité de la microfinance en Europe de l'Est et Asie Centrale

Pays	IMF	Nombre d'emprunteurs actifs	Encours Brut de Prêts
Albanie	3	17,940	266,940,214
Arménie	7	153,063	464,955,250
Azerbaïdjan	7	313,817	561,455,885
Bosnie-Herzégovine	10	166,484	525,700,262
Bulgarie	3	516	684,803,468
Géorgie	7	145,014	593,050,273
Kazakhstan	7	67,376	97,272,311
Kosovo	8	–	766,356,034
Kirghizstan	5	278,244	170,222,759
Macédoine	3	10,551	252,681,194
Moldavie	3	691	136,422,295
Mongolie	7	387,260	1,451,926,448
Pologne	1	13,480	128,850,214
Roumanie	3	27,409	268,531,465
Russie	2	66,848	92,491,375
Serbie	1	–	616,562,081
Tadjikistan	7	96,824	110,372,586
Ukraine	1	–	228,358,000
Ouzbékistan	3	2,988	741,419

Source : Mixmarket 2011

Un rapport³³ présente la situation spécifique de la microfinance en Russie en 2008 et 2009. Il essaye de dégager les principaux facteurs d'influence de la microfinance russe et montre comment la microfinance a été impactée par la crise financière de 2008 contrairement à la zone UEMOA tel qu'il en a été fait état plus haut.

Dans la région d'Europe de l'est et d'Asie centrale, la Russie est le pays qui a été le plus affectée par la récente crise financière. La peur de subir une dévaluation du rouble a provoqué le retrait des épargnes et la sortie des devises entraînant ainsi une érosion des économies faites dans les IMF russes.

La cause principale de ce mouvement de baisse est le recul observé de l'activité globale des consommateurs et par conséquent la demande de prêt.

Le rapport établit aussi la mutation de la clientèle de la microfinance russe. Depuis 2007, la proportion des individus dans la clientèle des IMF augmente régulièrement. En 2006, une moitié des IMF russes déclarait avoir servi plutôt des petites entreprises. En deux ans, entre 2006 et 2008 leur part a baissé de 14 points passant 49% à 35%. Sur la même période, la proportion des entrepreneurs dans la population cliente des IMF a baissé de 10 points, de 77% à 67%.

Par ailleurs, les constats faits en Russie font observer qu'en général, les clients des IMF bénéficient des services des coopératives de crédits et cette clientèle est en baisse depuis 2007.

Après cet aperçu général de la microfinance dans le monde, on peut porter un regard sur le cas particulier de la zone CEMAC.

I.3 La microfinance dans la zone CEMAC

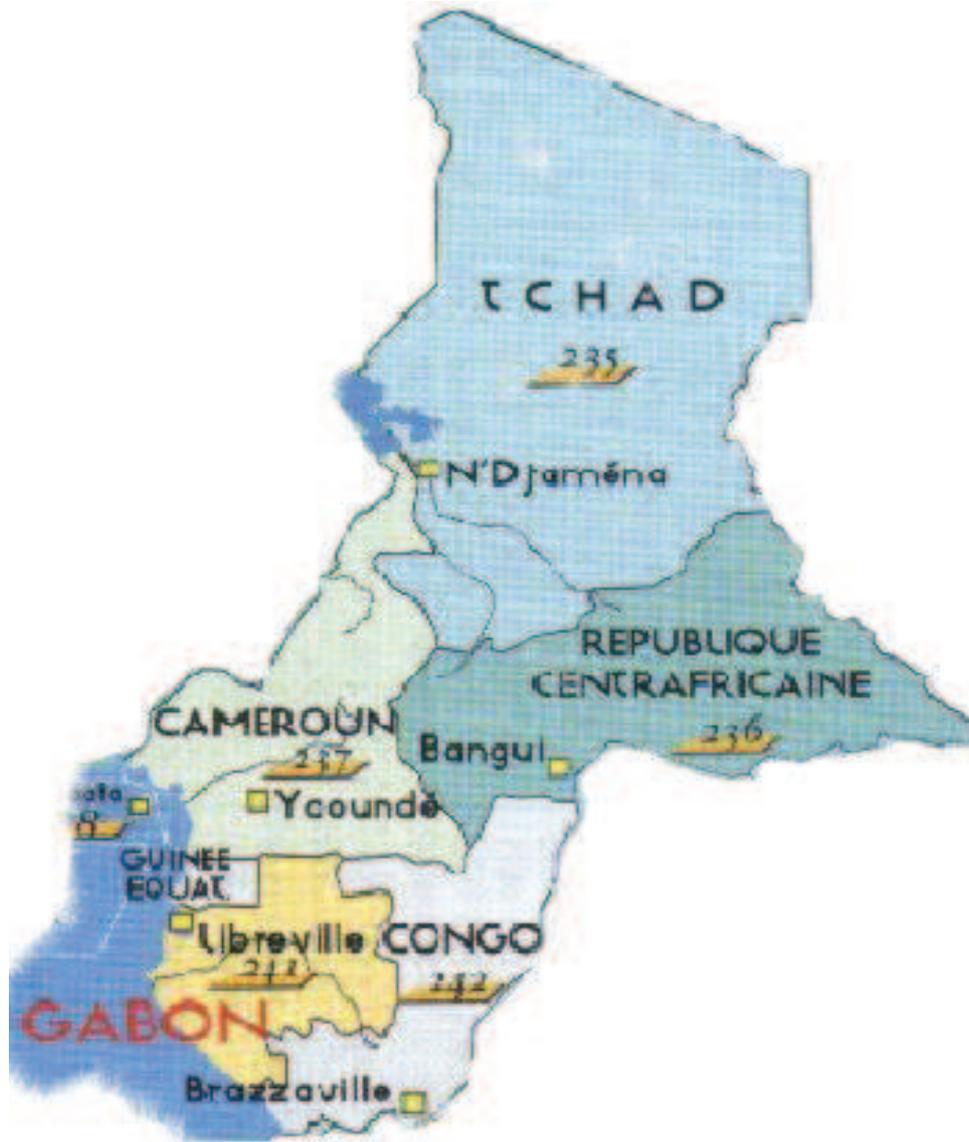
En nous appuyant sur les données les plus complètes et disponibles arrêtées au 31 décembre 2008 d'une enquête³⁴ effectuée auprès de 591 EMF³⁵, nous allons au préalable proposer un aperçu général de l'activité de la microfinance dans la sous-région et avant de nous s'intéresser au cas de chaque pays.

³³ Russia Microfinance Trend Report 2008 – 2009, Mixmarket, juin 2010.

³⁴ Enquête effectuée par la commission bancaire (COBAC) de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC) dans le cadre de la surveillance permanente de l'activité de la microfinance. Les données ont été collectées auprès de 591 EMF sur 699. Dans son rapport au sujet de cette enquête, la COBAC émet comme réserve que toute analyse issue de cette base numérique est dépendante de la fiabilité des données brutes collectées.

³⁵ Etablissement de microfinance.

Zone CEMAC



Source : africetime.com

1. Un aperçu de général de la microfinance en zone CEMAC

Dans la zone de la CEMAC, les institutions de microfinance (IMF) prennent juridiquement le nom d'établissement de microfinance (EMF)³⁶. Avant de décrire de façon générale l'activité de la microfinance dans la zone, peut-être est-il nécessaire de faire le point sur la typologie des EMF qui s'y activent.

1.1 Formalisation de la microfinance dans la CEMAC³⁷

L'activité de la microfinance dans la zone CEMAC s'inscrit dans une logique d'harmonisation adoptée par les autorités en charge de sa réglementation et de la supervision de l'application des textes produits pour l'organiser et garantir sa crédibilité. Dans cette démarche, le premier souci a été de retenir une définition de la microfinance de façon à délimiter le champ d'application des textes réglementaires. Ici, dans la CEMAC, la microfinance couvre toutes les entités d'épargne et/ou de crédits.

En réalité, les entités de microfinance dans la CEMAC présentent une grande diversité. Dans un souci de cohérence, la COBAC a cherché à les classer. Cette classification prend en compte des paramètres tels que : l'activité, le choix juridique, le mode d'organisation, la population cible, la taille et la motivation des promoteurs.

Par rapport à l'activité, il existe une variété de cas : des structures qui effectuent exclusivement une activité d'épargne et de crédit ; celles qui en plus offrent des services annexes aux agriculteurs ; celles dont l'activité d'épargne et de crédit n'est qu'accessoire ; celles dont l'activité de microfinance se développe dans le cadre d'autres interventions à caractère social et celles dont l'activité de microfinance est assimilable à des activités marchandes de biens et services.

Le statut juridique se rapporte au choix institutionnel des promoteurs. Il existe plusieurs familles. On y trouve, des coopératives, des mutuelles, des associations, des sociétés de capitaux, et même des structures sans statut juridique spécifique ou en voie d'institutionnalisation.

En matière du mode d'organisation, certaines entités exercent leur activité de manière indépendante alors que d'autres sont affiliées à des réseaux ayant à leur tête des organes factifs.

³⁶ Nous parlerons donc d'EMF (au masculin) pour désigner les IMF (au féminin) dans la zone CEMAC.

³⁷ www.beac.int

Ce sont ces organes centraux qui assurent les fonctions de promotion, d'encadrement, de formation et de surveillance.

Les populations-cibles sont diverses. Certaines entités visent la clientèle rurale et d'autres ont pour cible les milieux urbains à faible ou moyen revenu. Dans d'autres cas, certaines entités font du crédit social alors que d'autres se spécialisent dans le crédit productif.

Le critère de taille est relatif au capital social. Sur cette base, les montants varient dans une amplitude qui va de 100 000 à 500 millions de FCFA.

Quant aux motivations, on rencontre aux côtés des ONG à but caritatif ayant dans leur l'objet des activités de microfinance indexées à leurs activités à caractère social, l'Etat entrepreneur, les bailleurs de fonds internationaux ainsi que des promoteurs individuels locaux.

La COBAC propose de distinguer, dans l'activité de la microfinance, les entités exerçant une activité d'épargne et de crédit, c'est-à-dire, les Etablissements de Microfinance (EMF) de première et deuxième catégories des structures ayant exclusivement une activité de crédit, EMF de troisième catégorie. Cette distinction permet notamment de soumettre les deux premières catégories à un dispositif réglementaire plus contraignant pour assurer une bonne maîtrise des risques et une protection de l'épargne des déposants.

Au sein des EMF qui collectent et accordent des crédits, la COBAC distingue, d'une part, ceux formés des groupes solidaires dont les services sont exclusivement réservés aux membres, EMF de première catégorie. Dans ce groupe, une place est faite aux EMF de statut associatif, forme juridique que plusieurs choisissent de plus en plus pour exercer leur activité. Et d'autre part, les EMF de deuxième catégorie, ceux créés par des promoteurs individuels qui font appel à l'épargne du public qui ont un statut de société commerciale. Ce sont ces derniers qui seront particulièrement soumis à une réglementation plus contraignante parce qu'ils font appel à l'épargne publique.

La formalisation de la microfinance en zone CEMAC met l'accent sur l'encadrement de l'activité. A cet effet, les opérations principales et accessoires autorisées aux EMF sont définies ainsi que leur circonscription géographique. Par les opérations de placement, des relations normalisées sont instaurées entre les IMF et le secteur bancaire traditionnel. Pour assurer la fluidité des échanges financiers dans le secteur, "l'interbancaire" est organisée. Ainsi, il existe la possibilité de créer des chambres de compensation et dans le même temps, pour les unités organisées en réseau, la faculté de se doter d'un organe financier ayant le statut de banque leur est accordée. Toutefois, pour marquer une nette démarcation avec le secteur bancaire

traditionnel, une interdiction d'effectuer des opérations de banque avec l'étranger est imposée aux EMF. Par ailleurs, il est imposé une limitation aux moyens de paiement utilisables.

Le dispositif de formalisation du secteur de la microfinance dans la l'espace CEMAC prend aussi en compte le mode d'organisation des EMF notamment dans leur intention d'effectuer des regroupements en réseau. Dans ce cadre, les responsabilités des organes faîtières sont définies en termes de représentation, d'administration, de gestion et de contrôle. Par ailleurs, ces organes ont des prérogatives dans le développement des réseaux qui leur sont octroyés par la faculté qu'ils ont d'introduire des demandes d'agrément des établissements affiliés et de leurs dirigeants. Les structures en réseau ont des avantages en contrepartie. Elles bénéficient de certains allègements fiscaux par rapport à celles qui exercent leur activité en indépendant. Ces avantages sont relatifs à la qualification des dirigeants, le contrôle, le *reporting* et certaines normes prudentielles.

Enfin, comme il sera vu plus loin, dans ce corpus de règles servant à formaliser l'activité de la microfinance dans la zone CEMAC, il y a aussi des normes quantitatives servant de signaux d'alerte à la fois pour les unités assujetties à cet encadrement et pour l'Autorité de contrôle. A l'évidence, ces normes ont pour but d'assurer la pérennité du secteur de la microfinance dans cet espace économique.

L'existence du cadre réglementaire est une chose, la mise en œuvre en est une autre.

D'après les données de la COBAC, la microfinance est principalement une activité soutenue par des EMF de première catégorie et ces EMF sont regroupés en 15 réseaux dont 6 au Cameroun ainsi qu'au Tchad, 2 en Centrafrique et 1 au Congo.

Titre : Réseaux des EMF dans la zone CEMAC

Pays	Réseaux	Nombre d'EMF
Cameroun	CAMCCUL	177
	CVECA CENTRE	33
	CVECA GRAND NORD	8
	CMEC OUEST	19
	CMEC NORD-OUEST	8
	CMEC GRAND NORD	9
Centrafrique	CMCA	8
	UCACEC	6
Congo	MUCODEC	33
Tchad	UCEC-MK	47
	URCOOPEC	9
	PARCEC-MC	33
	RECEC/ASDEC	32
	ACEL	28
	ASSOCEC	8

Source : Tableau reconstitué à partir des données de la COBAC 2008

1.2 L'activité de la microfinance dans la CEMAC

Les données disponibles ont été publiées en 2011. Elles permettent de comparer la situation de la microfinance en zone CEMAC en fin 2008 à celle des deux années précédentes. Il n'existe malheureusement pas de données plus récentes. Nous sommes conscients que la réalité que nous décrivons est donc âgée et mériterait d'être actualisée. Nous retenons ici la tendance générale (le trend) qui traduit à notre sens une dynamique de fond dont la quantification reste à faire.

Titre : Répartition des EMF agréés dans la CEMAC

	Nombre d'EMF agréés au 31/12/2006	Nombre d'EMF agréés au 31/12/2007	Nombre d'EMF agréés au 31/12/2008
Cameroun	409	460	460
Centrafrique	14	14	14
Congo	59	54	59
Gabon	4	5	6
Guinée équatoriale	0	0	0
Tchad	156	153	160
Total	642	686	699

Source : COBAC 2008

Ainsi, sur 2 ans, de 2006 à 2008, le nombre des EMF en passant de 642 à 699 a augmenté de 57 unités soit un taux d'accroissement de 8,9%. Cette augmentation n'est pas uniforme bien qu'elle soit régulière. Alors que sur la première année le nombre des EMF progresse de 6,7%, au cours de la seconde, le taux n'est que 1,9% soit en valeur absolue 44 et 13 respectivement.

Les statistiques globales des EMF de la CEMAC en fin d'année 2008 sont les suivantes :

Titre : Statistiques globales EMF réseaux CEMAC en 2008

PAYS	Etablissements	Cat.	Ville	Capital soc.	Dépôts	Crédits bruts	Crédits en souff.	Provisions	Nbre de clients	Nbre d'EMF
CAMEROUN	CAMCCUL	1	Bamenda	4 779	74 890	44 892	7221	2 464	252 629	177
	CVECA Centre	1	Yaoundé	113	539	676	74	25	26 566	33
	CVECA Grand Nord	1	Maroua	89	214	217	31	21	25 737	8
	CVECA Nord Ouest	1	Bamenda	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	CMEC Grand Nord	1	Maroua	2	12	22	5	ND	2 522	6
	CMEC Nord Ouest	1	Bamenda	5	36	52	1	0	1 772	8
	CMEC Ouest	1	Bafoussam	10	319	110	11	-	3 791	19
	TOTAL RESEAU			4 998	76 010	45 969	7 243	2 510	313 017	251
RCA	CMCA	1	Bangui	84	3 781	1 876	285	148	26 131	6
	UCACEC	1	Bangui	31	117	36	17	8	4 391	6
	TOTAL RESEAU			135	3 797	1 476	224	97	40 884	14
CONGO	MUCODEC	1	Brazzaville	893	71 166	12 500	246	196	181 492	28
	TOTAL RESEAU			893	71 166	12 500	246	196	181 492	28
TCHAD	UCEK MK	1	Pala	347	2 485	3 370	134	80	61 292	47
	URCOOPEC	1	N'djamena	46	1 210	1 507	758	745	38 890	9
	PARCEC-MC	1	Sarh	81	975	744	31	11	21 239	33
	RECEC/ASDEC	1	Moundou	61	422	514	41	19	12 358	32
	ACEL	1	Moundou	69	139	191	93	42	13 129	28
	ASSOCEC	1	Bongor	7	9	26	3	1	2 124	8
	TOTAL RESEAU			611	5 240	6 352	1 060	898	149 032	157
CUMUL TOTAL RESEAU CEMAC				6 756	179 697	78 353	8 755	3 748	699 077	451

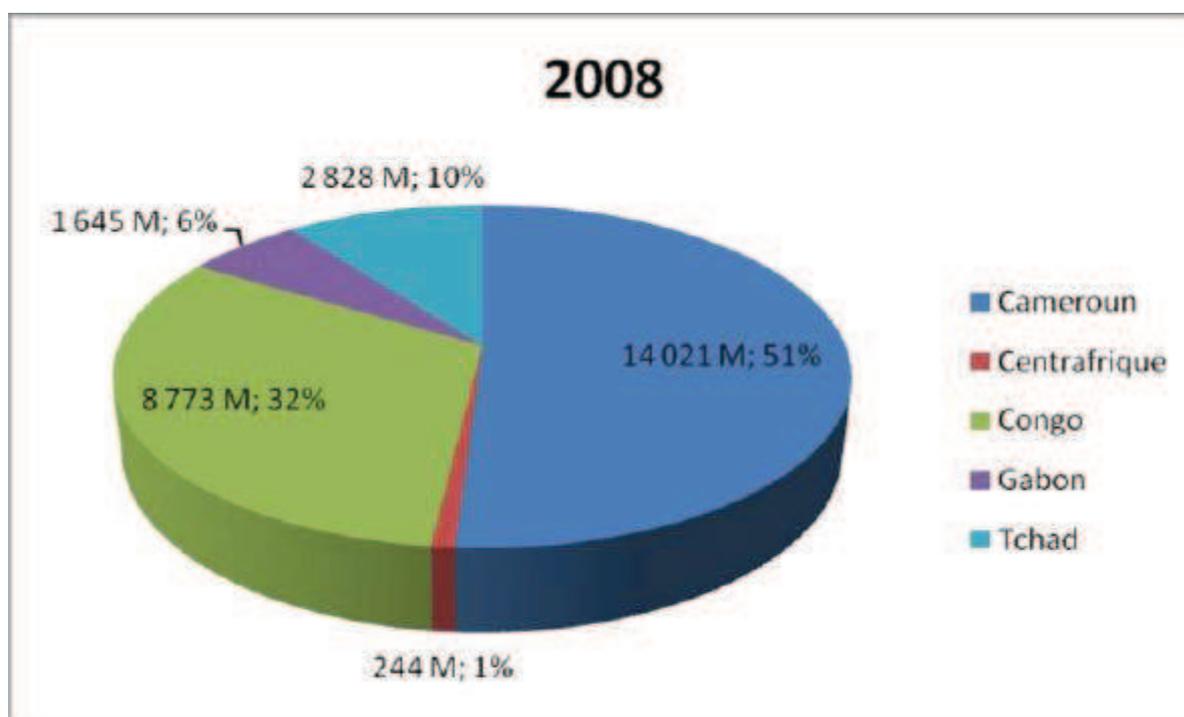
Source : COBAC 2008

Dans la zone CEMAC, en matière de microfinance, le Cameroun est en situation dominante car on y trouve plus de 4 sur 5 des EMF agréés. Toutefois, en termes de dynamique créative, c'est le Gabon qui présente la plus forte progression par rapport à 2007 avec un taux de 20% qu'il faut toutefois relativiser car ce pays ne représente que 1% du poids de la microfinance dans la sous-région. Dans l'ensemble, la situation de la microfinance au Cameroun et en Centrafrique

est stable alors que l'effectif du Tchad a cru de 4,6%. Il faut remarquer la situation singulière de la Guinée Equatoriale qui ne compte aucun EMF agréé.

L'enquête montre une érosion du patrimoine des EMF dans la zone. En effet entre 2007 et 2008, les capitaux des EMF ont baissé de 5%. Cette baisse s'explique par la forte dégradation de la situation du Cameroun dont la baisse de 30% affecte considérablement le secteur du fait de son poids relatif. Le faible poids du Gabon ne permet pas de compenser malgré la forte progression 475% et même celle du Tchad et de la Centrafrique qui sont respectivement de 53% et 46%.

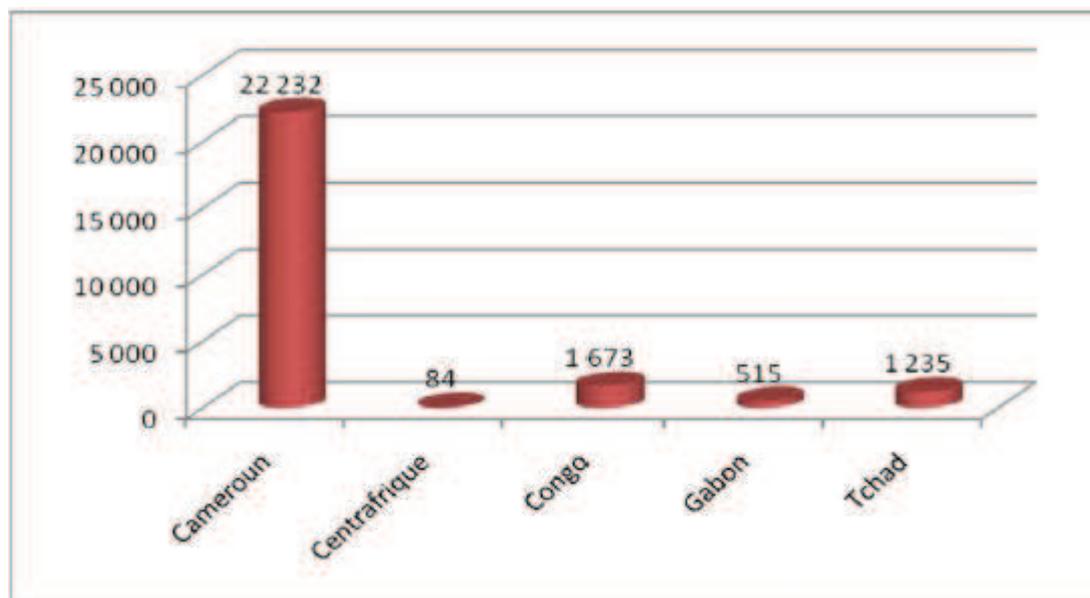
Titre : Capitaux propres des EMF par pays de la CEMAC en millions de FCFA.



Source : COBAC 2008

Le patrimoine des EMF de la zone est essentiellement constitué de leur capital social. En valeur, ce capital s'élève à 25 739 millions de FCFA et la part du Cameroun représente 86,4% soit un montant de 22 232 millions de FCFA.

Titre : Le capital social des EMF par pays de la CEMAC en millions de FCFA



Source : COBAC 2008

2. Les opérations financières

En termes d'opérations financières, il s'agit principalement des opérations d'intermédiation et des services financiers. Le tableau suivant en donne une image chiffrée.

Titre : Les opérations financières des EMF en CEMAC

	Cameroun		Centrafrique		Congo		Gabon		Tchad	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
<i>En M FCFA</i>										
Dépôts	191 314	258 220	3 680	3 781	84 099	108 399	1 307	3 052	4 690	5 702
Crédits	113 725	138 523	1 488	1 876	17 420	26 947	1 677	1 954	6 104	7 424
Clients	907 799	1 073 621	34 724	26 131	214 258	258 998	7 724	11 575	140 540	154 283
guichets	899	983	11	10	262	301	9	9	190	194
Transferts		293 219		4 153		28 944		8 530		5 889
Résultat	-7 963	-5 567	73	13	1 978	3 211	-11	189	-4	201

Source : COBAC 2008

De ces données, il ressort qu'en 2008, les EMF ont collecté auprès de leurs clients une somme de 379 154 millions de FCFA contre 285 090 millions en 2007 soit une progression de 33%. Les 97% de cette collecte sont faits dans 2 pays seulement, le Cameroun et le Congo soit respectivement en valeur absolue 258 220 millions et 108 399 et relativement 68% et 29%.

En fin 2008, le montant des crédits accordés s'élevait à 176 724 millions contre 140 414 millions en 2007 soit hausse de 25,9%. En termes de parts de marché, le Cameroun a 78% suivi du Congo 15% et le Tchad 4%.

Ainsi, il ressort que l'activité d'intermédiation est surtout faite au Cameroun et au Congo. Au sein de ces pays, deux réseaux dominant. Il s'agit du réseau CAMCCUL du Cameroun qui collecte 74 890 millions soit 19,8% des dépôts et distribue des crédits 44 892 millions soit 24,9% des encours. Au Congo, il s'agit du réseau MUCODEC qui collecte quant à lui 94 549 millions soit 32% des dépôts du pays et distribue 24 549 millions de crédits soit 13,9% des encours.

A l'analyse, en fin 2008, la dynamique de l'intermédiation financière au Cameroun est assez relative par rapport à celle du Congo. L'appréciation de la qualité du portefeuille des EMF est moyenne d'une façon générale d'autant que les créances douteuses représentent près du cinquième des crédits à la clientèle et le taux de provisionnement moyen est de 60%. Dans ce contexte médiocre, le bilan du Cameroun est plus morose. Ses créances douteuses sont les plus élevées et le taux de provision est le plus faible, soit 34% alors qu'il est de 84% au Congo bien que son taux de créances douteuses ne soit que 1%.

Par ailleurs, il faut noter la part croissante des services financiers, c'est-à-dire, les opérations de transferts et de change manuel dans les résultats des EMF de la zone. En 2008, le montant des transferts est évalué à 340 735 millions de FCFA et les contributions les plus importantes sont celles du Cameroun 293 219 millions de FCFA soit 86% et du Congo, 28 944 millions de FCFA soit 8,5%. Toutefois, l'appréciation générale de cette activité est réservée.³⁸

³⁸ Le rapport de la COBAC 2008 en page 20 montre que les opérations de transfert sont parfois effectuées en violation de la réglementation encadrant l'activité de la microfinance notamment les dispositions interdisant d'effectuer directement les opérations avec l'extérieur. Selon la réglementation de la COBAC, les commissions générées par les opérations autorisées à titre accessoire sont limitées à 20% du produit net financier.

Le rapport note aussi que les EMF s'affranchissent souvent dans la réalisation de leurs opérations, de l'application des diligences prescrites en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme auxquelles ils sont assujettis.

Le tableau ci-dessus montre aussi que les opérations financières des EMF s'effectuent à travers des guichets dont le nombre a connu une légère érosion de 1,3% en passant de 1 517 en 2007 à 1497 en 2008.

Par contre, le nombre de clients ou de membres bénéficiant des produits et des services financiers des EMF a augmenté de 16,8% en un an en passant de 1 305 045 en 2007 à 1 525 608 en 2008. Une fois de plus le Cameroun qui compte 460 EMF agréés est au premier rang en nombre de guichets, 983, et en nombre de clients, 1 073 621 suivi toujours du Congo qui compte 301 guichets et 258 998 clients.

Dans la CEMAC, les taux d'intérêt sur les opérations d'intermédiation financière sont relativement élevés bien que la concurrence soit de plus en plus intense. Les taux débiteurs sont relativement élevés³⁹. En fin 2008, le taux débiteur, taux de rémunération moyen des crédits, était de 18% alors que le taux moyen créditeur, taux de rémunération des dépôts, n'était que de 3%.

3. Le poids des EMF dans le système financier de la CEMAC

Bien que l'activité de la microfinance soit importante dans la CEMAC, le secteur bancaire y demeure prépondérant au regard des données sur la part des EMF dans le système de financier de la zone.

La part des EMF est donc assez modeste par rapport à celle des banques en comparaison des trois critères retenus dans le tableau. En termes de fonds propres, les EMF ne pèsent que 4% et cette proportion est en baisse d'un point par rapport l'année précédente. Le montant des dépôts aussi est relativement faible puisque les EMF ne collectent que 7%, en hausse d'un point, de l'épargne du système et ne distribuent que 6% des crédits.

Par ailleurs, le rapport indique que les opérations de transfert et de change manuel, plus rémunératrices et moins risquées tendent à se développer, pour certains établissements, au détriment des activités d'intermédiation financières plus favorables à l'inclusion financière et à la structuration des économies locales.

³⁹ Une justification du niveau des taux débiteurs est fournie dans le rapport COBAC 2008 en page 11. La principale explication sur laquelle nous nous pencherons plus en profondeur dans la section suivante est liée aux difficultés de sélectionner et d'identifier les risques, à la prise et à la réalisation des garanties, à la prééminence accordée aux découverts sur les crédits et à l'absence d'une politique cohérente d'engagement.

Titre : Les EMF et les banques dans la CEMAC

	Capitaux propres		Dépôts		Crédits	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
EMF	28 993	27 511	285 090	379 154	140 414	176 724
Banques	531 029	630 948	4 416 331	4 684 350	2 290 713	2 893 544
Total (EMF+Banques)	560 022	658 459	4 701 421	5 063 504	2 431 127	3 070 268
part EMF/Total	5%	4%	6%	7%	6%	6%

Source : COBAC 2008

4. La diversité de la microfinance dans la CEMAC

Le dernier diagnostic établi reste celui de 2008 à partir de l'enquête sur l'évolution de l'activité de la microfinance dans la CEMAC. Les pays de la zone, le Cameroun, la Centrafrique, le Congo, le Gabon, la Guinée Equatoriale et le Tchad présentent des profils bien différents sur plusieurs plans et notamment en termes de configuration sectorielle, couverture géographique et constitution des fonds propres.

4.1 La microfinance au Cameroun

Le secteur de la microfinance camerounais qui emploie 6 000 salariés dont 732 cadres est quasiment composé des EMF de premières catégories. Ceux-ci représentent 94% des établissements agréés. Au total, le secteur comporte 460 EMF dont 206 soit 45% d'indépendants et 254, soit 55% EMF affiliés à six réseaux.

Le pays compte environ un millier d'agences dont un peu plus de la moitié, 53%, sont situées en zone urbaine principalement dans la capitale politique, Yaoundé, et la métropole économique, Douala. Les autres sont en zone rurale.

La clientèle évaluée à 1 073 621 personnes en 2008 connaît une croissance annuelle de 18% et provient à 57% des EMF de première catégorie.

Les EMF du Cameroun connaissent un appauvrissement car, du fait de la dégradation de la situation financière, leurs fonds propres ont baissé de 30% au point qu'à la fin 2008, certaines

présentaient des fonds propres négatifs. Il ressort du tableau présenté plus haut que le secteur est en déficit de 5 567 millions de FCFA même si celui-ci tend à diminuer par rapport à l'année précédente. Par ailleurs, on relève que le capital social a baissé de 11% et sa part dans les fonds propres à diminuer aussi.

4.2 La microfinance en Centrafrique

Le secteur de la microfinance en Centrafrique emploie 69 salariés dont 8 cadres et comptait 14 EMF affiliés à deux réseaux en 2008 auxquels se sont rajoutés 3 établissements en 2009. De ces 17 EMF, 15 sont de première catégorie et 2 seulement de la deuxième. Toutefois, seuls quatre EMF du pays sont effectivement opérationnels.

La couverture géographique est limitée. L'offre de services se concentre seulement dans la capitale, Bangui puisque 2 des 17 EMF seulement sont implantés en zone rurale.

Bien que le nombre de guichets soit resté stable entre 2007 et 2008, on note une érosion du nombre de clients de 25% du fait notamment de la clôture des comptes inactifs.

Les EMF centrafricains connaissent un renforcement de leurs fonds propres. Après une hausse de 46% par rapport à leur niveau de 2007, il s'élève à 244 millions de FCFA en 2008. Les analystes de la COBAC estiment que le secteur centrafricain de la microfinance reste sous-capitalisé⁴⁰.

4.3 La microfinance au Congo

Au Congo, en 2008, en croissance de 16% par rapport 2007, les EMF emploient 766 salariés dont 118 cadres, soit un taux d'encadrement de 15,4% au sein de 59 établissements agréés. La configuration du secteur est telle que l'on trouve des EMF de première, deuxième et de troisième catégorie en nombre respectivement de 49, 7 et 3.

Les EMF congolais s'activent à travers 158 agences dont 87, soit 55,1% sont installées en zone urbaine et 71, soit 44,9% en zone rurale. Les agences urbaines sont fortement concentrées dans les deux principales villes, Brazzaville et Pointe-Noire avec respectivement 38 et 22 agences soit un taux de 70%.

L'enquête révèle parallèlement un accroissement du nombre de guichet et en recense 301 en augmentation de 73% par rapport à 2007 dont 261 ouverts par les EMF de première catégorie.

⁴⁰ Le rapport COBAC 2008 apprécie la sous-capitalisation au regard des ambitions des Autorités centrafricaines et du niveau de d'activité.

Au Congo, la clientèle des EMF est en augmentation au taux annuel de 22% passant de 214 258 en 2007 à 258 998 en 2008. Cet engouement pour les services offerts par ce type d'établissement traduit l'augmentation du nombre de guichet.

Les EMF du Congo se sont enrichis en 2008. Leur patrimoine a augmenté de 34% par rapport l'année précédente. Le niveau des capitaux propres évalué à 8 773 millions de FCFA en fin 2008 a été renforcé par le poste capital social qui a progressé de 13% en passant de 1 486 millions à 1 673 millions de FCFA. Ce sont principalement des EMF de première catégorie qui ont produit et connu cette forte alimentation en capital social.

4.4 La microfinance au Gabon

Au Gabon, en 2008, la microfinance est une activité encore embryonnaire qui emploie 83 personnes dont 16 cadres soit un taux d'encadrement de 19,3%. Le secteur est dominé par des EMF de deuxième catégorie puisque sur les 6 EMF du pays, 2 seulement sont de première catégorie. En 2009, quatre agréments ont été accordés et le pays compte donc désormais 10 EMF dont 2 sont de première catégorie, 7 de deuxième et 1 de troisième.

La clientèle des EMF gabonais qui a augmenté de 50% en un an pour atteindre 11 575 en 2008 est principalement localisée dans la capitale Libreville. Cette croissance est le fait des EMF de deuxième catégorie qui forment le cœur du marché. Le territoire gabonais est couvert par 11 agences à 55% urbaines.

L'enrichissement des EMF du Gabon est exceptionnel en un an. Par rapport à 2007, le montant des fonds propres a presque sextuplé. Cette dynamique est le fait du principal EMF du pays qui a sur la période, quintuplé son capital social en le passant de 100 à 500 millions de FCFA.

4.5 La microfinance au Tchad

Par rapport aux données 2008 de l'enquête de la COBAC Au Tchad, les EMF emploient en augmentation de 10,1% en un an, un effectif de 536 personnes dont 55 cadres soit un taux d'encadrement de 10,3%. La configuration du secteur est telle que l'on recense 160 EMF organisés à 98% en réseau. Le nombre des EMF a augmenté de 4,6% par rapport au niveau de 2007 qui ne comptait que 153 établissements.

L'offre de services s'effectue au travers de 194 guichets en légère baisse de 5 unités par rapport à 2007. La clientèle s'est accrue de 9,8% en passant de 140 540 à 154 283 sur un an de 2007 à

2008. Cette augmentation justifie d'après les analystes de la COBAC, "la stratégie d'extension pratiquée par les EMF en réseau"⁴¹.

Le patrimoine des EMF tchadiens s'est accru de 52,9% en passant de 1 849 millions à 2 828 millions de FCFA en un an entre 2007 et 2008. Cette évolution résulte du capital social de ces établissements qui a connu une augmentation de 32,5% sur la même période atteignant en valeur agrégée, 1 235 millions contre 935 millions de FCFA.

4.6 La microfinance en Guinée Equatoriale

Les données de l'activité de la microfinance en Guinée Equatoriale sont indisponibles. Le secteur de la microfinance ne se met que très lentement en place.

Dans l'ensemble, le secteur de la microfinance présente de fortes disparités au sein des pays de la CEMAC et leur poids dans le système financier de la zone reste marginal.

Conclusion de la sous-section 1

Ce tour d'horizon fait apparaître l'étendue de la microfinance à travers le monde et principalement en Afrique et dans la zone CEMAC. Le baromètre 2014⁴² des chiffres clés de la microfinance dans le monde confirme la tendance générale. Selon CGAP, l'offre de la microfinance continue à se développer. Ainsi, 81,5 milliards de prêts ont été octroyés au niveau mondial avec un taux de croissance du nombre de clients de +5% par rapport à 2012 alors qu'il avait connu un déclin en 2011. Cette croissance se vérifie dans toutes les régions du monde. Avec un taux de 11%, l'Afrique présente la croissance régionale la plus forte. La dynamique africaine est de 8 points supérieure à celle de l'Asie du Sud.

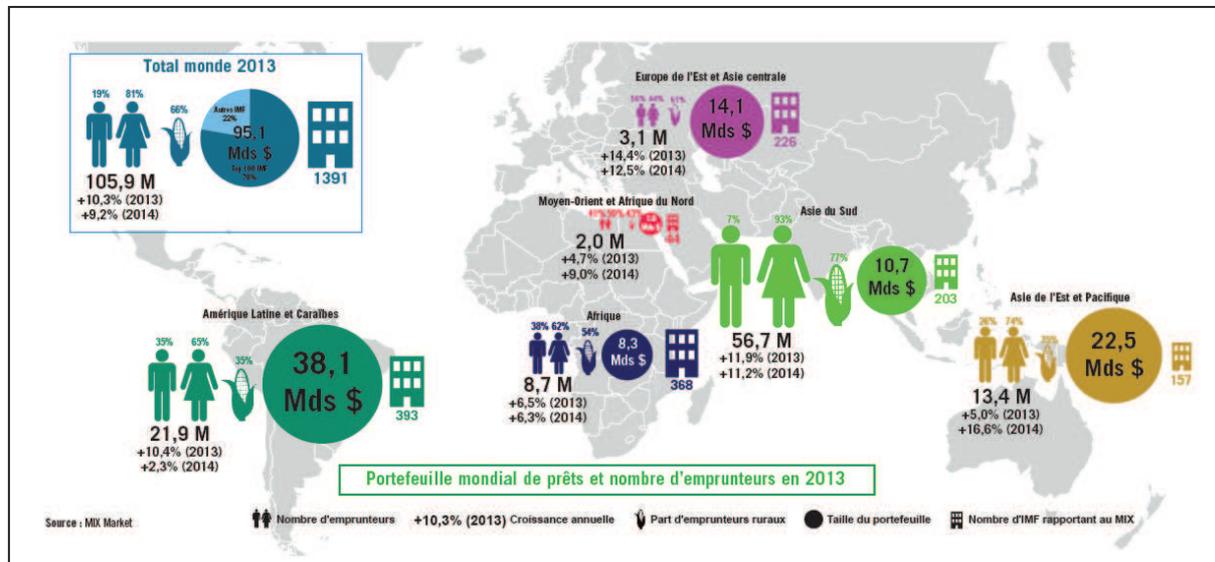
Selon le baromètre 2015⁴³, en 2013 et en 2014 la microfinance continue sa croissance. Les chiffres publiés par Mix Market à partir des données transmises par 1 391 institutions sur sa plateforme montrent qu'à la fin d'année 2013, le nombre de clients à faibles revenus était de 105,9 millions et le portefeuille de crédit s'élevait à 95,1 milliards USD. Par rapport à 2012, on note une croissance de 12,9% en encours et 10,3% en nombre d'emprunteurs. L'Europe de l'Est

⁴¹ Rapport COBAC 2008, page 28.

⁴² Le portail microfinance, sept. 2014

⁴³ http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication_files/fr_mfg_barometre_8042015.pdf

et l'Asie Centrale ont connu la croissance la plus élevée des encours (+27,0%). Quant à l'Asie du Sud et de l'Afrique ont été respectivement de 18% et 19,5%.



Si on considère les 100 institutions les plus importantes selon le nombre d'emprunteurs, elles dominent le marché avec 78% du total des emprunteurs. On peut noter aussi qu'au niveau mondial, sur 5 emprunteurs, 4 sont des femmes et 3 vivent en milieu rural.

Selon le baromètre 2015, le profil de financement des institutions demeure stable depuis 2010. Ainsi en 2013 plus de 50% du total des financements disponibles ont eu pour source des dépôts et le reste provenait du capital (18%) et des emprunts (27%). On peut observer que l'Afrique subsaharienne était la région la plus financée par les dépôts de ses clients en 2013, soit 68% alors que les IMF d'Asie du Sud étaient financées à hauteur de 48% sous forme d'emprunt et que celles du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord sont financées à part égale par l'emprunt et par le capital social (sachant que dans ces régions, les dépôts ne sont pas acceptés pour la plupart des IMF).

Les estimations de 2014 indiquent l'Asie de l'Est et le Pacifique ont eu les croissances les plus élevées aussi bien pour le nombre d'emprunteurs que le niveau de portefeuille crédits.

Ce constat conforte l'hypothèse que cette forme d'intermédiation comme objet d'études pertinent dans une optique prudentielle. Les sommes en jeu, relativement au niveau du patrimoine des populations concernées, sont telles que le pouvoir politique se doit, au risque d'une crise sociale et politique, de veiller à la pérennité du dispositif.

Par rapport à la finance classique, la microfinance demeure marginale. Mais, elle semble gagner en dynamique. Cette évolution est-elle pérenne ? La réponse à cette question est à rechercher dans les causes de sa tendance à l'amplification.

Sous-section 2 : Essai d'explication théorique et pratique de la portée de la microfinance.

Pour expliquer le succès tendanciel de la microfinance, trois types de facteurs peuvent être évoqués : la répression financière, le nouveau regard de la Banque mondiale et l'attrait pour l'informel.

II.1 La répression financière

La répression financière se définit comme l'ensemble des mesures que peuvent prendre les autorités politiques et monétaires pour financer les déficits publics et diminuer le niveau d'endettement des Etats⁴⁴. Cette modalité de financement du surendettement des Etats semble pérenne en absence de faillites étatiques (Roland Duss, 2012). Elle a comme conséquence des taux d'intérêt durablement bas avec un risque inflationniste considérable du fait de la masse monétaire en circulation et donc des rendements réels négatifs sur la dette publique.

Nous allons analyser au plan théorique les mécanismes de la répression financière par rapport à la microfinance après avoir montré que ce secteur n'est pas son champ d'application exclusif. Nous verrons ainsi que la répression financière est même pratiquée dans des environnements à économie plus avancée notamment pour produire un effet de liquidation sur la dette publique. Mais au préalable, dans une recherche de pertinence, il faut s'interroger sur l'appréciation de l'impact de la finance (au sens large) sur la croissance avant la libéralisation financière des années 1980.

1. Comprendre l'impact de la finance sur la croissance⁴⁵

L'analyse de la relation entre la finance et la croissance économique révèle plusieurs variations. Au départ, la relation semble ambiguë et ensuite devient favorable.

⁴⁴ Duss R., Analyse économique : la répression financière, impacts sur les actifs financiers, Gonet & Cie, juin 2012.

⁴⁵ Voir Eggoh J. C., Développement financier et croissance : une synthèse des contributions pionnières, Document de recherche n°2009-18, Laboratoire d'Economie d'Orléans.

1.1 L'ambiguïté des premières analyses

Dans la littérature sur la question, les premières analyses remontent au 19^{ème} siècle avec les travaux de Bagehot (1873) et au début du 20^{ème} avec Schumpeter (1911).

Pour Bagehot (1873), le niveau de développement de l'Angleterre s'explique par la supériorité de son marché financier qui lui permet de financer ses investissements à long terme en mobilisant l'épargne. Ainsi, la finance aurait permis aux Anglais de disposer des moyens décisifs leur permettant d'acquérir de nouvelles technologies et donc d'accroître leur potentiel de richesse. Par cette approche, il est posé a contrario qu'une impotence financière explique le sous-développement.

Dans son analyse, Schumpeter (1911), argumente sur l'intérêt des services financiers pour la croissance. Pour lui, la finance permet l'innovation technologique qui impacte la productivité et donc la croissance. Par ailleurs, le financier, en occurrence le banquier, permet de sélectionner les innovations ayant plus de chance de prospérer. En cela, le banquier stimule la croissance en procédant à une allocation optimale des ressources. Dans son approche, Schumpeter met en avant le rôle du crédit bancaire et laisse de côté la question tout aussi importante de la mobilisation de l'épargne.

1.2 L'approche keynésienne

Avec Keynes (1936), le sens de l'implication s'inverse. L'analyse économique accorde une place prééminente à la demande effective et l'accent est mis sur le rôle déterminant de l'investissement dans la production et le niveau général de l'emploi. Keynes s'intéresse à l'impact sur la dynamique de l'économie réelle des mécanismes monétaires. Ce faisant, il établit une relation inverse entre l'investissement et le taux d'intérêt. Ainsi, l'investissement est impacté positivement par une baisse des taux d'intérêt. Dans la finance, il distingue l'activité de spéculation, source d'incertitude et d'instabilité de l'activité d'intermédiation support de l'investissement.

En s'inspirant de l'analyse keynésienne, Minsky (1964) développe, sur la question, une thèse proche mais considère que l'investissement est un phénomène essentiellement financier qui dépend non pas du taux d'intérêt, mais de facteurs psychologiques tels que la confiance. En d'autres termes, lorsque le climat des affaires est favorable, on peut connaître de la prospérité économique ou une instabilité.

Dans sa théorie monétaire de la croissance, Tobin (1965) montre que les taux d'intérêt bas ont tendance à réduire la demande d'actifs monétaires au bénéfice du capital productif. Ceci agit sur l'intensité capitalistique⁴⁶.

Ainsi donc, avec les keynésiens, il est clairement posé que le développement financier résulte de la modification de l'offre et de la demande dans le secteur réel. Par conséquent, la finance n'est pas la cause de la croissance mais elle en est la conséquence. En d'autres termes, le sens de la causalité stipule que le développement financier est en aval de la croissance.

1.3 La critique de l'approche keynésienne

Les remises en cause des thèses keynésiennes sont formulées par différents auteurs dès 1960. Pour plusieurs contributeurs Gurley et Shaw (1955, 1967) Goldsmith (1969), Patrick (1966), Hicks (1969) il existe plutôt une relation positive entre la finance et la croissance.

Le modèle keynésien a été fortement critiqué par Gurley et Shaw (1955 et 1967). Ils estiment que l'approche keynésienne n'est pas pertinente pour appréhender les aspects financiers du développement. Ils font constater que la dimension financière du développement est généralement délaissée au profit principalement des changements structurels que connaît un territoire ou une population aux plans démographiques, techniques, industriels, sanitaires, culturels, sociaux, etc. et élaborent une théorie pour cerner l'effet des actifs monétaires sur le taux de croissance.

Pour comparer la théorie financière de Gurley et Shaw au modèle keynésien, Gerschenkron (1962) considère un secteur bancaire dans un pays sous développé ayant besoin d'un secteur financier actif pour son décollage économique. Il montre que l'intérêt pour le système bancaire est d'autant plus élevé que le retard de développement est prononcé. En d'autres termes, plus un pays est au premier stade de son parcours d'industrialisation, plus le rôle du secteur bancaire est déterminant.

Une confirmation des conclusions de Gerschenkron peut être trouvée dans l'analyse de Hicks (1969). Il relève le décalage entre la découverte des nouvelles technologies et leur mise en œuvre. Il en conclut qu'une révolution industrielle ne peut pas être seulement le fait unique de l'application des technologies nouvelles découvertes et en déduit qu'elle est aussi la résultante

⁴⁶ L'intensité capitalistique se définit par le poids en pourcentage du chiffre d'affaires des capitaux longs nécessaires pour être un compétiteur sur le marché. Elle représente également le montant des capitaux à engager pour générer une unité monétaire supplémentaire de chiffre d'affaires. (Wikipedia)

d'une révolution financière qui permet une forte croissance des investissements. Ainsi, dans son approche, Hicks pose l'intérêt de l'intermédiation financière.

Toutefois, Patrick (1966), considère que l'on peut nettement trancher sur le sens de la relation développement financier et croissance. Pour lui, le développement financier peut résulter soit d'un effet de demande, soit d'un effet d'offre de services financiers. Il établit que l'effet de demande est dû à des causes allant de la croissance vers la finance alors que l'effet d'offre agit en sens contraire. Cependant, il considère qu'aussi bien au plan théorique qu'au plan empirique, la nature causale de la relation entre développement financier et croissance n'est pas nette.

La thèse de Patrick sera reprise par Cameron (1972). Celui-ci établit un balancier entre la croissance économique et le développement financier. Pour montrer cette réciprocité, Cameron (1972) relève le rôle important que joue la qualité des services financiers. Il montre à cet effet l'efficacité des intermédiaires financiers comme canaliseurs des fonds des épargnants vers des individus entrepreneurs d'une part et comme facteur d'optimisation de l'allocation des ressources aux premiers stades de l'industrialisation. Il valide le rôle important de Hicks (1969) pour les banques par rapport aux innovations techniques et souligne l'effet du dynamisme de l'intermédiation financière. Ainsi, les encouragements des intermédiaires financiers dopent les investissements ce qui, du fait des volumes en jeu, réduit leur coût de financement.

Les travaux empiriques de Goldsmith (1968) par leurs résultats valident le caractère positif de l'intermédiation financière. En constatant le niveau élevé des indicateurs de développement financiers de certains pays industrialisés par rapport à ceux de l'URSS, il explique ainsi les écarts de richesses.

1.4 L'ambivalence du rôle des intermédiaires financiers

En absence d'intermédiation se poserait certainement le problème de la double coïncidence assez connue et relevée dans le système du troc. Le prêteur et l'emprunteur devraient pouvoir se rencontrer et tomber d'accord sur les termes de leur échange (montant, durée, taux d'intérêt). Les coûts d'une telle transaction seraient relativement élevés. Dans ces conditions, l'intermédiaire financier, parce qu'il collecte et centralise l'épargne des agents excédentaires pour l'octroyer sous forme de crédits aux agents déficitaires est une solution à ce problème de correspondance des besoins.

Malgré tout, au sein des économistes précurseurs de la question, il existe, une ambivalence certaine sur l'importance du secteur financier dans le développement économique. Pour Jude C. Eggoh (2009), elle serait liée au faible écho du rôle de la finance dans l'accumulation du capital

et dans l'accroissement des revenus. Il soutient cette thèse en relevant que pour les classiques, à l'instar de Jean Baptiste Say dans son *Traité d'Economie Politique* (1803), la finance est neutre. En effet, les libéraux analysent les décisions de consommation et d'investissement en faisant abstraction de la monnaie et de la finance.

Le cadre théorique est celui de la perfection du marché des capitaux⁴⁷ de Modigliani et Miller (1958) que l'on peut illustrer de la façon suivante. Soit une firme (F) sans dette et saine financièrement qui a un besoin financier pour un projet à long terme. Elle a du choix quant aux modalités d'obtention des capitaux nécessaires et par conséquent du type de titre qu'elle peut émettre. Le problème posé est de savoir les principes qui fondent le choix de tels ou tels types de titres. Supposons que le besoin soit évalué à 50 millions d'unités monétaires (um). Les choix sont multiples.

La première option est de faire appel aux actionnaires par l'émission des actions nouvelles. Supposons que la prime de risque exigée par les actionnaires soit de 10% et que sur ce marché, les titres sans risque soient rémunérés à 5%. Le coût des capitaux propres de la firme (F) serait donc de 15%.

La firme (F) peut aussi recourir à l'endettement. Du fait de sa bonne situation financière et faible endettement, elle peut emprunter 50 millions d'um au taux supposons de 6% (un point de plus que le taux sans risque). Ce taux est inférieur au coût des capitaux propres de (F). De ce constat plusieurs questions se posent. Du fait de cet écart des taux, ici de 9 points, doit-on conclure que le choix de l'endettement à 6% est préférable à l'autofinancement ? L'option financière retenue peut-elle impacter la rentabilité du projet c'est-à-dire sa valeur actuelle nette (VAN) ? Dans l'hypothèse où la VAN serait sensible à la modalité de financement de l'investissement, la valeur de (F) serait-elle modifiée ainsi que le prix des actions, etc.

Ces questions trouvent réponse dans le cadre de marchés financiers parfaits c'est-à-dire des marchés sans impôts ni coûts de transaction, où les flux de trésorerie d'un projet ne dépendent pas du mode de financement et où les prix des actifs reflètent leur vraie valeur.

Le modèle du marché financier parfait s'est construit au prix de biens de restrictions sur les conditions de validité de ses hypothèses supposant que la capitalisation du revenu net d'une

⁴⁷ Selon la théorie des marchés financiers parfaits, il est indifférent pour une entreprise de financer ses investissements par l'endettement, les émissions d'actions ou la rétention des profits. Les conditions de validités de ce théorème sont très restrictives au point qu'en pratique, les hypothèses de la perfection des marchés financiers, d'absence de conflit entre les dirigeants et les actionnaires et l'absence de distorsion liées à la fiscalité, ne sont jamais vérifiées.

firme ne peut être affectée par les changements opérés dans la répartition de revenu entre les prêteurs et les actionnaires. Malgré le caractère irréaliste de ses hypothèses, le cadre défini par ce modèle permet d'obtenir de judicieux résultats ce qui en fait un modèle de référence notamment pour établir la structure financière et la valeur d'une firme.

Ainsi, sur la base des hypothèses admises, il vient, compte tenu de la loi du prix unique⁴⁸, que, contrairement à l'intuition, l'arbitrage entre dette et actions n'a aucune influence sur la valeur de la firme, le prix de ses actions ou le coût de son capital. Dans un univers dépourvu de toutes imperfections de marché financier, la firme (F) serait indifférente à l'option retenue pour financer sa croissance. En d'autres termes, la capitalisation de la firme (F) n'est fonction que du risque industriel et commercial lié à ses activités même.

On peut ainsi constater avec Jude C. Eggoh⁴⁹ que le bien-être économique qui constitue le fondement de la théorie économique dérive d'un modèle ayant comme hypothèse la neutralité de la monnaie et de la finance.

Sans conteste, les débats sur le rôle du financier dans le processus du développement ont été nourris bien que manquant de cadre théorique pertinent et de résultats empiriques probants. L'idée centrale qui en ressort reste que le développement financier est essentiel pour la croissance économique. Elle aboutit à la théorie du développement économique fondé sur la libéralisation financière portée notamment par Mac Kinnon et Shaw (1973) et qui critique la répression financière défendue par les keynésiens.

⁴⁸ La loi du prix unique (law of one price) est une théorie économique selon laquelle, en tout point d'un marché efficient, les biens identiques ont le même prix. Appliquée aux marchés financiers, les mêmes actifs devrait avoir le même prix en tout point. Or il existe des disparités temporaires en raison des délais de transfert de l'information, d'horaires d'ouverture ou de réglementations propres à chaque marché. C'est en jouant sur ses imperfections que se développe l'arbitrage, c'est-à-dire des combinaisons d'opérations assurant un gain positif ou nul de manière certaine. (Wikipédia).

⁴⁹ Op. cit. p. 5

2. La répression financière comme solution à la crise des dettes publiques

La thèse de la répression financière développée en 1973 par McKinnon⁵⁰ et abondamment reprise depuis lors pose les termes de la libéralisation financière et la place accordée à la finance décentralisée pour reprendre le terme de Tanimoune⁵¹.

La notion, telle que le rappelle Emmanuel Garessus⁵², a été récemment remise au goût du jour au sein de la communauté des économistes et même approfondie par Carmen Reinhart et Belen Sbrancia dans un travail de référence.

D'une façon générale, la répression financière peut être considérée comme un macro-dispositif prudentiel qui vise à préserver la santé d'un système financier tout entier.

Aujourd'hui, la répression financière n'est pas qu'au service de la microfinance ou des économies des pays en développement. Dans les pays industrialisés, les gouvernements trouvent par elle le moyen de contenir les coûts de la dette publique. C'est l'approche défendue par Carmen M. Reinhart (2011).

L'idée est la suivante : le niveau des dettes publiques et privées étant relativement élevé, il est probable que la réduction de la dette et des déficits publics soit le principal souci des gouvernants dans les pays avancés à en croire Reinhart et Rogoff⁵³ (2010). La réduction du ratio dette/PIB peut se faire et l'histoire des politiques économiques le confirmerait selon les modalités suivantes : la croissance économique ; l'ajustement budgétaire ; la restructuration de la dette (publique et ou privée) ou la déclaration de défaut ; l'inflation et la répression financière.

Communément, on parle de répression financière lorsqu'un gouvernement prend des mesures pour attirer des fonds qui iraient ailleurs en absence de réglementation. Ces mesures sont :

- l'obtention par l'Etat de prêts préférentiels auprès de publics intérieurs captifs,
- le plafonnement explicite ou implicite des taux d'intérêt,
- la réglementation des mouvements de capitaux transnationaux,

⁵⁰ McKinnon R. I., Money and capital in economic development, The brooking institution, Washington, 1973.

⁵¹ Tanimoune Nasser Ary, Dualisme financier et libéralisation financière : essai de modélisation, XXème Journées Internationales d'Economie Monétaire et Bancaire, Birmingham, 5 et 6 juin 2003.

⁵² Garessus E., La répression financière est l'impôt qui effacera les dettes, Forum letemps.ch, 13 juin 2012.

⁵³ Reinhart Carmen M. et Kenneth S. Rogoff, From Financial Crash to Debt Crisis, NBER Working Paper 15795 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research), 2010.

- le renforcement du lien entre l'Etat et les banques par une participation publique ou par des fortes pressions morales.

A ces mesures qui forment le socle principal de la répression financière, les gouvernements peuvent parfois y associer :

- une forte imposition des réserves obligatoires,
- une taxation des transactions boursières,
- une interdiction des ventes d'or ou du placement de montants élevés des titres non négociables de dettes publiques.

Après la 1945, la répression financière a beaucoup servi pour la maîtrise du ratio dette/PIB. Du fait de la crise des dettes publiques vécue actuellement dans les pays industrialisés, elle a été réactivée puisqu'elle s'avère efficace pour les solder surtout lorsqu'elle est couplée avec une dose constante d'inflation. Il est connu qu'une hausse générale des prix seule n'a d'effet sur la dette que si celle-ci est libellée en monnaie nationale et qu'un taux d'intérêt nominal faible agit sur le service de la dette. Par contre, un taux d'intérêt réel négatif du fait de la conjugaison de ces deux facteurs agit sur la valeur réelle de la dette.

La répression financière a donc comme objectif, notamment, de maintenir le niveau des taux d'intérêt nominaux relativement bas par rapport à ce qu'il serait sur un marché libre et ceci dans le but final de réduire le poids de la dette et par ricochet le niveau du déficit budgétaire. Un tel mécanisme parce qu'il conduit à des taux d'intérêt réels négatifs peut être assimilé à un impôt déguisé qui engendre un flux de transfert des créanciers aux emprunteurs c'est-à-dire des épargnants vers l'Etat. C'est la thèse que défendent justement Reinhart et Sbrancia⁵⁴ et le phénomène ainsi décrit est l'effet de liquidation⁵⁵.

Ainsi, au sortir de la Grande Guerre, la répression financière a permis de réduire rapidement l'endettement des Etats. Aujourd'hui⁵⁶, la dette publique explose dans de nombreux pays. La dépendance financière des Etats vis-à-vis de l'extérieur augmente. Pour un bon moment encore

⁵⁴ Reinhart Carmen M. et Sbrancia Belen M. The Liquidation of Government Debt, NBER Working Paper 16893 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research), 2011.

⁵⁵ L'effet de liquidation est le fait de réduire l'endettement public à partir de la répression financière. Cette réduction est en quelque sorte une recette publique que l'on peut donc exprimer en ratio par rapport à la richesse globale. Cet effet s'est produit à plusieurs reprises dans les économies avancées, notamment aux Etats Unis d'Amérique, entre 1945 et 1980 et a généré des économies substantielles de l'ordre annuel de 3 à 4% du PIB.

⁵⁶ Lire à ce propos le post "Retour de la répression financière : les gouvernements trouvent de nouveau moyen de manipuler les marchés pour contenir les coûts de financement de la dette publique" sur www.blogalupus.com du 22/04/2012.

la problématique de la dette sera au centre des principales préoccupations politiques. Probablement, les questions de la réduction et la gestion de l'endettement et de la maîtrise du service de la dette demeureront centrales. Par conséquent, la répression financière qui vise d'une part à la fois à maintenir les taux d'intérêt à de faible niveau et d'autre part à garder "captif" les agents résidents sera encore pour un moment une option de politique économique dans les pays avancés.

Qu'en est-il des pays à économie fragmentée ?

3. La répression financière en économie fragmentée

Le cadre théorique dans lequel il faut se placer pour cerner cette problématique est celui de la libéralisation financière et le modèle de Mc Kinnon et E. Shaw ainsi que leurs évolutions peuvent être utilisés à cet effet⁵⁷.

3.1 Le modèle de Mac Kinnon et E. Shaw

C'est avec leurs travaux que le concept du développement financier prend véritablement son essor. Les travaux de Mc Kinnon (1973) et Shaw (1973) sont en faveur des politiques de libéralisation financière.

L'intérêt pour ces auteurs est porté sur les économies des pays en développement. Selon eux, un moyen efficace pour accélérer la croissance est la libéralisation du secteur financier. Du fait de la simplicité de sa mise en application, cette approche de la question de développement est reprise par les organismes internationaux d'aides multilatérales telles que la Banque mondiale et le Fonds monétaire international et adopté aussi par certains pays en développement.

La répression financière qui présente les caractéristiques citées plus haut à savoir : des taux d'intérêt réels inférieurs à leur niveau d'équilibre ; des montants élevés des réserves bancaires ; l'obligation des banques de financer en priorité les projets publics à faible rentabilité et un niveau d'inflation élevé a pour fondement la théorie de la préférence pour les liquidités de Keynes (1936) selon laquelle le niveau d'équilibre des taux d'intérêt doit être inférieur aux taux de préférence pour les liquidités si l'on veut atteindre le plein emploi. Pour éviter une baisse des revenus, il faut que les taux d'intérêt soient suffisamment faibles. Les conditions de réalisation

⁵⁷ Voir notamment le mémoire de DEA Libéralisation financière et intermédiation bancaire : le cas de la Côte d'Ivoire par DAGO Fidelia Beugre, soutenu à l'université de Cocody-Abidjan, 2005.

de la répression financière génèrent nécessairement de l'inflation et un ralentissement de la croissance économique.

Les modèles respectifs de Mc Kinnon et de Shaw présentent des divergences : l'un est un modèle à monnaie externe alors que l'autre est un modèle à monnaie interne⁵⁸.

Le modèle de Mc Kinnon est construit sur l'hypothèse d'un marché financier fragmenté, inorganisé, où l'on ne peut distinguer le ménage de l'entreprise, l'épargnant de l'emprunteur, où les agents s'autofinancent sans possibilité de différencier l'épargnant, le ménage de l'emprunteur, l'entreprise. Dans un tel contexte, une augmentation des taux d'intérêt accroît la capacité de financements des investissements des agents. Du fait son hypothèse d'économie inorganisée financièrement, le modèle de Mc Kinnon est qualifié de modèle à monnaie externe où le rendement lié à la détention de la monnaie influence fortement le niveau des investissements.

A l'inverse, le modèle de Shaw (1973) est qualifié de modèle à monnaie interne dans la mesure où le développement financier est atteint et toute hausse des taux d'intérêt sur les dépôts incite les agents à augmenter leur épargne. Une telle disposition ouvre l'étendue du crédit bancaire.

Il faut donc comprendre l'enjeu en ces termes : le problème des pays en développement n'est pas le défaut de ressources financières mais plutôt celui de la mise à disposition des fonds. On pourrait aussi bien soutenir que les deux situations coexistent. Mais, il est une réalité connue par exemple aussi bien au ministère des Finances au Cameroun que nous avons pu approcher qu'aux services de la coopération française que plusieurs lignes budgétaires ne sont pas épuisées ou même entamées au cours d'un exercice alors que des projets exprimant des besoins existent. Autrement dit, le problème posé est celui de l'intermédiation financière.

Dans ces conditions, la libéralisation des conditions financières des banques s'impose pour attirer le flux de dépôt. A cet effet, une hausse des taux d'intérêt pratiquée par les banques s'avère nécessaire pour qu'elles soient plus performantes dans la collecte des ressources financières disponibles et le financement des besoins de l'économie.

⁵⁸ Les sources d'une monnaie, c'est-à-dire ses contreparties sont de trois ordres : le crédit sur l'économie, le concours au Trésor et les créances sur l'extérieur (or et devises). Lorsque la monnaie a comme origine le crédit aux agents non financiers, elle est endogène à l'économie et on l'appelle monnaie interne. Inversement la monnaie externe est la monnaie qui a à son origine l'acquisition par le système bancaire des créances sur l'Etat ou sur l'extérieur (devises). Cette distinction n'est pas que sémantique. Pour les libéraux, les comportements des agents intérieurs privés ne sont sensibles qu'aux effets de la monnaie externe. La création de monnaie externe génère un effet de richesse sur ces agents car elle n'a pas en contrepartie leur propre endettement. (Cours de Mario Dehove, "Institution et Théorie de la Monnaie, mars 2001).

Pour Mc Kinnon, le cadre économique des pays en développement est fragmenté au point où il leur manque un marché financier organisé. Du fait de cette inorganisation, les agents économiques sont réduits à pratiquer l'autofinancement. L'insuffisance de médiation se manifeste ainsi : les agents en capacité de financement et ceux en besoin de financement ne se rencontrent pas. En d'autres termes, les ménages et les investisseurs ne prêtent ou ne s'empruntent pas mutuellement. Dans une telle configuration où l'autofinancement est la principale modalité de financement des investissements, une accumulation préalable est donc nécessaire sous la forme d'actifs réels improductifs ou d'encaisses monétaires réelles. Ces encaisses monétaires (les dépôts bancaires) sont une fonction croissante des taux d'intérêt réel. Ainsi, l'incitation à épargner augmente avec sa rémunération. Pour Mc Kinnon, dans une économie sous monétarisée, il existe une corrélation positive entre la quantité de monnaie demandée et le taux d'intérêt réel. L'accroissement du taux de rémunération permet d'amorcer un processus de monétarisation de l'économie.

Pour Shaw, un accroissement du point des taux réels agit positivement sur la demande de dépôts des agents économiques et augmente la capacité de crédit du secteur bancaire et par conséquent, stimule l'investissement.

3.2 Les extensions du modèle Mc Kinnon et E. Shaw

Les prolongements des travaux de Mc Kinnon et Shaw sont sous la forme de modèles macroéconomiques faisant de la répression financière une action qui relève des autorités nationales qui ont le pouvoir de fixer le niveau des taux d'intérêt sur les dépôts en dessous de sa valeur d'équilibre de marché.

Dans ses travaux sur la question, Kapur (1976) montre qu'il est préférable d'augmenter les taux d'intérêt sur les dépôts et garder constant le taux de croissance de la masse monétaire pour une politique optimale de stabilisation. Pour lui, il faut assurer la croissance du taux de rémunération des dépôts sans que celle-ci dépasse le taux de rendement du capital. Ainsi, donc, une politique monétaire restrictive n'est pas appropriée. En accroissant le taux nominal servi sur les dépôts on réalise simultanément la réduction de l'inflation et la stimulation directe de l'épargne.

La différence entre l'approche de Kapur et celle de Mac Kinnon et Shaw apparaît en ceci : pour celui-là l'accroissement des taux d'intérêt est une politique de stabilisation alors que pour ceux-ci la hausse des taux d'intérêt produit un accroissement de l'épargne. A l'inverse de ces deux visions, Galbis (1977), partant d'un modèle à deux secteurs (moderne et traditionnel) développe une approche qui insiste sur la réallocation intersectorielle de l'épargne. Pour lui, la

libéralisation financière conduit à un transfert de l'épargne du secteur traditionnel vers le secteur moderne. Ceci entraîne un accroissement de la productivité moyenne des investissements dans l'économie. Pour comprendre cet effet il faut partir de l'hypothèse que le rendement du capital est faible et constant dans le secteur traditionnel alors que dans le secteur moderne, il est tout aussi constant mais d'un niveau supérieur.

Selon Buser et Vogel (1976), à l'effet de déplacement de Galbis, il faut en plus considérer un effet positif de la libéralisation sur la croissance se traduisant par une stabilisation des rendements du capital et du cadre macroéconomique en général. Ils considèrent que la répression financière conduit à la fois à une augmentation et stabilisation du rendement des dépôts et ce double effet crée la baisse du risque lié à la détention de la monnaie.

On pourrait encore citer d'une part, les travaux de Mathieson (1979) qui, se plaçant en système ouvert, développe à un modèle de libéralisation financière qui tient compte de l'extérieur et incrémente les variations du taux de change pour montrer qu'une augmentation des taux d'intérêt réels consécutive à un gradient de répression financière peut susciter de fortes rentrées de capitaux et comprimer le taux de change. D'où selon lui, la nécessité d'une dévaluation progressive pour réajuster le taux de change. Et d'autre part, les travaux, de Tybout (1983), Cho (1988) et Gelb (1989) qui montrent que l'impact des taux d'intérêt est principalement sur l'efficience des investissements c'est-à-dire leur qualité plutôt que leur quantité.

Dans tous les cas, et c'est ce que relève Eggoh⁵⁹, le modèle de théorie de Mc Kinnon et Shaw est confirmé au sortir de la grille d'analyse des différentes contributions fournies par leurs successeurs. Car, bien que leurs hypothèses et approches méthodologiques soient différentes et qu'elles mettent en avant les mécanismes par lesquels une hausse des taux d'intérêt impacte l'économie réelle, elles convergent toutes en cette idée que "la libéralisation financière améliore de façon globale la productivité de l'économie et favorise la croissance".

3.3 Résultats empiriques de la libéralisation financière

Dans la littérature, les résultats empiriques sur les problématiques de la libéralisation financière sont quelque peu contrastés. Une étude sur 7 pays asiatiques amène Fry (1978) à montrer que la hausse des taux d'intérêt agit sur l'épargne et impacte positivement la croissance économique. En mesurant le coût de la répression financière, Fry (1980) conclut qu'on obtient un demi-point de croissance économique en baissant d'un point le taux d'intérêt réel sur les dépôts en dessous

⁵⁹ Op. cit. p9.

du niveau d'équilibre. Des résultats indiquant qu'au Sri Lanka la répression financière a atrophié le secteur financier, ralenti la croissance du PIB et suscité une poussée inflationniste ont été obtenus par Khatkhate (1982). Cinq années après Fry (1978), Giovanini (1983), semble infirmer ces conclusions. De même, Gupta (1984) n'a pu établir de corrélation que pour quelques pays asiatiques. Dans moins d'une dizaine de pays africains, Diery et Yasim (1993) valident la corrélation. Dans une étude sur une série longue de 30 ans sur le Mexique entre 1960 et 1990, Thirlwall et Warman (1994) montrent que le taux d'intérêt n'a d'effet que sur l'épargne financière. Alors que dans le cas d'une série longue de 40 ans à propos de l'Inde, entre 1955 et 1995, Athukorala (1998) relève plutôt un effet positif du taux d'intérêt sur les formes d'épargne. Sur l'Uruguay, après la libéralisation financière, De Melo et Tybout (1986) ont constaté une corrélation positive entre le taux d'intérêt et l'investissement se traduisant par une hausse de celui-ci à la suite des réformes financières. Une analyse de l'épargne privée faite par Bandiera (2000) sur huit pays en développement arrive à la conclusion que dans six cas, il existait une corrélation négative entre l'épargne privée et le taux d'intérêt créditeur.

3.4 Les critiques du modèle de Mac Kinnon et Shaw

La critique portée sur la libéralisation financière est faite par les néo-keynésien, les néo-structuralistes et le nouveau keynésianisme⁶⁰.

La critique des néo-keynésiens porte sur le rôle du taux d'intérêt. La libéralisation financière suppose une corrélation positive entre la rémunération de l'épargne et la croissance via l'investissement. Or, cette proposition n'est pas toujours vérifiée du moins à en croire des auteurs néo-keynésiens dont les travaux tendent à prouver qu'une augmentation du taux d'épargne a un effet défavorable sur le multiplicateur keynésien et l'investissement. Alors que pour les libéraux l'investissement est fonction du niveau de l'épargne, dans l'analyse keynésienne, il est plutôt une fonction de l'anticipation des entrepreneurs et par conséquent, il est une fonction négative du taux d'intérêt. C'est ainsi qu'il apparaît par exemple dans les travaux de Morisset (1993) qu'une augmentation du taux d'intérêt n'améliore pas toujours l'investissement sans l'intervention des pouvoirs publics. Il montre par ailleurs et paradoxalement que la libéralisation financière peut être à l'origine d'un effet d'éviction⁶¹ dans

⁶⁰ Le courant de la nouvelle économie keynésienne diffère du néo-keynésianisme notamment sur les prescriptions de politique économique de déficit budgétaire et taux d'intérêt bas qui ne tiennent pas compte des problèmes structurels liés au fonctionnement des marchés. (wikipédia)

⁶¹ Effet d'éviction: phénomène selon lequel l'activité économique du secteur public à une propension à supplanter celle du secteur privé. Il se rapporte donc au fait que les fonds nécessaires aux dépenses publiques supplémentaires

la mesure elle accroît les besoins financiers du secteur public et réduit par ricochet la quantité de fond disponible pour le secteur privé.

La perception keynésienne du taux d'intérêt est différente de celle des néo-classiques en raison de la prépondérance que ceux-ci à l'inverse de ceux-là accordent à l'effet de substitution par rapport à l'effet revenu⁶² pour expliquer l'arbitrage des agents économiques entre la consommation immédiate et la consommation différée (l'épargne) en fonction du taux d'intérêt.

Les néo-structuralistes s'opposent à la thèse découlant du dualisme finance formelle et finance informelle posée par le modèle de la libéralisation financière selon laquelle le retard de développement des pays du sud serait dû à leur structure financière. Pour ceux-là, la finance informelle est une caractéristique propre du système financier des pays du sud. Cette finance facilite les transactions entre les épargnants et les investisseurs. En comparant l'efficacité de ces deux secteurs en matière d'allocation des ressources, ils jugent que celle des banques classiques est relativement moindre du fait de la réserve obligatoire à laquelle, contrairement au secteur informel, elles sont contraintes. Pour eux, cette réserve est une fuite du système. Autrement dit, tous les dépôts de la finance informelle sont disponibles pour l'investissement alors qu'ils ne le sont que partiellement pour la finance formelle.

Quant aux nouveaux keynésiens, comme par exemple Stiglitz (1981) et Weiss (1981), ils remettent en cause l'hypothèse de la perfection des marchés. Ils refusent l'idée que le marché du crédit soit de concurrence pure et parfaite où il ne peut exister de dysfonctionnements tel qu'un rationnement par exemple, lorsque les taux sont à leur niveau d'équilibre. Ils proclament l'échec de la libéralisation financière qu'ils expliquent, justement, par les déséquilibres structurels des marchés financiers. Selon ces auteurs, les marchés financiers sont imparfaits. A la différence des marchés de biens et services, ces marchés, ils ont comme particularité d'échanger du crédit contre des promesses de remboursement dont tout défaut accroît le risque.

Pour Stiglitz (1981) et Weiss (1981) l'absence de mécanisme d'autorégulation de marché est patente. Par conséquent, l'égalité entre l'offre de fonds prêtable et la demande ne sera pas

sont prélevés sur l'épargne qui autrement aurait servi à financer des projets d'investissement privé. (Lexique Fiance, www.trader-finance.fr)

⁶² Effet de substitution et effet de revenu : soient deux biens A et B de quantités respectives $Q(A)$ et $Q(B)$ et prix respectifs $p(A)$ et $p(B)$. Lorsque le prix $p(A)$ baisse par rapport à $p(B)$, la consommation de A augmente au dépens de celle de B. La baisse du prix $p(A)$ entraîne une augmentation du pouvoir d'achat de l'agent et lui donne la possibilité de consommer plus de bien A et plus de bien B. Le premier effet est l'effet de substitution. Il se manifeste toujours. Le second est l'effet revenu qui ne se manifeste pas toujours. Le choix du consommateur dépend de sa fonction d'utilité qui représente ses préférences entre les quantités $Q(A)$ et $Q(B)$. (Lexique des sciences économiques et sociales)

atteinte et le crédit ne sera que rationné. Signalons que pour compléter cette analyse on peut aussi faire appel aux travaux de Thomas Piketty (2015).

4. L'incidence de la répression financière sur la microfinance

La répression financière explique la microfinance comme complément de la finance formelle et donne un sens à la détermination de la richesse créée par les IMF mesurée en termes de produit net bancaire.

4.1 La microfinance, une réponse aux failles du système classique : une approche théorique⁶³

La répression financière a comme conséquence le rationnement du crédit et c'est en cela que la microfinance apparaît comme un complément de la finance classique.

Les montants et les modalités des prêts personnels inadaptés créent un creux bancaire au travers duquel on peut s'apercevoir qu'il existe une partition des populations en deux groupes : les sur-bancarisés d'une part et sous-bancarisés d'autre part. Cette dichotomie est déterminée par plusieurs facteurs : le coût du crédit⁶⁴ ; l'insuffisance de garantie offerte par les emprunteurs pauvres ; l'inadaptation des critères de sélection des projets des emprunteurs pauvres ; le faible pouvoir de négociation de certains demandeurs et la faible qualité des financements.

L'inadaptation du système de financement se voit en ceci que les banques privilégient le crédit court à la consommation au détriment du crédit long nécessaire aux micro-entrepreneurs d'une part et le financement des micro-entrepreneurs est ponctuel alors que leurs besoins sont récurrents de trésorerie.

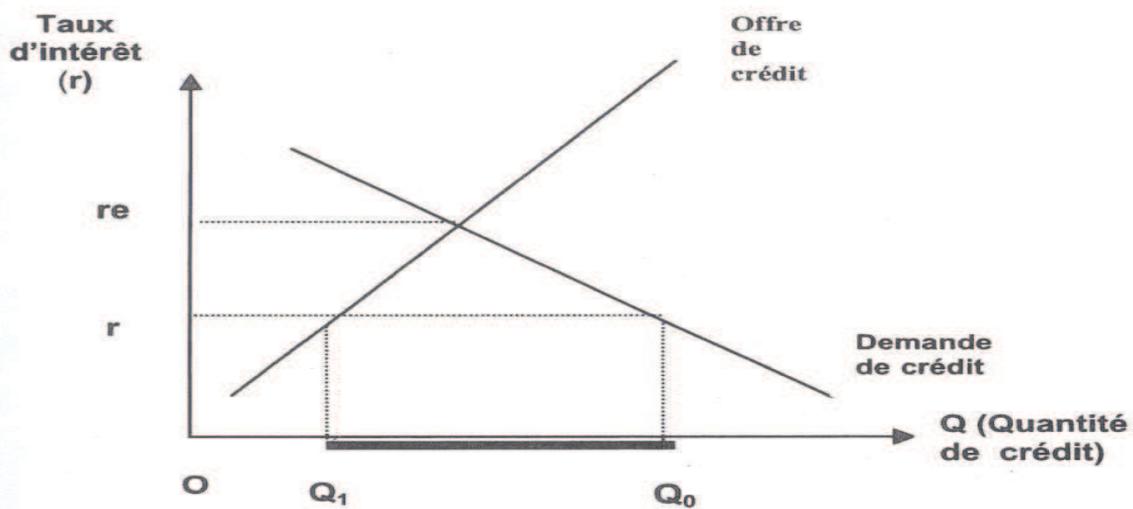
Cet ensemble de difficultés d'accès aux services qualitatifs et quantitatifs bancaires s'explique par la répression financière définie ainsi qu'il a été constamment rappelé comme le dispositif de mesure restrictives que les pouvoirs publics imposent au secteur financier dont l'administration des taux d'intérêt ; l'institution des réserves obligatoires ; le contrôle des changes ; la régulation du marché.

⁶³ Voir Diakité Bouakary Sidiki, Les fondements théoriques de l'économie de la microfinance, Tome 1, Editions Menaibuc, 2007.

⁶⁴ Le coût du crédit est la somme de plusieurs coûts : le coût du financement ; le coût de conclusion du contrat ; le coût de traitement ; le coût du risque de perte ou du bénéfice en capital.

La mise en place de la répression financière conduit donc les autorités à fixer les taux créditeurs⁶⁵ à un niveau bien inférieur à leur niveau d'équilibre. Or ce taux d'intérêt, bien que faible, rémunère les dépôts de l'épargnant et assure la marge de l'opérateur financier. Par conséquent, l'épargnant est moins disposé à épargner. Autrement dit, comme sur un marché de biens et services classiques, l'offre de crédit (Q_o) est une fonction croissante du taux d'intérêt alors que la demande de crédit (Q_d) décroît avec le taux d'intérêt.

Titre : Le rationnement du crédit



Source : MAYOUKOU (1994)

Sur tout marché classique, il existe un taux d'équilibre (t_e) qui égalise l'offre et la demande de crédit c'est-à-dire qu'au taux t_e , $Q_o = Q_d$. Si le taux pratiqué (t) était artificiellement maintenu plus bas que le taux d'équilibre (t_e), $t < t_e$, alors il se produirait un déséquilibre du marché qui se traduirait par une demande de crédit plus importante que l'offre. Une action qui gênerait le mécanisme de la libre fixation des taux entrainerait donc un déficit de crédit sur le marché. Ce différentiel de crédit ($Q_d - Q_o$) représente le rationnement de crédit et correspond à la fraction de la population qui se trouve marginalisée par rapport au système classique de financement. Cette population présente, du point de vue des banques, des caractéristiques telles qu'il faille pour elle, pratiquer systématiquement le rationnement du crédit. Ce dysfonctionnement du

⁶⁵ Taux créditeur : taux de rémunération des dépôts alors que taux débiteur rémunère les emprunts.

marché affecte principalement les ménages et les entrepreneurs fragiles. Exclue du système classique, ils se tournent alors vers les offres alternatives proposées par les IMF existantes ou des structures constituées par eux-mêmes (Diakité, 2007).

Pour être précis⁶⁶, il faut signaler qu'il existe quatre types de rationnement (Jaffee et Stiglitz, 1990). Dans le premier cas, la demande de crédit n'est satisfaite qu'au prix d'un taux d'intérêt élevé. Autrement, la banque ne donne pas le montant sollicité. Dans le deuxième cas, dit de rationnement pur, l'emprunteur est prêt à payer le prix fort et même à fournir des garanties supplémentaires mais la banque refuse son engagement. Le troisième cas correspond à un refus de prêt de la part de la banque au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur. Il est fondé sur la discordance entre les deux parties sur les chances de réussite du projet (Hogman, 1960). Le dernier cas correspond au refus systématique quel que soit le niveau des taux d'intérêt en vigueur. L'exclusion du marché du crédit ne s'explique pas par l'écart entre les quantités d'offre et de demande de ressources mais par le niveau de risque de l'emprunteur qualifié de "ligne rouge", (Stiglitz et Weiss, 1981).

Quoiqu'il en soit, le basculement des agents (micro-entrepreneurs et ménages pauvres) en quête de ressources vers la finance alternative semble inéluctable du fait des conditions et des modalités de fonctionnement du système financier. Et ce déversement dans la microfinance s'avère à l'évidence irréversible. Il existe comme un effet cliquet dans la mesure où le niveau relativement élevé des taux débiteurs de la microfinance ne crée pas un reflux vers la finance formelle.

Les taux débiteurs (T_d) de la microfinance sont en effet structurellement élevés. Ceci s'explique par les paramètres qui concourent à leur formation. A ce propos, Diakité (2007), en relève six composantes nécessaires, exprimées en pourcentage de la moyenne du montant des prêts accordés constitutifs du portefeuille : les frais administratifs (A) ; le coût du financement (C) ; le taux de capitalisation souhaité (K) ; le revenu de l'investissement (R) et la perte sur prêts (P) dont le coefficient sert par ailleurs de correctif. Ainsi, théoriquement, l'égalité suivante peut être posée :

$$T_d(1 - P) = A + P + C + K - R$$

⁶⁶ Voir Ndongo Hervé Pascal, Microfinance et développement des pays de la CEMAC, l'Harmattan 2010, Collection Etudes Africaines, p.42

$$\text{donc : } T_d = \frac{A + P + C + K - R}{(1 - P)}$$

Le caractère additif de ses principales de ces différentes composantes peut justifier le niveau élevé de ces taux. Avec l'apport d'une subvention d'exploitation, une IMF peut freiner la tendance à la hausse de ces taux débiteurs.

4.2 La réalité de la répression financière dans la CEMAC

L'une des principales études portant sur la question est de Ndongo (2010). Elle part du constat de la surliquidité des banques dans la sous-région CEMAC et pose le problème du recyclage de cette manne.

En effet, les banques de la zone CEMAC bien qu'elles soient abondamment dotées en liquidité ont un coût final du crédit très élevé ce qui nuit à la relance.

Il faut comprendre comment se forment les tarifs bancaires dans la zone. Comme il a été dit plus haut, ceux-ci reposent sur un Taux de Base Bancaire (TBB) auquel s'ajoutent une série de commissions et de frais divers fixes ou variables. Autrement dit, le tarif bancaire agrège le TBB, la marge bancaire et les taxes spécifiques. Dans la zone CEMAC, la structure du marché bancaire est oligopolistique avec quelques banques pour une multitude de clients. Dans ce contexte, la libéralisation des taux d'intérêt a eu comme conséquence un accroissement des taux débiteurs alors que les taux créditeurs restaient bas.

Pour Ndongo (2010) le coût élevé du crédit incombe à trois acteurs du marché financier. Il s'agit de la Banque Centrale, des banques primaires et de l'Etat qui agissent respectivement sur le taux directeur, les marges ainsi que les commissions et la fiscalité du crédit. Du fait de la structure de ces coûts bancaires, il est raisonnable de penser qu'une mise en concurrence bancaire peut avoir un effet de baisse du prix à l'achat du crédit. Dans la zone CEMAC, la BEAC⁶⁷ veille à la mise en œuvre de cette compétition interbancaire en imposant aux banques de publier leurs conditions.

Dans son approche empirique, Ndongo (2010) cherche à vérifier si la répression financière est un frein à la croissance. Par ailleurs, dans il cherche à établir le sens de la corrélation entre le taux d'intérêt réel et l'épargne ou l'activité dans son ensemble. En d'autres termes, au-delà de la valeur du coefficient de corrélation qui donne un sens à la puissance de la relation qui existe entre les variables de son modèle à savoir le taux d'intérêt et l'épargne, c'est le signe de ce

⁶⁷ Banque des Etats de l'Afrique Centrale.

coefficient qui l'intéresse. Ainsi, selon qu'il sera positif ou négatif respectivement, il pourra en déduire que ces variables évoluent dans le même sens ou respectivement en sens contraire. Les données choisies à cet effet sont de deux ordres : d'une part une variable réelle, le taux d'investissement (I/PIB) et d'autre part, les variables monétaires, la surface financière ou le taux de liquidité ($M2/PIB$), le taux d'intérêt réel et le taux d'intérêt informel.

Il ressort des résultats obtenus deux types de relations. La première concerne le taux d'intérêt réel et informel et le taux d'investissement alors que la seconde porte sur l'offre de monnaie et le taux d'investissement.

Dans le cadre de la première relation, il apparaît que, dans la quasi-totalité des pays de la CEMAC, les taux d'investissement diminuent très faiblement sous l'effet de la libéralisation des taux d'intérêt réel tout comme les coefficients affectés aux taux d'intérêt informel. Ce constat fait donc écho à l'hypothèse d'une persistance de la répression financière dans la CEMAC. Il valide les thèses néo-structuralistes de Taylor (1983 ; Buffie (1984) ; Eboué ((1990) en ce sens qu'il montre que "les comportements des agents sont insensibles aux prix du marché officiel dès lors que les transactions financières prennent pour support la liquidité informelle"⁶⁸. Il faut comprendre que la hausse des taux d'intérêt réel agit sur les dépôts bancaires et son impact dépend de l'ampleur de l'effet de substitution, dans le portefeuille des ménages, entre les dépôts bancaires, les liquidités, les placements sur le marché de du crédit et les devises.

Cette situation semble évidente si l'on considère que la zone CEMAC est sous bancarisée, (Ondo Assa, 2002) et que le coût relativement élevé des services bancaires, dans les zones rurales notamment, produit un effet dissuasif sur les ménages qui entretient cette faible bancarisation, (Banque de France, 1999). Il faut bien admettre que, dans la zone, la préférence pour la liquidité et l'intérêt pour les placements ayant des taux de retour courts sont deux réalités établies. L'une des hypothèses explicatives communément admises est en rapport avec le coût élevé de l'accès aux services, la complexité des procédures de prêts et des facteurs culturels. C'est donc ainsi que l'accroissement des taux d'intérêt impacte positivement les dépôts à terme de banque, négativement l'épargne et enfin positivement les taux d'intérêt formels. En somme, la libéralisation financière dans la zone CEMAC a produit comme double effet une augmentation du taux moyen du crédit d'une part et une baisse des investissements, d'autre part.

⁶⁸ Ndongo Herve Pascal, op. cit, p. 63.

La relation entre l'offre de monnaie et le taux d'investissement conduit à affirmer le rôle actif de la monnaie sur l'activité. En effet, l'étude montre qu'il existe une forte élasticité entre l'offre de monnaie et le taux d'investissement. En se référant au dynamisme relatif des pays tels le Cameroun, le Congo et le Gabon, on conclut que le modèle dynamique de la répression financière appliqué dans la CEMAC met en évidence que la monnaie n'est pas neutre sur l'activité et qu'elle peut être favorable à la croissance.

L'hypothèse de la non neutralité de la monnaie est donc validée dans la mesure où, d'une part, un accroissement des taux d'intérêt entraînant celui de l'épargne financière signifie une hausse de l'épargne globale. La libéralisation financière ne draine pas la finance informelle vers le secteur officiel. On en déduit que la libéralisation financière n'affecte pas le système informel de la finance. D'autre part, dans la zone CEMAC, la surliquidité du système bancaire est un handicap pour la politique monétaire. Son efficacité s'en trouve amoindrie dans la mesure où "elle n'incite ni à une meilleure rémunération des produits de l'épargne, ni à l'extension des guichets bancaires dans les zones rurales"⁶⁹. Une action sur l'offre de monnaie peut donc conduire à déterminer l'offre et le sentier de production de l'activité économique.⁷⁰

II.2 Le flou juridique et l'intérêt pour l'informel

La microfinance prospère aussi du fait du contexte juridiquement flou que lui offre l'Afrique avec son absence de formalisme.

1. Un contexte propice aux activités informelles

Plus qu'ailleurs, l'Afrique dispose d'une sphère informelle très large dont les déterminants peuvent être cernés. Depuis les années 1990, une abondante littérature a été produite à ce sujet notamment lorsqu'il a fallu comprendre les amortisseurs de crises à la suite de la crise financière et budgétaire de du milieu des années 1980 et des Plans d'Ajustement Structurel (P.A.S) qui ont suivi.

⁶⁹ Ndongo Herve, op. cit. p. 65.

⁷⁰ La relation entre l'offre de monnaie et le taux d'intérêt tendant à confirmer que la monnaie n'est pas neutre sur l'activité a été confirmée par Eboué sur l'activité de la Côte d'Ivoire et infirmée dans le cas du Niger. Son modèle, ne prend pas le critère de la flexibilité du taux d'intérêt pour apprécier l'effet de la variation de la monnaie sur l'investissement compte tenu de son faible effet mais plutôt le 2^{ème} agrégat de la masse monétaire (M2). C'est pourquoi, Ndongo, par son modèle, préconise d'utiliser les variations de cet agrégat pour agir sur l'activité.

S'interrogeant par exemple sur l'absence de données statistiques pertinentes, on pouvait soulever l'argument d'une absence de moyens financiers, humains et techniques pour collecter et constituer des bases de données rapidement disponibles et exploitables. Mais, à l'analyse et pour bien d'autres cas, en occurrence la microfinance, il se trouve toujours, à un moment, l'hypothèse structurelle du secteur de l'informel.

1.1 L'activité dans le secteur informel est une réalité

Alors que le phénomène est réellement vécu et que son ampleur semble incontestable, il demeure encore assez difficile à cerner.

1.1.1 Un phénomène réel et d'ampleur

Les activités du secteur dit informel se développent dans toutes les branches de l'économie. C'est dire qu'elles sont assez diverses. C'est ainsi que OMASOMBO Tshonda⁷¹, dans une étude qu'il a consacrée aux petites activités marchandes relève cette variété. Il indique que comme activité on peut rencontrer des ateliers artisanaux ou de petites unités de fabrication des biens tels que des ustensiles de cuisine, des matériaux de construction, des accessoires funéraires ; on a des services tels que la réparation des appareils (fers à repasser, réfrigérateurs, matériels électroniques, etc.) et des engins mécaniques, la restauration, les salons de coiffures ; on a des activités commerciales, des activités de transport tels que les piroguiers, les taximen ; des activités agricoles ou encore des activités financières. Toutes les branches sont donc concernées par l'informel.

Plusieurs études effectuées dans la plupart des pays africains révèlent l'ampleur de ces activités informelles. Une étude⁷² faite à Yaoundé évaluait à 89 000 le nombre d'unités productives informelles (UPI). Par ailleurs, cette étude relevait l'importance, dans ce secteur, des activités commerciales au détriment de la production. Elle indiquait en plus que ce secteur employait, à cette époque, à Yaoundé, dans la branche marchande non agricole, près de 125 000 personnes et qu'en moyenne plus de 6 ménages sur 10 tiraient l'ensemble ou une partie de leurs revenus d'une UPI.

⁷¹Omasombo T. et Shambanza K., La petite économie marchande à Kisangani : nouvelles études de cas in Notes de Recherche, n° 8, 1990.

⁷²Voir à ce propos, Le secteur informel à Yaoundé, Dial, nov. 1993, 28p.

D'autres chiffres illustrent plus généralement l'ampleur des activités informelles en Afrique. Ainsi, Lautier Bruno⁷³ citant un rapport du PNUD fait remarquer que la croissance du secteur informel est particulièrement remarquable en Afrique subsaharienne. Il rappelle à cet effet que son rythme a été de 6,7% en 9 ans (c'est-à-dire de 1980 à 1989). Cette progression correspond à une création annuelle de 1,2 million d'emplois à comparer aux 100 000 créés dans le secteur formel. Par rapport à ces informations, il annonce que 6 actifs occupés sur 10 dans la zone urbaine ont leur emploi informel. Cette proportion est à rapprocher de celle de Yaoundé citée précédemment.

1.1.2 Un phénomène difficile à cerner

L'investigation sur le secteur informel est d'autant plus difficile à mener que des critères pour définir ce secteur sont à la fois complexes et flous et que sa séparation avec le secteur formel n'est pas toujours nette.

S'agissant de la définition, il faut dire à proprement parler qu'il n'en existe pas une seule. C'est plutôt une batterie de critères qui permet de caractériser techniquement le secteur informel. Le problème est que le nombre de ces critères croît rapidement. En 1972, le BIT⁷⁴ en proposait sept : facilité d'accès à l'activité ; utilisation des ressources locales ; propriété familiale de l'entreprise ; échelle des activités réduite ; usage de technique intensive à main-d'œuvre ; expérience acquise hors circuit officiel de formation ; marchés concurrentiels et sans réglementation. Quatre ans plus tard, ce nombre est passé à quinze. Ainsi, ont été rajoutés des critères sur la source de financement, la flexibilité du temps de travail ; les sources et la nature de l'énergie utilisée ; le niveau de formation ; etc. Depuis 1976, comme le signale LAUTIER⁷⁵, chaque auteur travaillant sur ce thème a introduit une caractéristique étroitement liée à son terrain d'étude. Au point que, la liste de caractéristiques est si longue qu'il est désormais impossible de trouver une activité qui en rassemble toutes à la fois.

Face à cette difficulté technique, on essaye de privilégier plutôt la dimension socio-économique du phénomène. Cette fois, deux critères seulement sont retenus à savoir la taille et le respect de la loi. Mais, là encore, il se pose des problèmes que Lautier analyse largement.

⁷³Lautier B. L'économie informelle dans le tiers monde, Collection repères, La découverte, 1994, p. 27

⁷⁴BIT = Bureau International du Travail.

⁷⁵Lautier Bruno, op. cit. p. 13.

Lorsque que l'on considère la taille, trois problèmes majeurs se posent. Il n'existe pas de taille exclusive à l'activité informelle. La dimension souvent retenue de moins de dix salariées est aussi par exemple, celle de plusieurs professions libérales régulièrement constituées. Ensuite, à une taille donnée ne correspond pas forcément un type d'activité et enfin, par rapport au facteur taille limite, il est difficile de savoir l'objet de la mesure. L'unité de production informelle est souvent en rapport d'agence avec un donneur d'ordres exclusif. Dans ce cas, la délimitation de taille devient problématique. Car, dans la définition juridique de la taille d'une entreprise, on intègre même le personnel intérimaire.

Ainsi, le critère de la taille simplifie l'analyse parce qu'il ouvre la voie à la statistique mais il la complique aussi parce qu'il mélange des situations sociales et économiques totalement différentes.

Pour ce qui est du non-respect de loi, deux principaux problèmes se posent. Le premier est celui de la distinction entre les activités criminelles illicites et les activités licites mais qui sont en marge de la réglementation en vigueur. L'autre problème qui se pose est celui de l'identification de la loi non respectée et du rapport à cette loi. Faut-il considérer un non-respect occasionnel ou systématique de la loi pour être qualifié d'informel ?

En définitive, quelle que soit l'approche adoptée, il est toujours difficile de définir les activités informelles dans un ensemble d'activités ayant des caractéristiques relativement proches et suffisamment différentes de celles d'autres activités sociales.

Quant à la séparation secteur formel/informel, il apparaît clairement que celle-ci n'est pas nette. Le champ économique de l'Afrique n'est pas parfaitement cloisonné en deux secteurs bien identifiables. Les éléments de formalité et d'informalité sont diffus dans toutes les parties de la société. On peut facilement remarquer qu'autour des sites industriels il se constitue une armée de petites unités sous-traitantes aux comportements atypiques. Elles ne sont souvent pas enregistrées ; leur comptabilité n'est pas tenue ; le personnel n'est pas déclaré ou alors l'est partiellement ; etc.

En Afrique, il faut savoir qu'établir une nomenclature des catégories socioprofessionnelles relève véritablement d'un exploit. Il ne s'agit pas de dire que cette œuvre n'est pas réalisable mais plutôt que le travail effectué manque souvent de pertinence. Les actifs pratiquent plusieurs activités à la fois. Ils s'emploient dans la sphère formelle en même temps qu'ils pratiquent l'informel. Des fonctionnaires comme des cadres, quel que soit leur statut, entretiennent des commerces, font du taxi ou développent des exploitations agricoles. C'est le cas aussi des

membres des gouvernements. Des ministres, des chefs de gouvernement et même des chefs d'Etat sont aussi des "paysans" exploitants agricoles. Le défunt président de Côte d'Ivoire, HOUPHOUËT-BOIGNY s'est toujours vanté d'avoir constitué sa fortune dans le travail de la terre. Il n'a pas cessé de proclamer son statut de paysan agriculteur. Le président camerounais, Paul BIYA ne fait pas mystère de ses champs d'ananas⁷⁶, etc.

1.2 Des activités informelles en extension soutenue

La croissance du secteur informel en Afrique ne se fait pas sans contrainte. "L'agent informel" est en réalité soumis à deux types d'obstacles. L'un est financier et l'autre non financier.

La question financière est réelle. Le lancement d'une activité informelle nécessite toujours, quelle que soit la taille de l'affaire, un capital originel. Celui-ci peut être affecté à l'aménagement d'un local, l'achat de matériel ou du véhicule à exploiter, etc.

Quant aux barrières non financières, elles sont le fait des castes de métier, l'appartenance à un groupe ethnique ou une confession religieuse⁷⁷.

Sous la contrainte de ces barrières financières et non financières, la sphère informelle en Afrique connaît une progression constante. Les causes de cette extension rapide sont structurelles. Plusieurs arguments permettent de soutenir cette affirmation.

1.2.1 L'effet de substitution

Cet argument confère au secteur informel, comme le dit LAUTIER⁷⁸, une fonction plutôt sociale du fait de ces vertus positives. L'économie informelle apparaît comme une compensation des effets de la crise économique et des mesures de restrictions budgétaires comme dans le cas des P.A.S. Les UPI étant surtout familiales, leur principale mission est de générer des emplois pour amortir les conséquences sociales des politiques de rigueur, bref un complément de revenu.

Ce n'est pas remettre en cause cet argument qui repose sur la théorie de la substitution que de lui contester une force absolue.

⁷⁶ Même si des reportages montrent certaines hautes personnalités en action dans les champs, on peut raisonnablement penser qu'elles font faire ce travail par des salariés manuels.

⁷⁷Voir LAUTIER Bruno, op. cit. Dans cet ouvrage, l'auteur aborde largement la question des barrières financières et non financières à l'entrée du secteur informel. Il montre comment celles-ci structurent et différencient ce secteur.

⁷⁸LAUTIER B. op. cit. p. 24

En effet, certaines études ont montré que cette substitution est limitée (lorsqu'elle a lieu) à certaines branches industrielles légères. Dans la plupart des cas, les emplois recensés dans le secteur informel sont créés dans des domaines qui diffèrent de ceux où les emplois ont été perdus. Depuis les crises et les P.A.S., les emplois sont surtout détruits dans les administrations publiques, les grandes entreprises industrielles ou commerciales. A l'inverse, les emplois créés dans l'informel sont pour la plupart, de petits boulots urbains. Il est à ajouter qu'en Afrique, l'emploi informel est d'abord une autocréation.

1.2.2 La recherche d'une souplesse

Le secteur informel africain croît aussi rapidement à cause de, ou, grâce à la souplesse qu'il introduit dans les économies. Celle-ci touche préférentiellement les rémunérations et les sources de financement.

Dans les grandes firmes structurées du secteur formel, les rémunérations sont généralement rigides à la baisse. Dans ces conditions, la seule variable d'ajustement n'est plus que l'effectif. Pour retrouver des niveaux d'équilibre, les salaires étant pratiquement rigides à la baisse, les patrons recourent donc aux licenciements.

Ce n'est pas le cas dans la sphère informelle. Les liens affectifs et familiaux existant entre les patrons et les employés au sein des UPI sont tels qu'en période de retournement de conjoncture, au lieu de licencier, on peut procéder à des baisses des rémunérations. Il y a là comme un contrat implicite qui veut que l'on accepte de faire de sérieux sacrifices en période défavorable pour se rattraper dans les conjonctures favorables.

Pour ce qui est du financement, les modalités informelles sont sans commune mesure avec celles du secteur formel. L'accès aux crédits bancaires est en Afrique difficile sinon impossible pour une UPI qui n'offre aucune garantie réelle. Dans ces conditions, le financement informel qui fonctionne selon des critères communautaires se développe.

1.2.3 L'instinct de survie

Dans ce contexte social et économique où les masses de population africaine sont sans perspectives réelles et certaines, le secteur informel apparaît comme une réponse naturelle ou comme un instinct de survie. Celle-ci a, dans cet environnement, une double dimension. Elle est à la fois, personnelle et communautaire.

En effet, confrontées aux défaillances des administrations publiques et privées et/ou des firmes constituées de leur offrir des emplois, les populations sont contraintes à la débrouillardise.

Celle-ci suppose un activisme intellectuel certain pour inventer, imaginer, adapter des moyens pour s'assurer le minimum vital. C'est en cela que, pour reprendre Abdou TOURE, cité par B. LAUTIER⁷⁹, "l'imagination est au service de la conjoncture".

Ce réflexe de s'assurer ou de se procurer des moyens d'existence face à un environnement difficile n'est pas qu'égoïste. Il est aussi communautaire. Lorsque l'on se prend en charge, on n'oublie pas sa communauté. Cette deuxième prise en charge s'inscrit en réalité dans la logique solidaire africaine. Les modalités de cette solidarité sont diverses, entraide, réseaux de diffusion des informations, association des compétences techniques, etc.

1.2.4 L'ambiguïté de l'Etat

La progression continue et soutenue de l'économie informelle peut s'expliquer encore par des dispositions ambiguës de l'Etat face au phénomène. Trois types d'arguments illustrent ce propos. Il s'agit du déficit de contrôle, l'anticapitalisme et enfin, la tolérance.

C'est l'inventaire des moyens publics pour enrayer l'informel qui fait parler d'un sous contrôle. Cet argument est quelque peu réflexif⁸⁰. Car, autant le déficit des moyens permet d'expliquer l'état (ou la nature) de l'économie, autant le niveau économique justifie les moyens de contrôle. Toutefois, dans un sens, la non présence de l'Etat peut s'expliquer soit par son incapacité à employer une certaine catégorie de personnel, soit par son incapacité à justifier les ressources (impôts) du traitement de ce personnel. Avec la crise et la rigueur budgétaire, sous réserve de la validité de cet argument, l'informel trouve là un terreau favorable.

L'informel résulterait donc aussi de l'antilibéralisme des Etats africains. Ceux-ci sont ainsi qualifiés à cause de la forte rigidité de leurs économies. Celles-ci que l'on peut illustrer par des excès et des inadaptations de leur réglementation.

L'argument de la tolérance pour sa part, a été largement développé par LAUTIER⁸¹. Dans son analyse, il justifie cette tolérance en affirmant que dans certains pays, pour plusieurs raisons, l'économie informelle est un mode de gouvernement.

⁷⁹LAUTIER B. op. cit. p. 31

⁸⁰ Il s'agit d'une réflexivité au sens mathématique qui décrit une relation qui lie des couples d'éléments d'un ensemble et qui est vérifiée à la condition que ces deux éléments soient identiques. Cette propriété se traduit graphiquement par une boucle.

⁸¹LAUTIER B., op. cit. p. 105-108.

En effet, selon son analyse, l'informel paraît comme un moyen efficace pour entretenir et perpétuer des "formes de clientélisme et patrimoniales de pouvoir". Il explique que pour atteindre cet objectif, les autorités exploitent à leur avantage la précarité des agents informels. Celle-ci étant la conséquence de leur marginalité par rapport à la légalité, crée une dépendance et une individualisation des comportements.

Dans son analyse, LAUTIER considère aussi que le non-respect du droit du travail résulte d'une tolérance volontaire de l'Etat. Aussi fait-il observer que l'absence de contrôle des conditions de travail et de vie des domestiques permet non seulement de reproduire des rapports sociaux de type paternaliste, mais aussi de faire des concessions aux classes moyennes qui sont les principaux piliers du système d'alliances politiques.

En justifiant ainsi les stratégies politiques en vigueur, notamment dans les pays africains, on comprend que dans cet univers les fondements d'une économie informelle sont solides et son développement inéluctable. On perçoit aussi tous les handicaps qui s'opposent aux modélisateurs des économies africaines.

1.2.5 L'aversion à l'Etat post colonial

La question de l'informel n'a pas encore été étudiée sous un angle anthropologique. Il me semble pourtant que le rapport à l'Etat post colonial des populations africaines constitue l'explication majeure de cette croissance soutenue et inexorable de l'informel en Afrique.

Deux cas d'avantage asymétrique aideront à mieux comprendre l'approche qui sera développée plus bas.

La première situation concerne une personne qui souhaite, par exemple, bâtir sa maison. En général, elle va choisir un entrepreneur qui ne lui offre aucune garantie formelle. Ce choix est presque spontané ou naturel. Entre les deux partenaires, aucun document écrit ou signé ne régit leur rapport. Tout est verbal. Dans ce cas le risque est du côté de l'investisseur et l'avantage chez l'entrepreneur.

La deuxième situation concerne le cas d'une personne qui souhaite faire des placements de son excédent de trésorerie. Alors que des banques et les établissements financiers existent et qu'elles offrent toutes les garanties en matière d'optimisation des risques, le réflexe systématique est de

se tourner, sans une quelconque méfiance, vers des tontines⁸². Dans ce cas, le risque est du côté de celui offre les fonds et l'avantage appartient au demandeur. Pourtant tout marche bien !

Il y a certainement à travers ces deux exemples l'illustration d'un rejet d'un formalisme. Comment ne pas l'admettre lorsque l'on sait que près de quatre Africains sur cinq vivent soit en zones rurales soit en ville mais dans des conditions rurales. Ces populations exercent des activités et des métiers sans avoir le statut qu'une simple inscription aux registres publics leur conférerait. Des facteurs historiques et culturels permettront de le comprendre.

Historiquement, c'est la puissance coloniale qui a jeté les bases d'un système économique dual en Afrique. Elle l'a fait en désorganisant le système de valeurs sociales et en imposant une forme d'Etat inadapté.

A l'époque précoloniale, il existait un ensemble de critères par lesquels un individu accédait à la considération sociale. Ces critères endogènes à la société africaine gouvernaient tous les actes que le citoyen qui aspirait à la considération sociale pouvait poser. De ce fait, l'activité politique ou économique parce que constamment rapportée à un repère endogène ne pouvait qu'être formel.

Or, la colonisation a introduit, par le biais de son système éducatif, parallèlement au système indigène, un nouvel ensemble de codes. Désormais, le rang social dépend du succès ou de l'échec scolaire. Par ce biais, le système colonial a favorisé l'émergence de nouvelle classe de citoyens, copie plus ou moins conforme de son propre modèle.

La puissance coloniale a promu aussi un nouvel Etat et une Administration à son image. Pourtant, dans l'inconscient collectif africain, certainement à cause des déportations pour travaux forcés et autres contraintes physiques subies, la force est la principale représentation de l'Administration et partant de l'Etat. L'Etat apparaît, ici, comme une machine impersonnelle dont le but est de restreindre les libertés, produire des ordres (ou commandements) et réduire les richesses. L'Etat est une entité avec laquelle l'on ne compose pas.

Culturellement, pour expliquer l'expansion inévitable de la sphère informelle, il faut prendre en considération un autre élément. Il s'agit la dichotomie que revêt la notion de travail en Afrique. Celle-ci porte les stigmates de la colonisation.

⁸²Les tontines sont des organisations mutualistes. Des personnes s'associent périodiquement et se prêtent à tour de rôle de l'argent sans demander toutes les garanties d'un établissement financier. Le nombre d'adhérent étant généralement assez élevé, certains attendent plusieurs mois leur tour. Le succès des tontines est d'autant grand qu'elles connaissent peu de défaillance. Ils expliquent en partie l'échec du système bancaire en Afrique.

En Afrique, justement, le travail a un double sens. Il y a le travail du "blanc" et le travail. Le comportement des individus est différent pour chaque type de travail.

Le travail du "blanc" est issu directement de la colonisation. C'est évident ! Il relève du système bureaucratique et du salariat. D'une façon générale, tout emploi salarié est considéré comme le travail du "blanc". Le rapport au travail du "blanc" est médiocre. Le travail forcé imposé par les colons d'une part et la doctrine du péché originel qui présente le travail comme une punition ont largement contribué à forger le rejet de ce travail-là. Un dicton populaire dit par exemple que le "travail du blanc ne finit jamais". Ceci sous-entend qu'il ne sert à rien de s'impliquer aujourd'hui. On peut bien faire autre chose en attendant.

Par contre, le travail au sens simple véhicule l'image d'un acte noble, vital, "re-créatrice". Il développe plutôt la participation. Les fondements de cette notion se trouvent dans le vitalisme africain. Celui-ci découle de la vision endocentrique du monde de l'Africain. Il vit en symbiose parfaite avec le cosmos. Pour perpétuer sa vie il doit travailler, c'est-à-dire se mettre en activité.

Ainsi, d'un côté, l'Africain aspire au travail et de l'autre il rejette les formalismes de l'Etat. Dans de telles conditions où l'Etat est nié, son autorité non affirmée ou refusée, c'est plutôt "l'anti-loi" qui a force de loi. Dans la conscience des citoyens, par conséquent, le gaspillage, les détournements, la fraude, bref l'informel trouve toute sa légitimité. Son extension ne peut être qu'inéluctable. Elle est dans l'ordre des choses.

2. Les activités informelles et le biais sur l'information économique

Avec son secteur informel, l'information sur les économies africaines se trouve encore fortement biaisée alors que les systèmes de comptabilité nationale ont eux-mêmes déjà une pertinence limitée. Ceci est un handicap à la fois pour apprécier la contribution de la finance informelle et de même pour défendre la thèse selon laquelle il faut des moyens pour assurer sa supervision.

La comptabilité nationale se veut une vision synthétique de la réalité qui soit à la fois une explication de ses changements et un aperçu des évolutions possibles. La maîtrise de cet outil est donc indispensable pour comprendre le fonctionnement d'une économie. D'inspiration keynésienne, elle a une dimension macro-économique et fait une représentation de l'économie comme un circuit. Elle date des années de l'après Deuxième Guerre mondiale. Ce sont des années qui sont marquées par une forte implication des Etats dans la sphère économique. Elles ont surtout vu les pratiques et l'analyse économiques connaître une véritable transformation.

Il est indéniable que la comptabilité nationale a beaucoup de vertus. Elle tend à renseigner sur la situation économique d'un Etat. Elle permet de faire des comparaisons dans l'espace et dans le temps. Elle permet aussi et surtout de faire des prévisions et donc de d'aider les autorités à faire des choix de politiques économiques.

Toutefois, en général et dans le cas de l'Afrique surtout, la comptabilité nationale présente des failles qui limitent sa portée et celle des instruments d'évaluation de certaines activités. Ces limites peuvent s'analyser à deux niveaux notamment, tel que le propose René TEBOUL⁸³ à savoir, le champ d'investigation et la dichotomie économie réelle et économie monétaire.

Parlant de la comptabilité nationale, un double constat s'impose. Elle fait référence à une nation. Le critère de base est celui de la résidence. Les unités prises en compte sont celles qui ont leur centre d'intérêt sur l'étendue géographique du pays. Par ailleurs, l'échelle retenue est celle de l'année civile. C'est un choix. Bien qu'il existe dans certains systèmes des comptes de patrimoine, la comptabilité nationale porte essentiellement sur les flux. Par conséquent, elle s'intéresse plutôt aux variations des grandeurs qu'à leur montant total. Ceci pose la nécessité de définir les périodes pour mesurer les variations.

Ainsi, le champ d'investigation est à la fois spatial et temporel.

Dans la logique de la comptabilité nationale comme il a été signalé plus haut, seules les unités résidentes sont prises en considération. Or, il est sans conteste qu'en Afrique les fonctions économiques telles que produire, consommer, investir dépendent surtout de l'extérieur. Ceci s'explique d'une part par le dynamisme des Africains expatriés et d'autre part par le fait que les économies africaines sont immergées dans un contexte mondial où leur poids est insignifiant et où elles ne peuvent pas contrôler les décisions qui conditionnent pourtant leur propre situation. Cette réalité africaine ne peut être décrite par les systèmes de comptabilité nationale en vigueur. Il est indéniable que cette limite perdurera. La situation réelle des économies africaines est très complexe. Seuls de très gros et lourds systèmes seraient à même de cerner et de décrire cette disparité des pôles de décision.

L'année civile qui sert de base aux périodes de la comptabilité nationale ne convient pas en Afrique. Déjà, ce découpage est en soi arbitraire. Aucune pertinence ne permet d'effectuer les comparaisons des performances de ces économies par rapport à ce repère-là. En réalité, les rythmes des économies africaines obéissent à d'autres périodicités. Celles-ci dépendent soit des

⁸³TEBOUL René, Introduction à la macro-économie, Foucher, pp. 29-30, 1998

élections politiques, soit des remaniements ministériels, soit des conflits divers réels ou potentiels, etc. Ce sont là les véritables événements qui conditionnent la vie économique en Afrique. La seule rumeur d'un changement de gouvernement paralyse toutes les décisions économiques. Lorsqu'une élection est annoncée, tous les cadres administratifs et hauts cadres des entreprises parapubliques sont mobilisés pour battre campagne à la faveur du pouvoir sortant, bloquant ainsi tout le système.

D'autre part, incontestablement les structures africaines ne permettent pas en une année de collecter et de transmettre les données statistiques. Ainsi, des comptes provisoires aux comptes définitifs, il s'écoule un temps relativement long qui rend caduque l'information finale.

Par ailleurs, une autre réalité est ignorée. C'est celle de la disparité des situations au sein d'une même entité géographique. Les comptes nationaux analysent les évolutions des situations sans pouvoir mettre en évidence leur hétérogénéité.

L'économie informelle dont il a déjà été question n'est nullement prise en compte dans les systèmes de comptabilité nationale. Seule compte l'économie légale. D'autre part, toute l'importance du phénomène de l'autoproduction et l'autoconsommation que l'on connaît en Afrique est ignoré.

Par ailleurs les données retenues ne portent que sur les échanges monétaires. Ceci pose deux problèmes. Le premier est celui de l'inflation. Celle-ci est nécessairement ignorée. D'ailleurs les données sont présentées en monnaies courantes en admettant un taux d'inflation homogène. Or, les variations sectorielles des prix sont très diverses. Le deuxième problème est celui du degré de monétarisation des économies africaine. Celui-ci est extrêmement faible.

Ainsi, pour toutes ces raisons, la réalité décrite par la comptabilité nationale en Afrique est incontestablement partielle. Les modèles qui s'en servent exclusivement ne peuvent être que biaisés.

Nous en tirons la conclusion par cette réalité que le contexte est assez propice pour qu'une activité qui échappe au contrôle se développe. Cette réalité semble satisfaire les autorités politiques. Dans ses vœux à la nation le 31/12/2015, le Président de la République du Cameroun a annoncé, pour se féliciter, des créations d'emploi. Or, il s'agissait pour les commentateurs et descripteurs, majoritairement des emplois dans le secteur informel.

3. Les activités informelles et l'hypothèse du comportement individuel

Dans les sections suivantes, nous reviendrons sur la notion des comportements individuels en Afrique pour décrire et expliquer notamment le fonctionnement des entreprises de la microfinance. A ce stade, il n'est question que de poser le débat sur la notion d'individu.

3.1 L'individu-type

L'analyse micro-économie stipule l'existence d'un Être doué d'une "rationalité omnisciente" selon les termes d'Herbert SIMON⁸⁴. Par conséquent, il a :

- une connaissance parfaite de tous les choix possibles qui s'offrent à lui ;
- une connaissance complète de toutes les conséquences de ses choix ou du moins la capacité à les calculer ;
- une certitude parfaite dans l'évaluation présente et future de ces conséquences ;
- la capacité à comparer ces conséquences, quelle que soit leur diversité, en les ramenant à un indicateur unique : l'utilité.

Par ailleurs, cet être est exclusivement animé par des intérêts purement égoïstes. Ces actes qui relèvent de calculs rationnels et conscients sont intemporels et ne souffrent d'aucune influence environnementale. C'est dire, comme l'explique Joël Bree⁸⁵, que confronté plusieurs fois au même problème, en situation d'information parfaite, il retiendra toujours la même solution. Cette considération suppose que les participants à un échange sont inaccessibles à toute influence réciproque mais que chacun possède sur les autres toute information nécessaire pour fixer sa conduite.

3.2 Les limites de "l'individu-type"

Il est évident que les hypothèses de ce modèle sont largement discutables en soi. L'omniscience de l'*homo œconomicus* telle que la présuppose l'école néoclassique est une vue d'esprit. Elle ne tient pas compte de la réalité humaine et surtout des vraies procédures de prise de décision. On peut reprendre les trois arguments essentiels qui sont souvent développés à ce sujet.

⁸⁴"Herbert Simon et la rationalité limitée", citée par Coriat Benjamin et Weinstein Olivier, in Les nouvelles théories économiques, Cahiers français n°272, p. 16, 1995

⁸⁵Bree Joël, Les mobiles du consommateur in Sciences Humaines, n° 66, 1996

Le premier est relatif aux problèmes de traitement statistique. Actuellement, les méthodes de la théorie de la décision statistique ne permettent pas d'appréhender comme il se doit, les phénomènes de l'incertitude et l'information imparfaite.

Le deuxième est relatif aux capacités intellectuelles de l'agent économique qui ne permettent pas de déterminer son optimum. Celles-ci sont en fait limitées. Par conséquent, il lui est impossible de dénombrer l'ensemble des actions possibles et leurs conséquences. Sa hiérarchisation des préférences ne peut être qu'imparfaite dans la mesure où il ne peut pas cerner l'ensemble de l'éventail de ses besoins. Il ne peut pas connaître l'étendue des offres du marché du fait de l'incertitude et de l'information imparfaite. A cet effet, en reprenant Benjamin Coriat et Olivier Weinstein⁸⁶, on peut dire que "les limites des capacités de calculs des agents rendent impossible le dénombrement de l'ensemble des actions possibles et leurs conséquences et donc la détermination de l'action optimale".

Enfin, le troisième argument est relatif aux difficultés propres que posent les situations d'interdépendance stratégique en concurrence oligopolistique. Ce sont des situations que Coriat et Weinstein définissent comme celles où chaque agent ne peut évaluer les conséquences de ses propres actes sans se livrer à des conjectures sur les actions des autres.

Ainsi, au lieu d'un Etre "rationnellement omniscient", on a plutôt affaire à un individu dont la rationalité est limitée. C'est une opposition que P. Mongin⁸⁷, a pu qualifier. Pour lui, alors que la rationalité omnisciente (ou substantive) porte sur les résultats de la décision, la rationalité limitée (ou procédurale) porte sur les procédures de la décision. Par ailleurs, dans le premier cas, les objectifs et les moyens utilisables par les agents sont donnés *a priori* alors que dans le second, ils sont plutôt objets d'une recherche.

3.3 Le poids de la communauté en Afrique⁸⁸

En Afrique, l'hypothèse d'un individu vivant hors toute influence environnementale correspond très peu à la réalité. Le poids de la communauté est tel que l'idée d'une intemporalité des

⁸⁶Coriat Benjamin et Weinstein Olivier, op. cit. p. 16.

⁸⁷MONGIN P., citée par Coriat Benjamin et Weinstein Olivier, Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité, Revue économique, vol. 35, n°1, 1994.

⁸⁸ Les idées et les arguments exposés dans cette section seront convoqués plus loin lorsqu'il s'agira de présenter les critiques formulés à l'encontre des modèles de la finance notamment leur hypothèse de rationalité qui postule l'arbitrage entre les différentes options qui s'offrent à un emprunteur en demande de fonds pour un micro-projet.

décisions de l'agent économique ne peut se défendre convenablement et la notion même de l'individu est largement discutable.

Bien entendu l'individu existe en Afrique et il peut être cerné par plusieurs outils, notamment, le travail. Comme dans toutes les civilisations dites *endocentriques*, le travail en Afrique participe à la re-création. Le droit foncier originel africain ne cherche qu'à respecter ce précepte. En ce sens, le travail est un déterminant fondamental ou un identifiant de l'individu au sein de sa propre famille et/ou de sa communauté. Le travail permet à chaque individu de se valoriser et d'exister puisqu'il l'insère dans des réseaux d'échange. Celui qui ne travaille pas perd de la considération sociale. Il ne contribue pas à l'effort collectif de survie et il constitue une charge pour les autres. C'est l'idée du "passager clandestin". Ce sont les richesses créées par le travail qui confèrent un statut à l'individu. L'appropriation passe surtout et d'abord par le travail. Or, la propriété est un attribut de l'individualité. Par ailleurs, le travail permet d'exercer le choix d'appartenir à une communauté. Or, la liberté est un autre attribut majeur de l'individualité. En effet, si l'individu appartient de façon naturelle, par sa naissance à une communauté, il peut très bien intégrer une autre, dès lors qu'il y est accepté et qu'il en accepte les lois. Ce vote, par les pieds dira-t-on, ou cette accréditation se font d'autant plus facilement que celui qui part dispose de potentialités au travail et donc, est disposé à valoriser un espace de survie.

Le critère travail ainsi retenu conduit donc à l'affirmation selon laquelle, en Afrique, l'individu en tant que tel n'existe pas. La question du groupe communautaire et de l'individu en Afrique traverse les humanités. Nous pouvons toutefois relever une constante dans ce débat collectif/individu en Afrique : l'ordre individuel est récessif alors que l'ordre communautaire est dominant, pour parler comme les généticiens.

Comment pourrait-on, en Afrique, justifier que cette hiérarchisation soit en faveur de l'ordre communautaire ? Une réponse à cette question peut s'envisager au travers des travaux de Mahieu François⁸⁹.

Pour un individu donné, la communauté est définie par un critère ethnique (l'origine) et un critère familial (le rang). Au sein de la communauté, cet individu s'insère dans un réseau de relations qui sont de deux natures. L'une est dite verticale parce qu'elle concerne des relations despotiques, gérontocratiques et l'autre est dite horizontale car constituée de relations d'entraide entre classes d'âge ou groupes communautaires. Le lien entre la communauté et un individu qui

⁸⁹Mahieu François R., Principes économiques et société africaine in Revue Tiers Monde, tome XXX, n° 120, pp. 725-751, 1989.

en est membre repose sur des appuis économiques, religieux, politiques. Il se situe aussi, selon les termes de F. Mahieu⁹⁰, dans un monde des symboles et de l'imaginaire, dans un univers incertain et répressif qui fonde son autorité.

Par rapport à sa communauté d'appartenance, chacun assume un ensemble de droits et d'obligations qui forment l'ossature du réseau communautaire. En pratique, il existe un déséquilibre entre ces droits et ces obligations. Ce déséquilibre est dû au fait que les droits et les obligations sont de nature très différente. Alors que les obligations sont matérialisées par des flux effectifs, les droits quant à eux sont potentiels et ne s'inscrivent que dans la mémoire communautaire. Le déséquilibre tend à s'aggraver du fait la perception communautaire du statut socio-familial. A ce sujet, il faut remarquer que quiconque est écrasé par les obligations ne retrouve jamais sa mise avec ses obligés, même si l'on tient compte de l'ampleur de ses funérailles et inversement, les assistés ne sont jamais à mesure de rétrocéder l'équivalent de ce qu'ils ont perçu. Pour François Mahieu⁹¹ un équilibre pourrait exister mais dans un long terme générationnel. Il peut s'établir une chaîne d'espoir selon laquelle un tuteur soutient une pupille qui soutiendra elle-même, en cas de réussite, un petit frère.

En principe, ce déséquilibre devrait avoir un effet négatif sur la pérennité de l'ordre communautaire. Et pourtant, il tient. Les ressortissants acceptent toutes les obligations. Ceci s'explique par le fait que les obligations communautaires relèvent de normes et sont assorties de sanctions. A cet effet, M. Gluckman⁹² dit qu'il existe un stress de la loi tribale qui porte plus sur l'obligation que sur les droits. La force de cet ordre tient au fait que la communauté relève à la fois du monde réel et des mondes imaginaires et que les sanctions respectent cette dualité. Elles sont de nature bien différente (mauvais sort, psychologique, économique, physique, etc.). On peut donc ainsi dire que tout manquement à l'obligation communautaire entraîne des sanctions qui sont de nature incertaine. La force de l'ordre communautaire est d'une part, dans la contrainte des obligations et des normes et d'autre part, dans l'incertitude de la sanction quiconque fait d'un manquement.

⁹⁰Mahieu François R., op. cit. p. 728.

⁹¹Mahieu François R., op. cit. p. 732.

⁹²Gluckman M. (cité par Mahieu F.), Politics, Laws and Ritual in tribal society, Chicago, Adine, 1965.

Ainsi, l'unité économique pertinente en Afrique est plutôt la communauté. Il faut garder cette dimension en esprit pour cerner toute la portée des stratégies du lien communautaire dans les prêts de groupe.

L'individu inhibé, est sous domination. Par ailleurs, dans ce schéma, le ménage n'a pas de signification et cela aussi remet en cause beaucoup de choses. Certes, elle est généralement évoquée pour des raisons fiscales et statistiques. Mais, sa définition économique (comptable et fiscale) — un ensemble de personnes vivant dans un même logement — impliquant qu'elle est au centre de la décision économique autonome est irréaliste dans ce contexte. Pour s'en convaincre, il suffit de remarquer que, dans le milieu africain, le fait de cohabiter et/ou de manger ensemble concerne des groupes non seulement hétérogènes, mais aussi particulièrement mobiles. La différenciation entre des groupes aussi peu autonomes est fonction des décisions à prendre. Comme le remarque François Mahieu⁹³, en matière de consommation, les décisions à prendre en matière de biens semi-durables, d'alimentation courante, de produits cérémoniels concernent des groupes différents. Ainsi, l'unité économique décisionnelle varie selon les ethnies et selon la nature des actes économiques.

Ce fait communautaire, conjugué aux autres arguments développés bien plus haut, limite la portée des instruments d'évaluation qui posent comme prémisse le comportement micro-économique de l'agent en général et de l'Africain en particulier.

Le contexte africain, comme il vient d'être montré est assez particulier et les modèles ayant cours ailleurs doivent subir ici une adaptation qui peut affecter les résultats attendus.

II.3 Le rôle de la Banque mondiale dans la dynamique de la microfinance

1. Cadre général

A la suite des travaux de l'école de Mc Kinnon et Shaw et son paradigme de répression financière, la Banque mondiale a présenté dans son rapport 2009, une vision globale de la relation entre libéralisation financière et développement. Des résultats de cette analyse, elle a formulé des recommandations visant, pour favoriser la croissance et le développement dans les pays du sud notamment, à libéraliser leurs secteurs financiers. Mettant en garde, dans ce rapport, contre les conséquences négatives d'une libéralisation financière non contrôlée, la Banque

⁹³Mahieu François R., op. cit. p. 728.

mondiale y plaide pour une démarche méthodique. Elle estime que c'est la condition pour aboutir à des résultats appréciables.

Mais bien avant, en septembre 2000, lors du sommet du Millénaire, les chefs d'Etats et de gouvernements du monde entier ont fixé l'ensemble des objectifs mesurables et assortis de délais, "Les Objectifs du Millénaire pour le Développement". Ils constituent le cadre à travers lequel le Système des Nations unies tout entier coopère en cohérence pour atteindre un but commun. Ces objectifs, au nombre de huit sont ainsi résumés⁹⁴ :

Objectifs et cibles	Indicateurs de suivi des progrès accomplis	Valeur de référence	Valeur à mi-parcours	Valeur récente
Objectif 1: Éliminer l'extrême pauvreté et la faim				
Cible 1A: Réduire de moitié, entre 1990 et 2015, la proportion de la population dont le revenu est inférieur à un dollar par jour	1.1 Proportion de la population disposant de moins d'un dollar par jour en parité du pouvoir d'achat (PPA)	44,5% (1994)	43,2 (2008)	43,9 (2009)
	1.2 Indice d'écart de la pauvreté	13,9% (1994)	14,1% (2008)	
	1.3 Part du quintile le plus pauvre de la population dans la consommation nationale	8,8% (1994)	8,4% (2003)	
Cible 1B: Assurer le plein-emploi et la possibilité pour chacun, y compris les femmes et les jeunes, de trouver un travail décent et productif	1.4 Taux de croissance du PIB par personne occupée	5,3% (1994)	3,8% (2007)	
	1.5 Ratio emploi/population 1.5bis Proportion de la population urbaine employée sur la population urbaine active totale en %	84,4% (1994)	86,2% (2003)	59,5 (2010)
Cible 1C: Réduire de moitié, entre 1990 et 2015, la proportion de la population qui souffre de la faim	1.8 Prévalence de l'insuffisance pondérale chez les enfants de moins de 5 ans	29,5% (1993)	31,7% (2007)	
	1.9 Proportion de la population n'atteignant pas le niveau minimal d'apport calorique	46,6% (1990)	32,8% (2006)	

Objectifs et cibles	Indicateurs de suivi des progrès accomplis	Valeur de référence	Valeur à mi-parcours	Valeur récente
Objectif 2: Assurer l'éducation primaire pour tous				
Cible 2A: D'ici à 2015, donner à tous les enfants, garçons et filles, partout dans le	2.1 Taux brut de scolarisation dans le primaire (proxy)	30,0% (1990)	72,4 (2008)	77.6% (2010)
	2.1 Taux net de scolarisation dans le primaire	33,7% (1994)	57,9% (2008)	60.9% (2010)

⁹⁴ Source : <http://www.pnud.bf>

monde, les moyens d'achever un cycle complet d'études primaires	2.2 Proportion d'écoliers ayant commencé la première année d'études primaires qui terminent l'école primaire	23,7% (1996)	41,7 (2008)	52.1% (2010)
	2.3 Taux d'alphabétisation des 15-24 ans, femmes et hommes	15,0% (1990)	39,3% (2007)	

Objectifs et cibles	Indicateurs de suivi des progrès accomplis	Valeur de référence	Valeur à mi-parcours	Valeur récente
Objectif 3: Promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes				
Cible 3A: Eliminer les disparités entre les sexes dans les enseignements primaire et secondaire d'ici à 2005 si possible, et à tous les niveaux de l'enseignement en 2015 au plus tard	3.1 Rapport filles/garçons dans l'enseignement primaire	0,62% (1990)	0,88 (2009)	0.91(2010)
	3.3 Proportion des sièges occupés par les femmes au parlement national	3% (1992)	12,7% (2009)	

Objectifs et cibles	Indicateurs de suivi des progrès accomplis	Valeur de référence	Valeur à mi-parcours	Valeur récente
Objectif 4: Réduire la mortalité des enfants de moins de 5 ans				
Cible 4A: Réduire de deux tiers, entre 1990 et 2015, le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans	4.1 Taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans	204,5‰ (1993)	142‰ (2006)	129‰(2010)
	4.2 Taux de mortalité infantile	107,6‰ (1993)	91,77‰ (2006)	91‰(2009)
	4.3 Proportion d'enfants d'1 an vaccinés contre la rougeole	49,3% (1990)	97,6% (2008)	99,26 (2010)

Objectifs et cibles	Indicateurs de suivi des progrès accomplis	Valeur de référence	Valeur à mi-parcours	Valeur récente
Objectif 5: Améliorer la santé maternelle				
Cible 5A: Réduire de trois quarts, entre 1990 et 2015, le taux de mortalité maternelle	5.1 Taux de mortalité maternelle	566/100 000 (1993)	307/100 000 (2006)	
	5.2 Proportion d'accouchements assistés par du personnel de santé qualifié	41,5% (1993)	62,7% (2008)	70%(2010)
Cible 5B : Rendre l'accès à la médecine procréative universel d'ici à 2015	5.3 Taux de contraception	8% (1993)	27,9% (2008)	31.2%(2009)
	5.5 Couverture des soins prénatals (au moins une visite)	55,8% (1997)	95,1% (2008)	

Objectifs et cibles	Indicateurs de suivi des progrès accomplis	Valeur de référence	Valeur à mi-parcours	Valeur récente
Objectif 6: Combattre le VIH/sida, le paludisme et d'autres maladies				
Cible 6A: D'ici à 2015, avoir enrayé la propagation du VIH/sida et commencé à inverser la tendance actuelle	6.1 Taux de prévalence du VIH dans la population âgée de 15 à 24 ans	7,17% (1997)	1,3% (2008)	0,7%(2010)
	6.2 Utilisation d'un préservatif lors du dernier rapport sexuel à haut risque	56,8% (2005)	69,6% (2009)	
	6.3 Proportion de la population âgée de 15 à 24 ans ayant des connaissances exactes et complètes au sujet du VIH/sida	2,4% (2004)	24,9% (2009)	
Cible 6B: D'ici 2010, assurer à tous ceux qui en ont besoin l'accès aux traitements contre le VIH/sida	6.5 Proportion de la population au stade avancé de l'infection par le VIH ayant accès à des médicaments antirétroviraux	1,4% (2003)	47% (2009)	
Cible 6C: D'ici à 2015, avoir maîtrisé le paludisme et d'autres grandes maladies et commencé à inverser la tendance actuelle	6.7 Proportion d'enfants de moins de 5 ans dormant sous des moustiquaires imprégnées d'insecticide	12,4% (2001)	23,17 (2005)	
	6.9 Incidence, prévalence de la tuberculose et taux de mortalité due à cette maladie	13,6% (2000)	19,4% (2007)	
	6.10 Proportion de cas de tuberculose détectés et soignés dans le cadre d'un traitement direct à court terme et sous observation	60,3% (2000)	72,12% (2007)	

Objectifs et cibles	Indicateurs de suivi des progrès accomplis	Valeur de référence	Valeur à mi-parcours	Valeur récente
Objectif 7: Assurer un environnement durable				
Cible 7C: Réduire de moitié, d'ici à 2015, le pourcentage de la population qui n'a pas d'accès de façon durable à un approvisionnement en eau potable ni à des services d'assainissement de base	7.8 Proportion de la population utilisant une source d'eau potable améliorée	18,3% (1993)	66,3% (2007)	
	7.9 Proportion de la population utilisant des infrastructures d'assainissement améliorées	20,47% (2000)	39,2% (2007)	

Objectifs et cibles	Indicateurs de suivi des progrès accomplis	Valeur de référence	Valeur à mi-parcours	Valeur récente
Objectif 8: Mettre en place un partenariat mondial pour le développement				
Cible 8D: Traiter globalement le problème de la dette des pays en développement par des mesures d'ordre national et international propres à rendre l'endettement viable à long terme	8.12 Ratio service de la dette en pourcentage des exportations de biens et services	27,8% (1990)	6,6% (2009)	
Cible 8F: En coopération avec le secteur privé, faire en sorte que les avantages des nouvelles technologies, en particulier des technologies de l'information et de la communication, soient accordés à tous	8.15 Nombre de ligne de téléphone fixe pour 100 habitants	0,2 (2000)	1 (2009)	
	8.15 Abonnés à un service de téléphonie mobile, pour 100 habitants	0,26 (2000)	24,7 (2009)	

Source : www.pnud.bf

C'est par le huitième objectif du millénaire que la microfinance va gagner son aura international. En effet, ce secteur est désormais considéré comme un moyen essentiel de lutte contre la pauvreté au même titre que les cibles classiques telles que l'éducation, la formation, l'alphabétisation, la santé, etc. De ce fait, dans les objectifs des bailleurs de fonds internationaux, il est maintenant admis que certains besoins fondamentaux des populations marginalisées peuvent être satisfaits par les ressources issues du micro financement. Or les banques classiques ne sont pas disposées à investir dans ce domaine d'autant plus que cet investissement implique par ailleurs, à destination des populations cibles, une démarche pédagogique sur les instruments d'épargne alternative.

Les fondements théoriques de la conversion de la Banque mondiale aux vertus de la microfinance reposent sur le rôle assigné à l'intermédiation financière d'une part et du lien que les analyses établissent entre la lutte contre la pauvreté et la microfinance en général.

2. L'intermédiation bancaire et la croissance⁹⁵

La théorie et des études empiriques semblent valider l'existence d'une corrélation entre le développement financier et la croissance. Nous allons ainsi établir, dans cette revue de littérature, les fondements idéologiques des institutions d'aide au développement pour la microfinance.

2.1 Le mécanisme en trois temps du développement financier et la croissance

L'analyse économique identifie à long terme trois canaux de transmission entre le développement économique et la croissance, (Pagano, 1993). Le premier est l'accroissement de la part de l'épargne affectée au financement de l'investissement ; le deuxième est l'amélioration de la productivité marginale sociale du capital s'expliquant, dans un système performant, par l'allocation de l'épargne qui se fait vers les projets les rentables et enfin, le troisième est relatif à l'effet contradictoire du taux d'épargne privé.

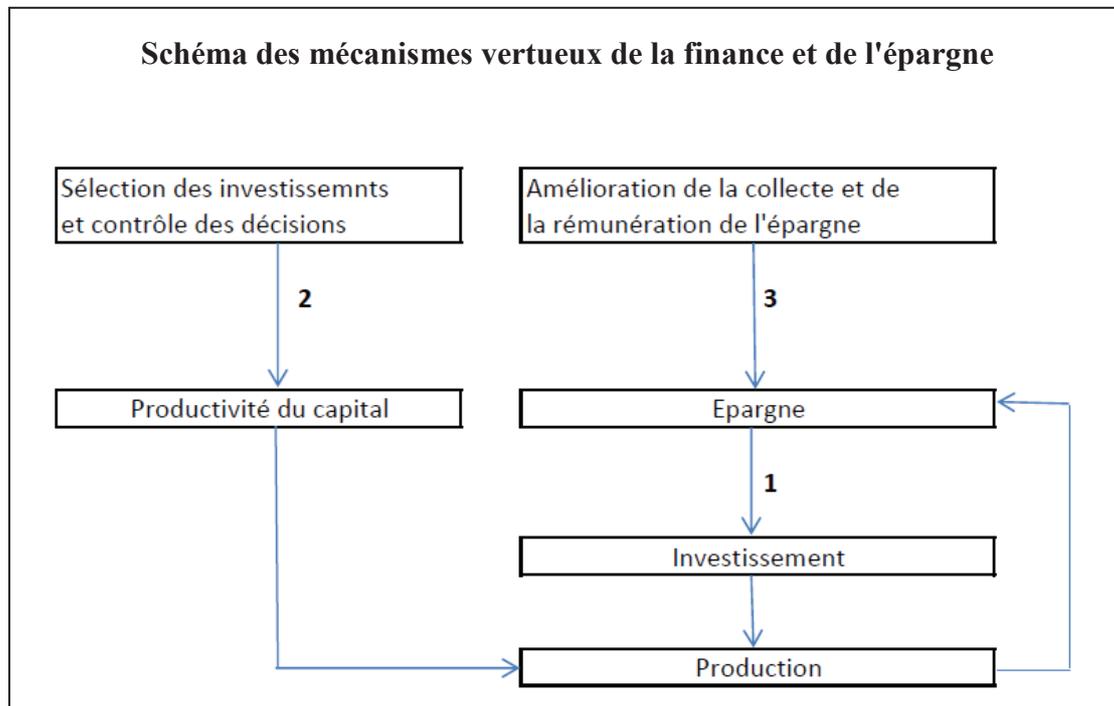
L'existence des instruments d'épargne fiables et efficaces assurant une bonne rémunération de l'épargne conduit à une hausse de l'épargne et, au même moment, le développement financier peut réduire l'épargne notamment de précaution parce que les ménages seraient plus rassurés.

L'enchaînement de ce mécanisme vertueux peut se décrire comme suit. L'épargne agit sur l'investissement qui agit sur la production. Parallèlement, la sélection des investissements et le contrôle des décisions agissent positivement sur la productivité du capital qui *in fine* agit aussi sur la production. La production détermine le niveau de l'épargne en même temps qu'il bénéficie des effets de l'amélioration du système de la collecte et de la rémunération de l'épargne.

A la différence des modèles de croissance de Solow (1954), les modèles de croissance endogène justifient le rapport de proportionnalité entre le capital et la production par l'existence d'externalités. Les investissements individualisés produisent un effet positif sur la productivité du capital des autres. C'est l'existence de cette proportionnalité entre le stock de capital et le niveau de production qui justifie l'effet positif d'une organisation financière sur le taux de croissance de l'économie. Par conséquent, il devient légitime de postuler qu'une amélioration

⁹⁵ Lire à ce propos, Pierre Jacquet et Jean-Paul Pollin, Systèmes financiers et croissance, Cinquième doctorales de la Macrofi et séminaire Diversité des Systèmes Financiers et Croissance, Institut d'Etudes Politiques d'Aix-en-Provence, 22-23 mai 2008. Pour une vue plus large et complète de la littérature théorique et empirique de la question, voir Levine, Finance and Growth : Theory and Evidence chapitre 12 dans Aghion P. et Durlauf S. (eds), Handbook of Economics Growth, Elsevier, 2005.

de l'efficience du système financier engendre un accroissement du niveau de la production, donc celui de l'épargne et en boucle, celui du stock du capital.



2.2 Les fonctions du système financier et la croissance

Le système financier assure cinq fonctions principales (Levine, 2005). Ces fonctions sont d'autant mieux assurées que le traitement de l'information, l'exécution des contrats et la réalisation des transactions sont améliorés par les instruments, les marchés et les intermédiaires dans une démarche qualité.

La première fonction est la fluidité des échanges de biens et services. Parce qu'il permet de réduire les coûts de transaction et d'accès à l'information, le système financier facilite les échanges de biens et services. Il élargit la fonction de la monnaie instrument des échanges en ajoutant une dimension inter temporelle avec l'accès au crédit.

La deuxième fonction est la formation du stock de réserve financière. Le système permet en effet de mobiliser et collecter l'épargne. Il agit sur le facteur psychologique qui permet aux agents de participer en libérant leur épargne en toute confiance. C'est un garant de sureté. Les acteurs du système, les marchés et les intermédiaires, peuvent ainsi proposer, qui, des produits

(actions, obligations, etc.) dans un cadre institutionnel régulé, qui, un savoir-faire en termes de valorisation de l'épargne.

La troisième fonction est la production de l'information. Celle-ci est, en volume et en qualité, nécessaire au sujet de la profitabilité des projets d'investissement ou de la capacité d'endettement des agents⁹⁶. En plus, le système financier joue un rôle dans l'accumulation du capital. L'information est essentielle à l'optimisation de l'allocation de ressources financières. Elle permet une meilleure sélection des projets et utilisation des fonds disponibles.

La quatrième fonction est la gestion et la diversification du risque. A cet effet, le système financier permet, dans le but de réduire son risque ou de l'étaler dans le temps, d'investir simultanément dans des secteurs différents. Grâce à cette fonctionnalité, les agents ayant peur du risque peuvent placer leur épargne sur des projets plus risqués ayant une espérance de gain plus élevée. Une option de la gestion du risque consiste en la possibilité de convertir dans de brefs délais ses actifs en liquidité. Les avoirs en liquide peuvent être détenus sous forme d'actions, obligations ou dépôts bancaires. Or, sous cette forme, ils peuvent servir à financer des projets risqués à long terme. Par conséquent, lorsque le marché facilite les transactions sur les instruments financiers, il permet de réduire le risque de liquidité qui augmente l'aversion des agents. En d'autres termes, la liquidité du marché est déterminante pour les décisions à long terme⁹⁷. D'où son caractère central dans le financement de l'innovation.

La cinquième fonction est le contrôle de la gouvernance des entreprises. Le système financier assure ainsi le suivi des investissements et le contrôle de la gouvernance. Il constitue un cadre juridique qui garantit les intérêts des investisseurs, organise les marchés, régule les échanges et préserve les acteurs des comportements de "passagers clandestins"⁹⁸.

⁹⁶ A contrario, le défaut de cette information peut polluer le système, perturber l'accumulation du capital, nuire à la croissance et être source de crise.

⁹⁷ La liquidité peut être aussi une source d'instabilité du fait de la réversibilité des décisions dont les conséquences peuvent être lourdes notamment en termes de panique et krachs.

Par ailleurs, il existe d'autres approches du financement de l'innovation. Celles-ci énoncent l'hypothèse du goût du risque de certains agents investisseurs. L'espérance de gain certain, qui se forge à la suite de l'enrichissement de ces investisseurs audacieux, provoque une redirection de l'épargne vers ces innovations ce qui crée des bulles financières. La dichotomie, sphère financière et sphère réelle, se renforce dans la mesure où les ressources financières disponibles deviennent largement supérieures à la richesse réelle. La richesse virtuelle accumulée éclate et disparaît en même temps que la bulle, mais l'innovation perdure.

⁹⁸ Le comportement de "passager clandestin" désigne celui d'un agent qui obtient ou profite d'un avantage sans y avoir investi autant d'effets en temps ou argent que les autres ou sans acquitter le droit d'usage ou sa juste quote-part. Ici, nous considérons comme tels, les manipulateurs de cours ou des délits d'initiés.

Ces différentes fonctions permettent au système de contribuer à la croissance. Le lien entre la croissance et le facteur des échanges est décrit dans l'interaction entre le développement des échanges et la spécialisation, l'efficacité des combinaisons productives et l'innovation. Le rapport du facteur d'épargne avec la croissance est dans l'accumulation du capital d'une part et la disponibilité de l'épargne pour assurer le financement de l'innovation ou des investissements massifs. Le facteur information agit sur la croissance en ceci qu'il permet une meilleure identification des meilleurs projets, assure le financement des entités les plus rentables et par conséquent l'efficacité de l'allocation des ressources et la productivité.

Quant au facteur optimisation du risque, son lien avec la croissance peut être établi, à long terme, notamment par la participation sur des projets à haut risque des agents ayant une aversion pour risque.

Enfin, la contribution dans la croissance du facteur contrôle de la gouvernance est établie par le fait que l'incitation des managers à maximiser la valeur de leur entreprise améliore l'efficacité de l'allocation des ressources et la disposition des épargnants à financer l'innovation et les entreprises.

2.3 Un aperçu empirique de la relation développement financier et croissance

La synthèse des travaux sur la question du rapport à la croissance d'un développement financier faite par Levine (2005) et reprise par Pollin et Jacquet (2008) montre qu'il y a à la fois une abondance et des insuffisances dans les études. Les résultats obtenus ne closent pas le débat. Les mesures obtenues demeurent discutables et ne cernent pas tous les aspects de la théorie. On note des écarts entre les attendus théoriques et les mesures empiriques.

Toutefois, il faut remarquer le caractère significatif des travaux de Golsmith (1969) sur 35 pays établissant une corrélation positive (sans prouver le lien de causalité) entre développement financier, mesuré par la taille des intermédiaires financiers en proportion de la richesse intérieure et la croissance de cette richesse. Après, sans traiter la question de la causalité, une étude approfondie faite par King et Levine (1993) sur 77 pays met en évidence de nouveaux critères du développement financier, à savoir, la taille des intermédiaires financiers, le rôle du crédit bancaire et l'importance relative du crédit au secteur privé en relation avec l'accumulation de capital et la croissance de la productivité. Elle établit une corrélation positive significative entre les différents indicateurs de développement financiers retenus, la croissance à long terme, l'accumulation du capital et la croissance de la productivité. La prise en compte des marchés

financiers est faite dans les travaux de Levine et Zervos (1998) qui montrent que le niveau initial de liquidité du marché boursier et le niveau initial du développement des banques sont positivement corrélés avec les taux de croissance, l'accumulation de capital et la croissance de la productivité.

D'autres études existent et portent sur le lien de causalité qui permet de comparer des pays sur l'incidence du développement financier sur la croissance. Il y a aussi des études de cas et des études sectorielles. Elles confirment la problématique.

2.4 La structure du système financier et la croissance

Pour la problématique posée, à savoir l'appréciation de l'efficacité d'un système financier, faut-il ne prendre en compte que les montants collectés d'épargne et ceux des investissements réalisés ? La réponse est dans la question. Les analystes de la question considèrent que la façon dont les capitaux sont affectés a elle aussi une incidence sur l'aspect qualitatif du système et aussi un rapport avec la croissance économique.

On considère donc que la structure du système est aussi importante que sa taille. Cette structure présente plusieurs caractéristiques que l'on peut rattacher au mode de fonctionnement des marchés boursiers, à l'envergure des institutions financières ou aux formes de régulation. Toutefois, Pollin et Jacquet (2008) considèrent que deux aspects sont plus importants, à savoir la place des marchés de l'intermédiation et le caractère concurrentiel du secteur bancaire.

2.4.1 Le marché ou l'intermédiation

Un système financier peut être dominé soit par le marché, soit par les intermédiaires financiers, principalement les banques⁹⁹. Ces deux modèles se distinguent par leur mode de collecte et de traitement des renseignements qui servent à la formation et la conclusion des contrats financiers.

Sur un marché, l'information est disponible et contenue dans le prix alors qu'elle peut être séquestrée par une institution financière dans le cadre des relations entre prêteurs et investisseurs. Dans ces conditions, pourquoi investir sur la connaissance d'un emprunteur si la transparence du marché assure la disponibilité et la gratuité de l'information. Par contre, un intermédiaire a la capacité à garder à son profit exclusif, l'information sur l'emprunteur. Elle peut donc construire une relation durable avec ses clients. Le lien historique permet ainsi à

⁹⁹ Les systèmes financiers dominés par les marchés sont dits "market oriented" et caractérisent les pays anglo-saxons alors que ceux qui sont dominés par les intermédiaires sont dits "bank oriented" et caractérisent le Japon, l'Europe continentale et les pays moins développés.

l'institution financière, contrairement au marché, de disposer d'un pouvoir de surveillance d'autant plus efficace que la menace d'interruption du crédit est crédible. Par conséquent, l'intermédiaire, peut, en privilégiant les opérations à long terme, réaliser un lissage de ses tarifs ou péréquation tarifaire dans le temps, (Pollin et Jacquet, 2008).

Si les opérations de long terme donnent un avantage aux intermédiaires financiers par rapport au marché, il en est autrement à court terme. Du fait de sa dimension instantanée et liquide, le marché est privilégié pour des opérations de court terme. En effet, le marché connaît des opérations ponctuelles, faites dans l'anonymat, sans lien de suivi. Sa liquidité augmente de fait sa fluidité, favorisant ainsi l'arbitrage plutôt que l'implication dans la gestion. Ainsi, les marchés sont potentiellement plus instables. La variabilité des prix y est plus forte par rapport aux données réelles de l'économie. L'existence des bulles spéculatives, le comportement des "passagers clandestins" par rapport à la collecte de l'information source des effets de modes et des comportements moutonniers expliquent le caractère déstabilisant du marché pouvant nuire aux stratégies de croissance à long terme.

Toutefois, l'intermédiation a aussi des inconvénients. Elle porte en elle un biais qui fausse la concurrence. En effet, le lien de long terme avec l'emprunteur crée une position de monopole que l'emprunteur peut difficilement rompre pour deux raisons : d'une part il n'est pas certain de trouver de meilleures conditions ailleurs et, d'autre part, le changement d'intermédiaire peut susciter un doute préjudiciable. Cette position monopolistique de l'intermédiaire est à la base d'une surfacturation des prestations.

Par ailleurs, alors que sur le marché le caractère disparate des agents ne rend pas possible une coordination de leurs décisions, il n'en est pas de même pour l'intermédiation. Le lien singulier et l'inertie du système comporte une présomption de connivence entre l'emprunteur et l'intermédiaire. Là où le marché aurait sanctionné et réalloué les fonds vers de nouveaux projets, l'intermédiaire opterait pour une solution de facilité moins coûteuse consistant à soutenir à force de crédit. A ce propos, Pollin et Jacquet (2008) vont remarquer que les actifs des banques incitent peu à une réallocation de leurs placements vers des projets plus rentables. Les banques détenant plus des crédits, elles ne s'intéressent qu'à la probabilité de remboursement. Ainsi, de leur champ d'appréciation, sont exclus les projets très rentables et très risqués qui ne trouvent à se financer que par des fonds propres ou des sociétés de capital-risque¹⁰⁰. Celle-ci peut,

¹⁰⁰ Dans les faits, une société à capital risque est bien un intermédiaire financier mais elle ne doit existence qu'à celle du marché qui assure la liquidité à terme.

contrairement au contrat de prêt, diversifier ses actifs de façon à compenser les pertes importantes dues aux échecs par des gains élevés à la suite de succès.

En somme, le marché est un ensemble non concerté de plusieurs opinions sur le futur des agents emprunteurs alors que l'intermédiation, c'est l'opinion de quelques décideurs.

Un autre point relevé dans la littérature de la macroéconomie financière indique que sur les marchés les prix des actifs sont très volatils. Mais, du fait du nombre, les risques sont repartis sur plusieurs agents ce qui diminue leur portée. Dans un tel contexte, les effets d'une crise boursière sont facilement et rapidement absorbés par la macroéconomie. Par contre, un système d'intermédiation concentre les risques sur le bilan de quelques entités seulement. Dans ce cas, les conséquences d'une crise sont plus dévastatrices notamment lorsqu'il s'agit d'acteurs ayant une place centrale et un poids important dans l'économie.

Alors que choisir : le marché ou l'intermédiation ? A l'analyse, les deux systèmes sont complémentaires. Le cloisonnement approche marché contre approche intermédiation n'est que théorique. Dans les faits, les intermédiaires financiers, qui émettent et distribuent les titres financiers tout en animant les transactions, sont indispensables au fonctionnement du marché¹⁰¹. Des études montrent que le développement financier¹⁰² stimule la croissance, [Levine et Zervos (1998) ; Levinne (2002) ; Beck et Levine (2002) ; Deidda et Fattouh (2006)].

Cette conclusion n'est pas sans nuance. En tenant compte des dispositions intrinsèques à des économies il apparaît trois réserves.

La première est que le cadre législatif influe sur l'efficacité des systèmes de financement. Le marché est efficient lorsqu'il existe une garantie de transparence, de bonne gouvernance et une protection des actionnaires minoritaires. Pour des systèmes présentant des failles juridiques, l'approche bancaire serait mieux adaptée dans la mesure où l'intermédiaire peut imposer des contraintes informelles et efficaces pour pallier aux défaillances légales.

La deuxième est que le niveau de développement financier par sa technicité et sa sophistication conditionne l'efficacité des différents systèmes. De là on en déduit que l'approche

¹⁰¹ On parle à cet effet d'intermédiation de marchés lorsque la banque procède à la finance directe.

¹⁰² On entend par développement financier, le processus par lequel les instruments, marchés et intermédiaires financiers améliorent le traitement de l'information, la mise en œuvre des contrats et la réalisation des transactions, permettant ainsi au système financier de mieux exercer ses fonctions.

intermédiation correspond mieux aux économies ayant des besoins de financement primaires ou simples.

La troisième est que l'efficacité d'un système financier dépend de la structure de l'économie qui la porte. Les types de financements en jeu sont fonction de la structure du système productif et il n'existe pas dans l'absolu et a priori, c'est-à-dire sans prise en compte de facteur endogène à l'économie, une structure optimale du système financier.

2.4.2 Le marché du crédit bancaire

Il est établi dans la littérature que le comportement des intermédiaires dépend du contexte dans lequel ils exercent leur activité. L'offre de crédit, son orientation et ses conditions sont corrélées à l'intensité de la concurrence dans le secteur financier. Par conséquent, l'incidence du développement financier sur la croissance, notamment, dépend de la structure du marché du crédit tout comme il dépend de la politique du crédit.

Le marché du crédit est réfractaire à la concurrence. Paradoxalement, si elle venait à être intense, elle nuirait à l'investissement et rendrait instable la relation clientèle. Une péréquation des tarifs dans le temps n'est possible qu'à la condition d'une fidélisation de l'emprunteur. L'anticipation d'éviction au profit de la concurrence pourrait se traduire par l'adoption par la banque d'une stratégie de facturation à l'acte. Il y aurait par ce comportement de crédit une négation de l'intermédiation, [Pollin et Jacquet, 2008].

C'est ainsi que Pollin et Jacquet¹⁰³ arrivent à conclure que, dans un certain sens, la concentration du système bancaire est favorable à la croissance dans la mesure où elle permet la formation des contrats financiers qui seraient impossibles en situation de concurrence. Ils ajoutent qu'une banque en situation de monopole ou de concurrence monopolistique a la capacité de procéder à des péréquations tarifaires entre emprunteurs c'est-à-dire de réduire le coût du crédit aux entreprises naissances ou aux PME en surfacturant les firmes ayant atteint une certaine maturité dans leur cycle de vie. Ce qui est, on peut en convenir, stimulant pour la croissance et déterminant pour le renouvellement du tissu industriel.

Cette analyse est une révolution par rapport à l'idée que l'orthodoxie libérale entend et attend de la concurrence. L'effet de la concurrence devrait se traduire par une réduction des marges et des coûts opérationnels, et aussi un accroissement et une meilleure allocation de la ressource

¹⁰³ Op. cit; p. 13

financière pour l'investissement. On doit en convenir que les transactions financières ne sont pas ordinaires. Tout simplement parce que l'information n'est pas parfaite.

Toutefois, le pouvoir de monopole des intermédiaires n'est pas absolu. La liberté d'action d'une institution d'intermédiation dépend de plusieurs variables. Elle est fonction certes, de la concurrence et de l'effet la taille, mais aussi de la politique commerciale, des relations clientèles et des techniques mercatiques mises en œuvre. Une banque gardera pendant longtemps son client si son offre est adaptée aux besoins et si la qualité de service est assurée.

C'est ici qu'apparaît d'idée du service de proximité. Non seulement il faut encourager l'intermédiation financière parce qu'elle est source de croissance, mais il est besoin que la relation de rattachement à l'institution soit durable. Ainsi se dessine en filigrane, le corpus idéologique par lequel les institutions d'aide multilatérale vont accréditer et encourager le développement de la microfinance.

3. La microfinance et lutte contre la pauvreté

L'intérêt pour la microfinance de la Banque mondiale entre autres organismes multilatéraux vient aussi de son impact supposé sur la pauvreté. Supposé puisqu'à la fois la microfinance apparaît comme un instrument de lutte contre la pauvreté pour certains et comme une trappe à pauvreté pour d'autres.

3.1 La microfinance un outil de lutte contre la pauvreté

Objectivement, les études sur l'impact de la microfinance sont relativement peu importantes quantitativement. Celles qui existent sont assez variées par leurs méthodes et leur pertinence peut être discutée. Très souvent des corrélations positives peuvent être révélées entre l'extension du domaine de la microfinance et la baisse de la pauvreté sans que la causalité soit établie.

Toutefois, en général, les analystes s'accordent sur l'idée que la microfinance permet de combattre la pauvreté. Dans le chapitre 4 du rapport du développement dans le monde de 2000-2001¹⁰⁴ au titre assez explicite "rendre le fonctionnement des marchés plus favorable aux pauvres"¹⁰⁵ il est rappelé l'importance des marchés, qu'ils soient formels ou informels, pour les

¹⁰⁴ Ce rapport est centré sur le combat contre la pauvreté. Il s'intéresse aux dimensions de la pauvreté et met l'accent sur la manière de créer un monde qui en soit libéré. La nature, les causes et l'évolution de la pauvreté y sont explorées et un cadre d'action est envisagé. Le rapport émet et soutient l'idée d'une possible réduction des privations humaines.

¹⁰⁵ La pauvreté est une notion complexe et pluridimensionnelle. Elle ne se réduit pas à son aspect revenu. Le PNUD, dans son rapport *Vaincre la pauvreté humaine* (2000), définit : l'"extrême pauvreté" comme le fait de ne

pauvres dans la mesure où ils y vendent leur travail et leurs produits, financent leurs investissements et assurent la couverture de leurs risques. L'expansion du micro financement est alors considérée comme pouvant influencer positivement sur les conditions dans lesquelles les pauvres participent aux activités de marché.

Selon les experts de la Banque mondiale, l'accès aux marchés des capitaux est un besoin réel pour les pauvres. Ils considèrent que les services de crédit, d'épargne et d'assurance sont un moyen pour les agents (ménages ou micro entreprises) à faible revenu d'améliorer leur situation. Ces agents peuvent ainsi gérer leurs risques et régulariser leur consommation face aux variations des rendements agricoles et aux fluctuations de leurs cours, aux crises économiques, voire aux intempéries naturelles. Ainsi, avec des possibilités d'épargne et de crédit, ces agents investiraient davantage, profiteraient des opportunités commerciales rentables et augmenteraient leur potentiel de revenu.

Cette analyse rejoint le lien établi plus haut entre le marché financier et la croissance. Or le marché financier classique présente des caractéristiques inadaptées aux profils des pauvres. Plus haut nous avons souligné le caractère imparfait de l'information qui circule entre emprunteur et prêteur. Pour se prémunir des risques inhérents à ce type de situation, les prêteurs demandent des garanties qui échappent aux pauvres. Par ailleurs, les coûts globaux de transactions sont élevés par rapport aux modestes montants sollicités. Ces dispositions expliqueraient l'exclusion des pauvres agents du marché de financement classique et l'incitation des Etats à développer des programmes de crédits ciblés au sein des institutions publiques de financement avec des taux d'intérêt bonifiés. Ces expériences se sont soldées par des pertes considérables et ces modèles ont été jugés non viables en plus du fait qu'ils faussaient le marché des capitaux.

Une des leçons tirées de l'échec des prêts bonifiés était la prise de conscience que les pauvres, contrairement aux croyances d'alors, avaient besoin certes des crédits bon marché mais aussi

pas disposer des revenus nécessaires pour satisfaire ses besoins alimentaires essentiels ; la "pauvreté générale" comme le fait de ne pas disposer des revenus suffisants pour satisfaire ses besoins essentiels non alimentaires et la "pauvreté humaine" comme une absence des capacités humaines de base à savoir, analphabétisme, malnutrition, longévité réduite, mauvaise santé maternelle, maladie pouvant être évitée. Cette dernière notion de pauvreté humaine est liée à la notion de développement humain inspirée des travaux d'Amartya Sen, qui représente l'élargissement des possibilités et des choix offerts aux individus et qui va servir de base à la construction de l'IPH (indicateur de pauvreté humaine).

La Banque mondiale, quant à elle, a une conception de la pauvreté qui est en rapport avec son aspect monétaire. Elle distingue d'une part la "pauvreté absolue qui correspond à un niveau de revenu nécessaire pour assurer la survie des personnes et qui se calcule en fonction d'un régime alimentaire de base et d'autre part la "pauvreté relative" qui se rattache à la répartition des revenus et renvoie au niveau de revenu qui permet à un individu de participer et de vivre dans une société donnée.

des instruments d'épargne. D'où l'intérêt pour la microfinance qui applique, comme nous le ferons plus loin, des principes rationnels pour fournir des services financiers, collectifs et individuels, aux clients à faible revenu.

Il reste donc la question de la mesure de l'impact de la microfinance sur la pauvreté. Des réserves formulées par plusieurs analyses tendent à réduire son effet.

3.2 Des réserves sur le mythe de la microfinance

Le prix Nobel de la paix attribué en 2006 à Muhammad Yunus promoteur de Grameen Bank marque "l'apogée" de la microfinance au terme d'une décennie d'intense médiatisation. La bienveillance de cette forme de capitalisme est exposée dans son discours devant le comité Nobel.

Pourtant, concomitamment, des voix discordantes ont pris corps¹⁰⁶. Elles remettent en cause non pas la légitimité de la microfinance mais son hégémonie dans le panel des moyens de lutte contre la pauvreté. Sont ainsi dénoncés : l'écart entre les promesses d'un équilibre social et la réalité dans le monde rural ; l'inégalité de la répartition entre les zones rurales et les zones urbaines en faveur de cette dernière alors que la densité des pauvres est plus forte dans celle-là ; l'indispensable intervention publique pour le fonctionnement du système notamment comme garant d'une certaine équité dans la lutte contre l'exclusion financière ; l'exercice complexe et mal maîtrisé de l'évaluation réelle de la microfinance et l'exclusivité de la microfinance comme instrument de lutte contre la pauvreté et les inégalités.

Ces critiques sont connues de la Banque mondiale et même contenues dans son premier rapport 2000-2001 déjà cité traitant de la question de microfinance. Celui-ci relève les problèmes méthodologiques et des résultats contradictoires dans la mesure de l'impact de la microfinance énoncés par les travaux de Khandker (1998) et Morduch (1999). Il se réfère à une enquête menée auprès de 13 institutions de microfinance qui fait observer que l'impact du micro financement est plus élevé sur les ménages emprunteurs vivant au niveau ou au-dessus du seuil de pauvreté que ceux vivants en-dessous. Il souligne, à la suite des travaux de Hulme et Mosley (1996) que malgré leur efficacité, les institutions de microfinance pourraient laisser à la marge, les ménages les plus pauvres. Enfin, il reprend à la suite Morduch (1999) que la viabilité d'une majorité des programmes n'est due que grâce aux subventions financières.

¹⁰⁶ Lire à ce propos, Morvant-Roux Solène, Microfinance et réduction de la pauvreté : la fin d'un mythe dans Grain de Sel, N° 38 mars – mai 2007, pp. 9 – 10.

3.3 L'optimisme des institutions internationales

Toutes les critiques et les réserves de l'impact de la microfinance ne remettent pas en cause son intérêt médiatique au sein des instances internationales. Pour la Banque mondiale, les résultats des enquêtes et analyses indiquent les difficultés auxquelles sont confrontés les programmes de microfinance à savoir, toujours rechercher les conditions de viabilité financière en même temps que renforcer leur assise au sein de la clientèle cible.

Pour tout dire, il est admis qu'un bon fonctionnement du marché crée des opportunités qui permettent aux pauvres de sortir de leur condition. Seulement, il est difficile d'en créer partout, d'améliorer ceux qui existent et d'en garantir l'accès libre et équitable à tous. Les principes de l'économie libérale tant défendus par le consensus de Washington¹⁰⁷ s'avèrent inopérants avec des conséquences négatives imprévues pour les pauvres. L'exigence des dispositifs adaptés aux contextes des pays s'impose. L'option de la microfinance relève malgré les réserves de cette exigence.

Conclusion de la sous-section 1

Le développement de la microfinance peut se défendre de façon pertinente en évoquant le flou du contexte juridique africain dans lequel elle évolue, le rôle actif de la Banque mondiale qui considère la microfinance comme une modalité de premier plan pour lutter contre la pauvreté et, enfin, la thèse de la répression financière. Cette analyse qui se veut méthodique en faisant appel à des théories modernes prouve que même si la microfinance est souvent confinée à de petites sphères, elle repose sur un corpus scientifique des plus rigoureux.

Si l'on peut expliquer l'intérêt pour la microfinance, que dire alors de son mode de fonctionnement.

¹⁰⁷ Corpus de mesures standards inspirées de l'économiste américain John Williamson et appliquées par les institutions financières internationales et le département du Trésor américain (localisés à Washington justement) aux économies en difficulté pour faire face à leur dette. Les Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) ayant sévi en Amérique Latine et en Afrique au milieu des années 1980 en sont issus.

Section 2 : L'originalité du fonctionnement des institutions de la microfinance

Observons le mode de fonctionnement d'un prêt à la Grameen de bank qui a pour particularité d'octroyer des prêts aux populations pauvres n'offrant pas de garantie. Des femmes se regroupent par 5 issues de cinq familles. Dans un premier temps deux des cinq femmes reçoivent un prêt à rembourser en 5 semaines. Si au terme de cette période le prêt est remboursé, deux autres femmes peuvent recevoir le prêt et au bout de leur remboursement, la cinquième femme peut recevoir son prêt. Ce système de prêt solidaire semble efficace en termes de recouvrement avec des taux de recouvrement de près 98% (selon la banque).

Nous allons dans cette section montrer que le mode de fonctionnement des institutions de microfinance (IMF) vis-à-vis de leurs clientèles est consubstantiel à la question de l'information. Les modalités fonctionnelles mises en place sont en réalité une réponse aux deux principaux problèmes qui naissent lorsque l'information est imparfaite. Le but *in fine* est de montrer que le risque d'effondrement du système des activités de la microfinance ne repose pas sur la qualité de sa clientèle.

Sous-section 1 : Les fondements théoriques de l'information dans l'intermédiation financière

L'information est un paramètre central dans une économie de marché notamment dans la formation des prix. Lorsque la transparence est imparfaite, il se pose alors des problèmes pour lesquels la théorie apporte des solutions.

I.1 Un aperçu de la question de l'information et du prix

1. L'hypothèse de la transparence

1.1 Une condition du marché concurrentiel

Le modèle de marche de concurrence pure et parfaite suppose pour sa réalisation cinq conditions à savoir : l'atomicité, l'homogénéité des produits, la fluidité, la mobilité des facteurs et la transparence. Cette dernière condition suppose que l'information des agents est parfaite et

gratuite. Une telle disposition revient à postuler l'omniscience des agents sur les conditions de leur intimité en termes de besoins, ressources et une ignorance de celle des autres dont seul le système des prix peut en être le porteur efficace.

Lorsque F.A. Hayek (1945) aborde la notion de l'utilisation de la connaissance dans la société, il met en évidence, comme le souligne René Garcia¹⁰⁸ (1986), "le caractère inévitablement imparfait des connaissances humaines et la nécessité en conséquence de créer un processus par lequel la connaissance est constamment acquise et communiquée". Ce mécanisme de formation de prix va jouer un rôle de coordination des échanges entre les agents économiques ; de régulateur de l'offre et de la demande dans la mesure où il détermine les choix des agents et un rôle de transmetteur de l'information ce qui en fait un signal et un indicateur¹⁰⁹.

Or, l'information est structurellement différente entre les agents, [Ozga (1960), Stigler (1961), Laffont (1985)]. Dès lors, quelles en sont les conséquences sur la structure d'un marché donné. C'est une question à laquelle on peut adjoindre une autre interrogation sur la modalité d'acquisition de l'information par les agents non informés. A ces deux questions qui ont comme présupposé que le prix est exogène, c'est-à-dire indépendant du volume de biens échangés (Laffont, 1985), une troisième interrogation porterait sur les effets d'un prix endogène.

1.2 L'impact de l'information imparfaite sur le prix

Dans un contexte d'information imparfaitement disponible sur le prix et la qualité des produits, les agents engagent nécessairement des activités pour perfectionner le système aux fins de se donner un cadre d'échanges équilibrés. La littérature sur les travaux d'économistes en la matière abonde (Garcia, 1986).

Comment se comporte un consommateur sur un marché lorsqu'il y a plusieurs prix inconnus ? Il ne peut pas connaître le prix demandé dans chaque point de vente et ne peut avoir qu'une distribution des prix du marché, (Stigler, 1961). Pour trouver le prix le plus bas, il procède par tri aléatoire. Cette recherche étant onéreuse, elle sera donc limitée.

Pour Stigler (1961) la recherche peut s'arrêter pour cause d'une perte de valeur de l'information par l'effet du temps. D'autres, Mc Call (1965), Gastwirth (1971), Nelson (1970), considérant

¹⁰⁸ Garcia René, La théorie économique de l'information : exposé synthétique de la littérature dans L'Actualité économique, vol 62, n° 1, 1986, pp 88 – 109.

¹⁰⁹ La suite de la section tentera d'équilibrer ce propos en montrant, que le rôle du prix peut être disproportionné en ce sens que la coordination des échanges n'est pas parfaite, qu'en situation de concurrence imparfaite, le prix peut servir de pression pour un "Price Maker" et du fait des phénomènes de retard notamment, le prix être un indicateur trompeur.

que la recherche de l'information est meilleure lorsqu'elle est séquentielle et non basée sur un échantillon préétabli, vont défendre la thèse selon laquelle la recherche s'arrête lorsque le prix du bien se trouve favorablement placé par rapport à un prix de réserve prédéfini. D'autres encore, Fisher (1970), Winter (1971), prenant en compte le comportement des producteurs, arrivent à une situation d'équilibre concurrentiel alors qu'au même moment, Diamond (1971), Rothschild (1970) arrivent quant à eux à la conclusion que le prix est monopolistique ou alors qu'il se situe entre le prix d'équilibre concurrentiel et le prix monopolistique, (Garcia, 1986). En d'autres termes, lorsque l'information est imparfaite, par nature, les agents consommateurs ignorent les conditions réelles du marché et les offreurs en usent à leur profit et au dépend de ceux-là.

La question de l'information imparfaite révèle plusieurs paradoxes. La littérature en matière est assez abondante. Il en est ainsi que, même en état d'équilibre, une distribution des prix persiste. En effet, même pour des produits homogènes, à l'équilibre, contrairement à la théorie classique, le prix n'est pas unique. Cette diversité perpétuelle des prix serait due justement aux coûts induits par l'ignorance des conditions du marché. La recherche d'une information parfaite étant peu rentable, de l'état d'ignorance s'impose une distribution de prix, [Green et Majumdar (1972), Rothschild (1974)]. Une autre explication de cette distribution de prix serait à trouver dans les stratégies de publicité que les offreurs adoptent pour communiquer. Les consommateurs ayant un prix plafond pour un produit. Les offreurs choisissent un ou des prix à annoncer. Et sur cette base, un équilibre de Nash¹¹⁰ s'opère entre les deux catégories d'agents, [Butters, (1977)].

Une certaine discrimination peut s'opérer au sein des consommateurs sur le critère du coût d'acquisition de l'information. Ainsi, en associant à un groupe (i) un coût d'acquisition C_i , celui-ci serait distinct d'un groupe (j) qui aurait coût C_j . Dans un modèle à deux groupes, Salop et Stiglitz (1977), montrent que l'on peut obtenir quatre configurations d'équilibre de Nash. La première est celle d'un prix unique d'équilibre qui se réalise au prix concurrentiel lorsque les coûts des deux groupes sont identiques ou alors sont constitués d'assez de consommateurs parfaitement informés. La deuxième est celle d'un seul prix d'équilibre au niveau du prix monopolistique. La troisième est un équilibre à deux prix constituant une fourchette dont le plus

¹¹⁰ L'équilibre de Nash est une situation dans laquelle, dans la théorie des jeux, l'ensemble des choix faits par plusieurs joueurs connaissant leurs stratégies réciproques, devient stable au sens de Pareto, c'est-à-dire qu'aucun joueur ne peut modifier unilatéralement sa stratégie sans affaiblir sa position personnelle, (Encyclopédie Wikipédia).

bas est le prix concurrentiel et le plus élevé est le prix monopolistique. Enfin, la quatrième configuration est celle où il n'y a aucun équilibre de Nash.

Des prolongements de cette analyse ont été faits sur des produits non homogènes. Dans ce cas, les consommateurs sont face à une autre incertitude liée à la qualité des produits. Dans la littérature et notamment au travers de la synthèse que Garcia (1986) propose, il apparaît que sur cette problématique, Chan et Leland (1982) ont abordé la question en étudiant les combinaisons de prix et de la qualité à l'équilibre sur des marchés dans lesquels l'information est imparfaite, soit exclusivement sur le prix ou la qualité, soit simultanément sur les deux variables. Les résultats obtenus convergent vers ceux de Salop et Stiglitz (1977) dans le cas où les prix ont un coût à l'observation et pas la qualité. Dans un tel contexte, lorsque la recherche d'information sur le prix est sans coût à la différence de la qualité, l'équilibre peut se caractériser par un prix optimal et une qualité à deux niveaux dont celui des consommateurs non informés qui achèteraient des produits de mauvaise qualité. Cet équilibre dépend de l'existence d'un niveau minimum de qualité possible. Et dans le cas où le prix et la qualité sont observables à titre onéreux, les consommateurs non informés payent à l'équilibre, des prix bien élevés pour des produits qui sont du reste de mauvaise qualité.

Il peut donc être dit qu'une information imparfaite n'est pas neutre. L'agent qui a l'avantage peut en user au détriment de l'autre partie dans l'échange. L'offreur en situation peut demander un prix supérieur au prix walrasien pouvant atteindre un prix monopolistique. Mais, à l'équilibre, une série de prix, pour un même produit, peut être observée. Elle dépend des modalités de collecte de l'information. C'est en cela que Garcia (1986) parle d'un équilibre de Nash s'opposant à l'équilibre walrasien.

Toutefois, malgré l'asymétrie de l'information, un nombre important de demandeurs bien informés peut générer une externalité positive pour les demandeurs non ou mal informés ce qui in fine produit un équilibre.

Si l'information a un effet sur le prix, l'inverse est-il autant vrai ? En d'autres termes, un agent non informé peut-il considérer le prix comme "une externalité informationnelle" pour reprendre Garcia, (1986).

2. L'information par le prix et entre agents

2.1 Le prix comme vecteur d'information¹¹¹

Un agent mal informé peut utiliser le prix pour déduire l'information connue des agents bien informés. Le prix en lui-même apparaît donc là comme un transmetteur d'information.

La modélisation du prix courant par des agents pour formuler leurs demandes courantes date de Lucas (1972) même si le concept a été posé par Radner (1967). Il considère une économie où il existe un bien stockable dont le prix, p , est déterminé par une variable d'offre, o , et une variable de demande courante, d . La fonction de prix est donc $p(o, d)$. Sur ce marché, les agents ne peuvent observer ni l'offre, ni la demande, mais ils seraient fort intéressés de connaître l'offre car celle-ci a un impact sur la valeur de bien stockable futur. A l'inverse de la démarche de l'anticipation rationnelle, dans laquelle les agents envisagent l'offre et la demande pour déterminer le prix, Lucas (1972) envisage que les agents déterminent le niveau de l'offre et de la demande à partir des observations du prix, p .

Dans une démarche semblable, Green (1973) envisage le cas avec deux types d'agents, les agents informés et les agents non informés. A la différence des premiers, les seconds n'ont pas de connaissance sur l'offre. Ceux-ci observent les prix courants pour s'informer sur l'offre qui leur est inconnue.

D'autres modèles économiques expliquant les mécanismes par lesquels le prix est vecteur d'information ont été développés en prolongement de celui de Lucas-Green. Il en est ainsi du modèle de Grossman (1976) qui fait référence dans la littérature sur cette question du prix et l'information. Dans son formalisme¹¹², il démontre que sous certaines conditions, il existe un équilibre où les agents sont indifférents au fait d'être ou non informés.

Supposons deux titres, l'un certain donc de risque nul et l'autre risqué de taux de rendement r_0 et r respectivement. Le taux rendement du titre risqué dépend d'un signal, s , qui peut être observé avec un coût et d'un autre facteur, e , non observable. Ainsi, on peut donc poser :

$$r = s + e$$

Supposons par ailleurs qu'il existe sur ce marché deux types des consommateurs informés, c , et des consommateurs non informés, c^* . Par définition seul le groupe c peut capter le signal s . La

¹¹¹ Cette section s'inspire largement Garcia, op pp 93 – 95.

¹¹² Voir la présentation faite par Jimenez Garces Sonia, Evaluation des actifs et asymétrie d'information : les cas des marchés multi-actifs, CEREG – UMR CNRES 5820, 2002

demande de chaque groupe de consommateurs dépend de ses attributs. Ainsi, ceux du groupe informé sont le prix, p , et le signal, s , et celui du groupe non informé n'est que le prix. L'offre du bien sur le marché est donc égale à la somme des deux demandes :

$$Offre = cD(p, s) + c^*D(p)$$

Pour chaque signal, s , observé par le consommateur informé, c , on pourra associer un prix d'équilibre $p(s)$. Le consommateur non informé, qui ne perçoit donc pas le signal, peut établir une relation entre le signal, s , et le prix d'équilibre, $p(s)$ auquel il sera confronté. Ainsi, au contact du prix d'équilibre, le consommateur non informé peut, par inférence, déterminer le signal, s , qui lui échappait.

Le postulat de ce raisonnement est qu'il existe un équilibre. Or, dès lors que la captation du signal a un coût et que le prix du marché en est le reflet, il n'y a plus d'intérêt à supporter ce coût d'acquisition du signal puisqu'il serait contenu dans le prix. En généralisant ce comportement, c'est-à-dire, en refusant de payer pour avoir l'information, il n'y aura plus d'équilibre. C'est le paradoxe de Crossman et Stiglitz (1976, 1980).

Paradoxalement donc, si le prix reflète toute l'information disponible, le marché de l'information s'annule. Et s'il y a plus d'information, le prix ne peut plus la transmettre.

La solution serait de relever les facteurs d'incertitude en rendant par exemple l'offre du marché aléatoire. Dans ces conditions, le prix ne pourra plus que transmettre une information imparfaite. Un prix donné, élevé par exemple, serait le reflet soit d'une restriction de l'offre, soit d'un signal à haute valeur.

Le prix n'est donc plus seulement dépendant du facteur s mais aussi de l'offre du marché. Rationnellement, l'attente des agents pour une bonne prédiction du prix serait de disposer des bonnes valeurs de l'offre et du signal. L'équilibre atteint dans ces conditions est un équilibre dit "équilibre à attentes rationnelles"¹¹³.

Des différents travaux déjà cités portant sur la question et bien d'autres, Hart (1975), Wilson (1978), Meyerson (1979), Radner (1979), Hellwig (1982), Holmstrom (1983), il ressort d'une façon générale l'idée que le prix vectorise de l'information sur les conditions du marché et est

¹¹³ On parle aussi d'équilibre à la Green Lucas. Lorsque cet équilibre est atteint, le prix est tel qu'il n'y a plus d'excédent

en cela un signalement pour les agents. Pour ces derniers, il s'agit d'un signal exogène dont l'approche diffère du système endogène.

2.2 La défection d'information entre les agents

Au sein des individus qui échangent, l'information n'est pas toujours disponible et également répartie. Il existe de la défection à la fois sur la qualité et la nature de l'objet d'échange. Cette imperfection peut être soit en faveur de l'un ou l'autre des contractants. Un acheteur ne connaît pas toujours la qualité des biens que lui propose un vendeur alors que celui-ci en a une parfaite connaissance. De même un employeur ne connaît les capacités des candidats à l'embauche que ce que ces derniers déclarent. Dans ces deux cas, la défection crée un déséquilibre au détriment de celui qui ignore l'information. Cette ignorance est d'autant plus intense que cette information est déterminante pour la conclusion du contrat. Nous sommes là dans le problème posé par Akerlof¹¹⁴ (1970) pour montrer que le prix n'est pas nécessairement le signe d'une bonne ou mauvaise qualité.

Akerlof (1970) illustre le problème¹¹⁵ en considérant le marché des voitures d'occasion. Sur ce marché les vendeurs ont l'information sur la qualité de leurs voitures alors que les acheteurs n'ont que l'information qui leur est fournie par le prix. Il suppose qu'il y a deux types de voitures, les bonnes occasions que nous désignerons par B et les mauvaises, M. Il suppose par ailleurs qu'il y a autant de voitures B que M. Par conséquent, un acheteur a autant de chance de tomber sur une voiture de type B que de type M, ce qui signifie au vue de la qualité des voitures, que "faire une bonne affaire" et "faire une mauvaise affaire" sont deux événements équiprobables.

Soient p_B et p_M , les prix que les vendeurs sont prêts à accepter pour céder une voiture B et M respectivement et soient P_B et P_M , les prix de réservation qu'un acheteur est prêt à mettre respectivement sur une voiture B et M tels que $P_B > P_M$. Pour les deux types de voitures, les valeurs de réservation des vendeurs sont inférieures à celles des acheteurs. Ainsi, par exemple, lorsque le vendeur veut 1000 € (respectivement 2000 €) sur une M (respectivement B), l'acheteur pourrait donner 1200 € (respectivement 2400 €). Ainsi, compte tenu de l'équiprobabilité, un acheteur est disposé à payer un moyen, P^* , qui soit égal à $\frac{1}{2}(P_B + P_M)$.

¹¹⁴ Akerlof George A. The market for lemons : quality uncertainty and the market mechanism, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, N° 3, 1970, pp 488 – 500.

¹¹⁵ Nous reprenons ici les éléments du cours de Microéconomie de Darreau Philippe de Université de Limoges, 2009

Par définition, on a : $P_M < P^* < P_B$. Dans ces conditions, c'est-à-dire qu'au prix P^* , seules les voitures de qualité médiocre seront mises en vente. Les acheteurs étant donc certains qu'il n'y a sur le marché que ce type de véhicules, l'équilibre du marché s'établirait donc au prix de réservation P_M des acheteurs. Aucune voiture de bonne qualité ne serait alors vendue sur ce marché.

Or la présence des voitures de bonne qualité sur ce marché améliorerait l'équilibre au sens de Pareto¹¹⁶ dans la mesure où tous les agents y gagneraient. Les vendeurs auraient un gain plus élevé et les acheteurs en payant plus auraient des voitures de qualité supérieure.

Donc du fait d'une information imparfaite, seuls les produits de mauvaise qualité restent présents sur le marché comme si la mauvaise qualité en chassait la bonne.

Dépassons ce cas binaire et supposons un produit dont la qualité, q , est continue et uniformément distribuée dans l'intervalle $[0 ; 1]$. Si on pose que le meilleur produit est de qualité 1, alors la qualité moyenne serait $\frac{1}{2}$. Par contre lorsque le meilleur produit est d'une qualité telle que $q' < 1$, la qualité moyenne est $q'/2$.

Recherchons les caractéristiques de l'équilibre de ce marché et à cet effet, posons les 4 hypothèses suivantes :

H1: le prix est proportionnel à la qualité et posons le égal pour simplifier

H2 : les vendeurs ont pour le produit de qualité q , un prix de réserve $p = q$.

H3 : le prix de réserve des acheteurs est $p = 3/2q$.

H4 : les acheteurs ne peuvent connaître que la qualité moyenne \bar{q} sur le marché. Par conséquent, ils sont disposés à payer $p = 3/2\bar{q}$.

Soit p^* le prix d'équilibre. Seuls les vendeurs de produit de qualité inférieure à q^* vendront à ce prix, p^* . La distribution de la qualité sur le marché varie donc de $[0 ; q^* < 1]$. Les achats se font à la qualité moyenne. Les acheteurs qui observent le prix savent que la meilleure qualité ici est q^* . La qualité moyenne $\bar{q}^* = (0 + q^*)/2 = p^*/2$. Pour les acheteurs, le prix de réserve à la qualité moyenne \bar{q}^* est donc $(3/2) (p^*/2) = 3/4p^*$.

¹¹⁶ Voir chapitre suivant.

Ce prix de réserve des acheteurs est de $\frac{3}{4}$ inférieur au prix d'équilibre. Par conséquent, aucun produit ne sera vendu à ce prix. Il en serait ainsi pour tout prix positif quelconque. Le seul prix d'équilibre sur ce marché est $p = 0$. Et à ce prix l'offre est nulle et la demande aussi.

Il vient ainsi d'être montré que dans un contexte d'information imparfaite, où la qualité mauvaise chasse la bonne, la fonction qualité étant supposée continue, il n'y a pas de marché¹¹⁷. Le processus de sélection est une détérioration (au sens de Pareto).

Ainsi donc, en absence de disposition permettant de protéger l'agent mal informé, l'agent informé se comporterait de façon sélective et ne ferait que des choix à son avantage. La généralisation de ce phénomène mettrait fin à tout échange qui se serait produit si l'information avait été disponible pour tous, (Akerlof, 1970).

I.2 Un aperçu des solutions théoriques au problème de l'information imparfaite

Au regard du propos présenté à la session précédente, il ressort qu'à défaut d'être parfaite comme le prône le modèle de concurrence pure et parfaite des marchés, l'information, au travers de la littérature économique peut être soit incomplète, soit incertaine. Partant, l'analyse économique décèle deux types de problèmes autour de l'information imparfaite : l'incertitude et l'asymétrie.

1. Les marchés contingents¹¹⁸ comme solution à l'incertitude

L'analyse économique montre que, face à l'incertitude, un équilibre concurrentiel peut être atteint s'il existe des marchés contingents et cet équilibre est un optimum au sens de Pareto.

Explicitons. Soit une économie avec deux agents A et B ayant une aversion pour le risque qui s'échangent deux biens contingents X_1 , et X_2 . Par définition ces biens dépendent respectivement de l'état du monde futur E_1 et E_2 auquel on associe deux probabilités d'occurrence π_1 et π_2 .

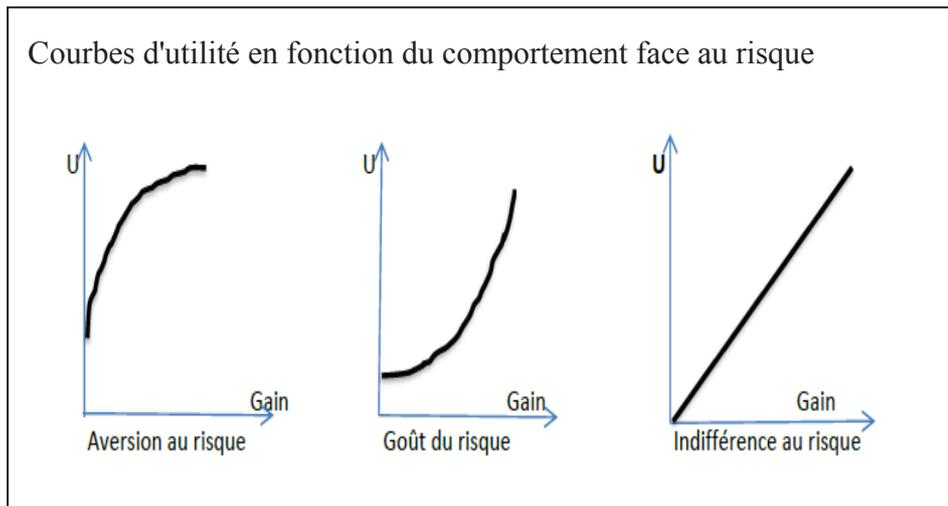
Chaque agent dispose d'un panier de biens (X_1, X_2) selon que l'état E_1 ou l'état E_2 du monde se réalise. La fonction d'utilité d'un agent peut s'écrire comme l'espérance mathématique des utilités des biens qui composent son panier, soit :

¹¹⁷ Si la qualité est continue, la sélection adverse détruit le marché. En prenant le prix comme seule source d'information sur la qualité, le prix attractif pour un vendeur de produits de bonnes qualités l'est aussi pour le vendeur de produits de qualités médiocres. Les acheteurs pensant que les produits en vente sont de mauvaises qualités n'achètent pas. C'est là une des deux caractéristiques qui fondent le prix psychologique.

¹¹⁸ Un marché contingent est un marché où s'échangent des biens contingents c'est-à-dire des biens qui existent si certaines conditions sont réalisées. Il en est ainsi par exemple des titres financiers dont les promesses de gains dépendent de l'état du monde futur ; des récoltes de céréales qui dépendent des conditions climatiques futures du monde. (Lexique de la finance : www.vernimmen.net)

$$u^i(X_1, X_2) = \pi_1 u^i(X_1) + \pi_2 u^i(X_2)$$

Selon que l'agent i , aura une aversion, un goût ou une indifférence pour le risque, sa fonction d'utilité sera soit convexe, soit concave, soit rectiligne. Ceci implique que les courbes d'indifférence reliant les paniers de biens X_1 et X_2 qui lui procurent la même utilité sont soit convexes, soit concaves, soit horizontales respectivement.



Un agent i ayant une aversion pour le risque va constituer son panier en choisissant ses biens sur la droite de 45° qui est constituée des paniers dépourvus de risque puisque $X_1 = X_2$.

En se servant des outils l'analyse économique, notamment la boîte d'Edgeworth¹¹⁹, on arrive à trouver les conditions d'échange entre les deux agents A et B. Supposons que pour chaque bien X_1 et X_2 , il existe un marché. Celui-ci est donc lié à l'état du monde qui s'accomplirait, par définition. Ainsi il y aura un marché du bien X_1 (ou X_2) si l'état E_1 (ou E_2) est accompli. Ce marché est incertain puisqu'il se réalise avant que l'état du monde ait été constaté. La dotation initiale des agents est différente mais la quantité de biens est la même. Le terme de l'échange consiste en ceci que, selon l'état du monde, l'agent richement doté cède à l'autre une quantité de bien. Ainsi, face au risque lié à l'incertitude sur l'état du monde, entre les agents il s'établit une sorte d'assurance mutuelle. La théorie économique montre que ces agents échangent en se

¹¹⁹ La boîte d'Edgeworth qui sera exploitée au chapitre suivant est un graphique qui permet d'illustrer les possibilités d'échange de deux biens entre deux individus. En économie, on utilise pour représenter l'équilibre général dans une économie d'échange. Les préférences d'un individu sont représentées par les courbes d'indifférence. Dans une construction ingénieuse, on montre que les agents ont intérêt à échanger là où leurs courbes d'indifférence sont tangentes. (Encyclopédie Wikipédia).

rapprochant de la droite à 45°. Ceci signifie donc que lorsque l'équilibre général est atteint, le risque des agents-consommateurs est moindre par rapport à leur dotation initiale¹²⁰.

Ainsi donc, le problème de l'incertitude trouve solution dans les marchés contingents grâce auxquels les agents peuvent atteindre avant l'accomplissement de l'état escompté une répartition optimale de leurs ressources (au sens de Pareto).

2. Le signal et l'incitation comme solution à l'asymétrie

Afin de mieux appréhender les solutions, nous nous proposons d'abord expliciter les notions d'asymétrie en question.

2.1 Les deux types d'asymétries

Plus haut nous avons vu que la défection dans l'information créait une situation asymétrique caractérisée par le fait que les agents ne possédant pas la même information, l'un connaît des choses que l'autre ignore. C'est ainsi qu'il existe une asymétrie entre un employeur et un candidat à un poste d'emploi, à propos de son capital humain ; entre un acheteur et un vendeur à propos de la qualité des produits, entre un assureur et un souscripteur à propos de sa prudence ou encore, entre un prêteur et emprunteur à propos de la destination d'un prêt.

De ces différents cas d'asymétrie, deux sous ensembles peuvent être établis. Ainsi, l'asymétrie peut-être *ex-ante* ou *ex-post*, pour dire antérieure ou postérieure au contrat.

L'asymétrie *ex-ante*, avant le contrat, est bien un problème de la sélection adverse tel que celui mis en évidence par George Akerlof¹²¹ (1970). Nous avons vu que cette anti-sélection se produit lorsque l'un des agents possède des informations que l'autre gagnerait à avoir. Du fait de cette défection, nous avons vu que le marché fonctionne de manière telle que les mauvais risques chassent les bons risques du marché.

Quant à l'asymétrie *ext-post*, après le contrat, elle pose le problème de l'aléa moral. Il s'agit d'une action cachée lorsque, dans la transaction, un agent peut entreprendre des actions que l'autre ne peut pas contrôler alors que le gain de ce dernier dépend du comportement du premier.

¹²⁰ On montre ainsi que le contrat d'échange entre les deux agents est une assurance mutuelle et que celle-ci améliore la situation au sens de Pareto c'est-à-dire que la situation des agents adverses au risque est meilleure après l'échange par rapport à leur dotation initiale.

¹²¹ Op cit.

Il s'agirait par exemple du comportement d'imprudence d'un assuré après signature du contrat d'assurance.

2.2 Les solutions aux cas d'asymétrie

2.2.1 Solution du problème ex-ante

La solution est le signal. Sa seule présence n'est pas suffisante. Sa crédibilité importe aussi car des cas de tricherie, les agents ne respectant pas les règles du jeu, peuvent être constatés.

Spence (1973) est le premier à avoir résolu le problème de "l'anti-sélection" ou sélection adverse. Il a appliqué cette notion de signal sur le marché du travail pour analyser le rôle de l'éducation. Par rapport à ce facteur, deux approches se complètent. La première est celle de la théorie du capital humain qui considère que l'éducateur améliore la productivité du travailleur et la seconde est celle de la théorie du filtre qui fait de l'éducation un fournisseur de diplômes donc de signaux qui permettent de sélectionner la qualité des travailleurs sur le marché du travail.

Supposons deux candidats à l'embauche Monsieur "Le Bon" et Monsieur "Le Mauvais". En absence de toute élément (autre que le patronyme, donc condamnable) l'entreprise ne peut discriminer la qualité de ces deux candidats. Sa seule connaissance porte les proportions π_1 et π_2 des agents présentant les caractéristiques de leur profil sur le marché du travail. En supposant que la qualité de Monsieur Le Bon est meilleure que celle de Monsieur Le Mauvais, on peut poser que la productivité marginale, $P_m(B)$ du premier est donc supérieure à la productivité marginale $P_m(M)$ du second : $P_m(B) > P_m(M)$.

Selon l'analyse économique, le salaire du travailleur $w(i)$ est déterminé par sa productivité marginale $P_m(i)$. Or, pour les deux candidats ci-devant présents, l'entreprise ne peut pas connaître leur productivité marginale et par conséquent ne pourra que leur proposer un salaire moyen tel que :

$$w = \pi_1 w(B) + \pi_2 w(M)$$

Cette situation conduit à un équilibre agrégateur où tous les deux agents auraient le même salaire, le salaire moyen. Il est évident que dans ces conditions, par rapport à leur productivité marginale respective, Monsieur Le Bon serait sous rémunéré et ne voudra pas rester à la différence de Monsieur Le Mauvais parce qu'il serait rémunéré au-dessus de sa productivité marginale.

La solution du problème serait donc un signal émis par Monsieur Le Bon et ceux qui présentent ses caractéristiques. Il ne suffit pas seulement que ce signal existe. Il faudrait que seul Monsieur Le Bon puisse l'émettre et pas Monsieur Le Mauvais. Pour que le signal émis soit considéré comme étant authentique et informateur sur l'éducation et donc qu'il conduise à un équilibre séparateur, il faut que deux conditions¹²² soient satisfaites : la première est la "compatibilité de motivation" selon laquelle il existe un parallélisme entre la qualité du travailleur et sa motivation. La seconde est la condition de rationalité individuelle selon laquelle, l'agent ayant une bonne productivité recherche un salaire plus élevé. Ces conditions semblent insuffisantes. Il faut aussi considérer le facteur coût. En effet, il faudrait que le coût d'acquisition du signal, le diplôme, pour Monsieur Le Bon soit plus faible que pour Monsieur Le Mauvais.

Posons $c_{(b)}$ et $c_{(m)}$ les coûts d'acquisition respectifs d'une année d'étude et considérons que le salaire calculé à la productivité marginale est égale au coût de n années d'études. Supposons que le différentiel de salaire entre Le Bon et Le Mauvais, (d_w) soit, après ces n années d'études, tel que :

$$n.c_{(m)} < d_w < n.c_{(b)}.$$

Cette hypothèse signifie qu'en absence d'années d'études, Monsieur Le Bon perdrait $n.c_{(b)}$ de salaire et cette perte serait supérieure à l'écart des salaires. Par contre, pour Monsieur Le Mauvais, le gain de salaire pour un choix de n années d'études serait inférieur au différentiel des deux salaires.

Par conséquent, les agents ayant le profil de Monsieur Le Bon ont intérêt à choisir les années d'études parce que leur gain est plus élevé et les agents ayant le profil de Monsieur Le Mauvais, n'ont pas cet intérêt parce que leur coût serait plus fort que leur gain.

Il apparaît donc bien que lorsque le signal ne peut être acquis que par les agents de meilleure qualité, alors, il se réalise un équilibre séparateur¹²³.

¹²² Voir L'encyclopédie libre Wikipédia, "Le signal en économie".

¹²³ Dans son cours, le Professeur Darreau Philippe relève le caractère ad hoc de cette hypothèse qui implique directement la conclusion. Sans elle, la discrimination des agents en termes de qualité serait impossible et l'équilibre ne serait qu'agrégateur. Il souligne la difficulté pour résoudre le problème de sélection adverse et indique que d'un point de vue décentralisé, il faut un mécanisme concurrentiel pour réaliser un équilibre séparateur. Par ce mécanisme, seuls les bons agents devraient pouvoir acquérir le signal qui informe sur la qualité de leur produit. Et d'un point de vue centralisé, il faudrait une autorité bienveillante pour labéliser la qualité des agents.

2.2.2. Solution du problème ex-post

Le problème ne porte plus sur la nature et la qualité des biens offerts sur le marché mais plutôt sur le changement de comportement de l'agent après le contrat qui entraîne une baisse de l'avantage que l'autre partie tirait de la transaction. Qualifié d'aléa moral, ce comportement caché qui survient une fois l'achat effectif empêche le marché d'être global et fait de chaque transaction un cas particulier.

Ce problème est abondamment posé dans le cadre de l'économie de l'assurance. La question centrale est de savoir si un agent prendra autant de précaution dès lors qu'il sera assuré qu'avant le contrat d'assurance.

Illustrons en considérant comme admis les axiomes fondant l'existence d'une fonction d'utilité à savoir : la comparabilité ; la transitivité ; l'indépendance ; la continuité et la réduction. On sait d'après le théorème de Von Neuman – Morgenstern (VNM) que, lorsque ces 5 axiomes sont vérifiés, la fonction d'utilité d'un agent ayant une aversion pour le risque a une dérivée première positive (condition de premier ordre) et une dérivée seconde négative (condition de second ordre). Par conséquent, elle est croissante et concave traduisant ainsi que plus l'agent a un niveau de richesse important, moins il a une aversion au risque et, pour une richesse infini, il serait indifférent au risque.

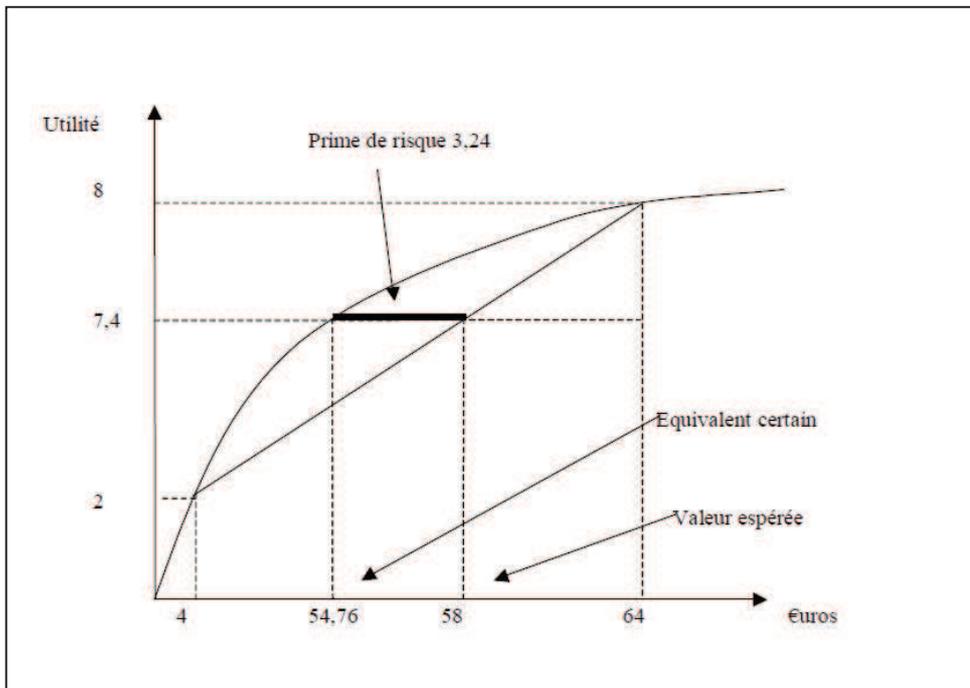
Prenons, par exemple, un agent averse au risque ayant donc une fonction d'utilité de VNM,

$$U = x^{1/2}.$$

Cette fonction satisfait bien aux conditions de 1^{er} et 2nd ordre. Elle est donc continue et concave. Plaçons-nous dans les hypothèses suivantes : l'agent est propriétaire d'un bien de valeur 64 unités monétaires (um). Le risque d'exposition au danger est évalué à 10%. Si le danger venait à se produire, son bien perdrait de la valeur et ne vaudrait que 4 um. On a donc :

- L'utilité du bien : $64^{1/2} = 8$ (avant l'évènement) et $4^{1/2} = 2$ (après l'évènement)
- La valeur espérée du bien : $4 \times 10\% + 64 \times 90\% = 58$ um
- L'utilité espérée de l'agent : $4^{1/2} \times 10\% + 64^{1/2} \times 90\% = 7,4$

- L'équivalent certain¹²⁴ pour l'agent, EC : $7,4^2 = 54,76$ um
- La prime de risque¹²⁵ : $58 - 54,76 = 3,24$ um



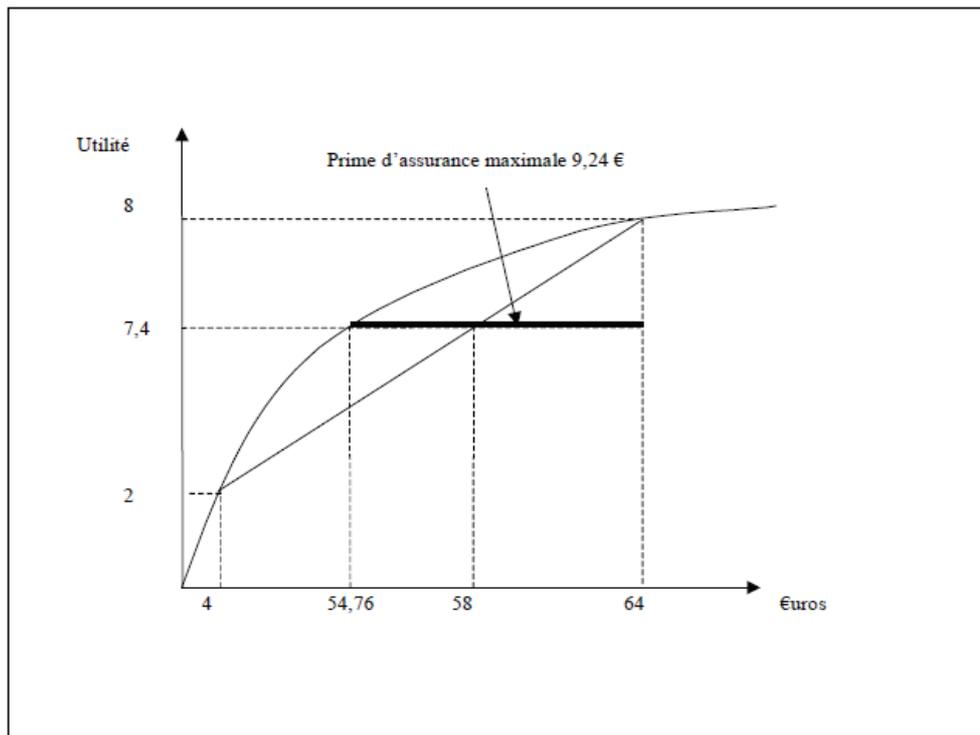
Dans cet exemple illustratif¹²⁶ l'utilité est de 7,4 sans assurance. Une assurance qui rembourserait la valeur du bien ferait monter l'utilité. La valeur de réservation est de 9,24 um. C'est le maximum qui correspond à la différence entre la valeur du bien et la valeur du bien sans risque ($64 - 54,76 = 9,24$). A l'inverse, l'assureur qui perdrait objectivement 10% de la valeur du bien a donc comme coût espéré $64 \times 10\%$ soit 6,4 um.

L'assureur et l'agent ont un intérêt à participer à un marché de l'assurance dès que la prime est comprise entre les valeurs de réservation de l'assureur et de l'agent : 6,4 um et 9,24 um respectivement.

¹²⁴ L'équivalent certain est la valeur, sans risque, qui procure à l'agent la même valeur d'utilité. Ainsi dans l'exemple, l'agent est indifférent entre disposer une valeur espérée de 90,9 um et un équivalent certain de 84,64 um.

¹²⁵ La prime de risque est la différence entre le gain espéré et l'équivalent de gain certain. Elle positive pour un agent hostile au risque, négative pour un agent ayant le goût du risque et nul pour un agent indifférent au risque.

¹²⁶ Voir cours de Darreau P.



A partir de la même fonction d'utilité, on peut envisager plusieurs scénarios sans assurance et avec assurance.

Sans assurance, des simulations monteraient que l'utilité de l'agent prudent est supérieure à celle de l'agent négligent et le coût potentiel pour éventuel assureur calculé sur les caractéristiques de cet agent resterait avantageux compte tenu des prix de réserve de chacun. Par contre avec assurance, l'utilité de l'agent négligeant devient supérieure à celle de l'agent prudent et le coût pour l'assureur n'est plus avantageux.

Théoriquement, l'échec du marché s'explique par le caractère incomplet de l'information que l'assureur dispose sur le comportement de l'agent après le contrat. Ce problème peut être résolu soit de façon centralisée par une autorité, "le dictateur bienveillant" qui pourra contrôler les actions de l'agent et l'obliger à agir avec prudence (port d'une ceinture, respect du code de la route, etc.) en respectant des normes de sécurité imposées par l'Etat, soit de façon décentralisée en inventant des contrats incitatifs comme la franchise d'assurance par exemple.

Conclusion de la sous-section 1

Dans le modèle classique de l'économie de marché, l'une des conditions pour une bonne formation des prix dans le cadre de la loi l'offre et de la demande est la transparence. Cette condition suppose une information disponible et gratuite sur les conditions du marché. Lorsque les cas d'imperfection existent, le système dysfonctionne et se posent alors, notamment, les cas de sélection adverse et d'aléa moral. Ces deux problèmes qui traduisent des situations d'asymétrie d'information sont connus des théories et analyses économiques qui en proposent des solutions.

Confrontée à ces problèmes d'information imparfaite, la microfinance propose ses propres solutions.

Sous-section 2 : Les solutions de la microfinance à l'imperfection de l'information.

La question de l'imperfection de l'information est constante dans le secteur de la finance traditionnelle comme celui de la microfinance. Celle-ci apporte à cette problématique des réponses qui fondent ses modalités d'intermédiation. Ses solutions¹²⁷ sont : les prêts de groupe sous régime de responsabilité conjointe et un renouvellement du prêt individuel. Mais ces solutions font l'objet de critiques.

II.1 Les prêts de groupe

1. Les trois piliers fondamentaux du prêt de groupe

1.1 Le contrat implicite

Comme toute banque traditionnelle, lorsqu'une IMF est constituée, elle reçoit tacitement une délégation d'autorité pour gérer des fonds privés (Diamond, 1996). Ce pouvoir s'exerce à la fois comme investisseur mais aussi comme contrôleur de l'utilisation des fonds par un emprunteur, (Mesquita, 2006). Cette hypothèse induit nécessairement une relation durable qui a comme vertu de réduire certains risques notamment les conséquences du hasard moral.

¹²⁷ Dans Les fondements théoriques de l'économie de la microfinance, Tome 1, Diakité (2008) fait une synthèse des différentes modalités de fonctionnement de IMF. Elle nous sert de trame ici pour cerner la question.

Les solutions au problème de la défaillance de l'information en microfinance telle que le valident les modèles théoriques ont pour base la théorie de l'agence¹²⁸ et c'est principalement le principe du "principal-agent" qui en constitue le nœud central.

Dans le cadre d'un contrat de dette, la relation d'agence s'établit entre le prêteur-investisseur et l'IMF car elle sert d'intermédiation pour minimiser les coûts importants que supporterait le prêteur pour collecter l'information sur l'emprunteur ultime. Par conséquent, en tant que intermédiaire, l'IMF est l'agent et l'investisseur, le principal.

La défection de l'information présente en fait deux aspects. Le premier est relatif à la capacité de l'investisseur (le principal) à surveiller le comportement de l'IMF (l'agent) et le second porte sur les relations entre l'IMF et l'emprunteur final. Une autre difficulté que l'on peut mettre en évidence porte sur le fait que les débiteurs présentent un niveau de richesse personnelle qui ne peut pas servir de garantie lorsqu'un contrat de prêt est mis en place. Ainsi, en absence de garantie pouvant servir de gage, nantissement ou hypothèque, le contrat de dette en microfinance va reposer sur d'autres paramètres que sont la réputation et la confiance. Cette garantie sociale est contractualisée implicitement par un engagement de l'IMF à proposer à l'emprunteur des taux d'intérêt futurs meilleurs selon la qualité de ses remboursements de prêts actuels.

La modélisation du fonctionnement de la microfinance se fait sur la base de ce contrat implicite entre l'IMF et l'emprunteur ultime sur la base de la réputation.

1.2 La réputation

Le critère de la réputation a été expliqué et développé par Sharpe (1990). Il postule l'existence d'un contrat implicite entre la banque et son client. Par cette convention, l'institution financière s'engage à récompenser et à pénaliser le comportement de son client selon qu'il est bon ou négatif par rapport aux remboursements. Selon lui, il existe une asymétrie d'information dans l'ensemble en ce sens que par rapport aux autres banques, celle du client en connaît plus et mieux sur lui ou alors, elle a la possibilité d'en connaître à partir des données historiques qu'elle détient sur lui. Cette position avantageuse confère à la banque du client, avec le temps, un pouvoir de marché. En effet, le temps donne à la banque sur son client la possibilité de collecter

¹²⁸ En économie, la théorie de l'agence étudie les conséquences du problème principal-agent à l'intérieur d'une même unité économique. Elle est fondée sur une opposition entre d'une part "un principal" détenteur de la ressource et d'autre part "un agent" exploitant la ressource. Le contrat engage donc "le principal" pour le compte de "l'agent" au nom duquel il agit par délégation.

des informations qu'elle peut utiliser judicieusement pour lui faire des offres adaptées à ses besoins. La banque a donc, pour un client donné, un avantage sur les autres banques de la place. Le revers de cette caractéristique du marché est qu'elle génère des effets pervers que l'on peut qualifier de bulle des avantages. L'explication en est que la concurrence étant une contrainte forte, pour débaucher les bons clients, les banques doivent faire des offres plus avantageuses. Mais comme une nasse, elles attirent indifféremment les bons mais aussi les mauvais clients (Mesquita, 2006). Pour réduire cette inflation des avantages, la banque devrait émettre un signal basé sur sa réputation pour attirer des clients. Cette réputation se construit sur les clients actuels satisfaits des prestations de la banque et se diffuse par cercles concentriques, selon le principe de sympathie, sur les clients potentiels.

Le marché de la microfinance présente les caractéristiques qui l'on peut rapprocher du modèle basique de réputation Sharpe (1990). Des modalités de son fonctionnement peuvent donc y trouver une explication. Ainsi, les rapports entre prêteurs et emprunteurs peuvent être considérés comme liés, d'une part par des contrats implicites et d'autre part par des liens basés sur la réputation. C'est au travers de ces deux concepts que l'on peut rapprocher la pratique du prêt solidaire courant dans le secteur de la microfinance et les formes originales des prêts individuels dont il sera question plus loin.

1.3 Le groupe

Le groupe est le troisième pilier de ce système. Le prêt solidaire ou prêt de groupe est la principale modalité de financement en microfinance. Cette pratique originale permet de faire face au risque de défaut d'un emprunteur sans garanties réelles en le faisant supporter personnellement et solidairement par un groupe de personnes ayant quasiment le même profil patrimonial.

Le prêt solidaire n'est pas un prêt à un groupe mais un prêt de groupe. Il ne s'agit pas d'un prêt collectif mais d'un prêt à un collectif. Le prêt est individualisé au sein d'un groupe d'emprunteurs. C'est la garantie qui est conjointe. Ainsi, la défaillance d'un membre du groupe dans le remboursement de son prêt est prise en charge par les autres. Le créancier transfère par ce biais la mission de surveillance au groupe.

Le groupe social est donc l'autorité régaliennne et la caution solidaire en est la sûreté de remboursement.

Dans la littérature de la microfinance, ce système de prêt a été largement traité dans la décennie de 1990 à 2000 et Mesquita¹²⁹ en fait une bonne synthèse. De tous les modèles qu'elle récence, il ressort que quatre présupposés sont admis :

- au sein d'un même groupe, les risques des projets sont indépendants
- la répartition du risque au sein de population des emprunteurs est homogène
- l'information sur la qualité de l'emprunteur n'est connue que des emprunteurs
- les agents n'ont pas un patrimoine initial suffisant.

Sur cette base, ces modèles s'attèlent à justifier l'avantage du prêt solidaire sur le prêt solitaire ; à comprendre la responsabilité conjointe et à évaluer les contraintes de la formation du groupe.

Le premier modèle de surveillance par les pairs en microfinance est de Stiglitz¹³⁰ (1990). Le modèle montre comment par un mécanisme incitatif qui conduit les populations à la surveillance mutuelle le prêteur améliore l'information qu'il a de l'emprunteur.

Pour ce modèle fondamental du prêt de groupe, Stiglitz (1990) fait l'hypothèse d'un individu ayant le choix entre deux projets dont l'un est sûr, (S) et l'autre risqué (R). L'échec d'un projet entraîne un gain nul alors le succès de chaque projet génère des gains respectifs de $Y_S(L)$ et $Y_R(L)$ avec L , le niveau auquel le projet est entrepris. Les probabilités d'occurrence de ces projets sont respectivement p_S et p_R avec $p_S > p_R$.

Quel que soit le niveau de L et étant donnée l'inégalité posée sur les probabilités, le rendement du projet S sera toujours supérieur à celui de R. Ainsi,

$$Y_S(L)p_S - (1 + r)L > Y_R(L)p_R - (1 + r)L, \text{ avec } r, \text{ le taux d'intérêt.}$$

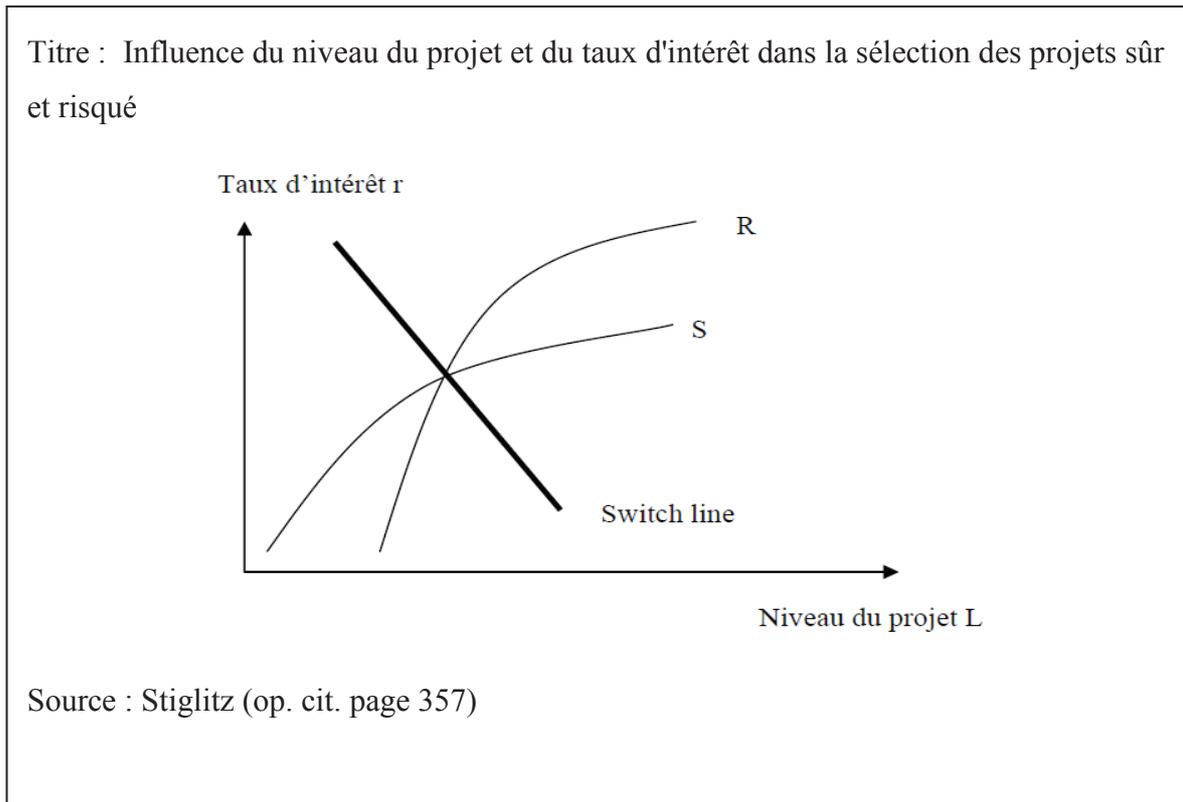
A priori, un agent engagera ses fonds propres sur le projet certain. Il sera moins concerné par la probabilité de succès en engageant le montant du prêt. Par ailleurs, l'effort nécessaire pour les projets d'une taille donnée est à la fois identique en nature et croissant en fonction de la taille. Ainsi, l'utilité espérée d'un projet i , est donnée par :

¹²⁹ Lire Mesquita, disponible sur le portail de la microfinance, L'intermédiation financière en microfinance : un examen à partir des modèles de prêt de groupe et de prêt individuel. L'article passe en revue les modèles sans faire l'impasse sur les différentes hypothèses et le formalisme mathématique qui les sous-tend.

¹³⁰ Stiglitz Joseph E. Peer Monitoring and credit Markets in The World Bank Economics Review, vol 4 N° 3, p ar Oxford Journals, sept 1990.

$V_i(L,r) = U[Y_i(L) - (1 + r)L]p_i - v(e(L))$; où $U(Y)$ est l'utilité du revenu et $v(e(L))$ la désutilité de l'effort.

A partir de cette fonction d'utilité espérée, Stiglitz (1990) déduit les courbes d'indifférence et montre qu'il existe un seuil au-delà duquel le projet risqué (R) sera préféré au projet sûr (S).



Le point de basculement est à l'intersection des deux courbes d'indifférence. En ce point-là on a l'égalité suivante :

$$V_S(L, r) = V_R(L, r)$$

Au-delà du point de basculement, l'emprunteur qui préfère désormais le projet risqué reçoit une compensation en contrepartie du risque additionnel dû au projet risqué. En d'autres termes, en cas de succès du projet risqué, l'emprunteur reçoit un rendement plus élevé. Stiglitz (1990) explique qu'il n'en sera pas de même pour la banque dans la mesure où, la probabilité de succès du projet risqué (R) étant faible, elle aura une plus petite chance d'être remboursée.

Il est donc de l'intérêt du banquier d'offrir des contrats qui soient en-dessous du point de basculement. Pour lui, une action de surveillance devrait veiller à ce que l'emprunteur respecte les termes du contrat qui ne l'engage que sur des projets sûrs. Sur un marché, l'emprunteur pourrait se financer à des niveaux plus élevés à condition de fournir la garantie de n'entreprendre que les projets sûrs. Structurellement, les conditions de ce marché imposent des prêts de faible niveau. En effet, la banque pouvant certes financer plus n'a pas la capacité d'imposer à l'emprunteur de ne point s'engager sur un projet risqué.

En matière de microfinance, pour se prémunir des risques, une IMF dispose, dans le cadre d'un prêt solidaire (ou de groupe), de deux outils. Le premier instrument est le groupe comme autorité de surveillance et le second est le rationnement du crédit.

L'IMF adopte donc un système de prêt de groupe avec un rationnement par la taille du crédit pour limiter son risque. Les prêts offerts portent sur de petits montants. L'intermédiaire financier ne peut pas s'engager au-delà car les projets deviennent plus risqués et il doit veiller à la constitution du groupe.

Le groupe est donc la mise en œuvre du "peer monitoring"¹³¹. La surveillance ainsi faite par les pairs conduit chaque membre du groupe à être emprunteur. En effet, l'IMF crée un univers où chaque emprunteur du groupe a intérêt à surveiller son voisin co-emprunteur et à signaler à l'IMF tout comportement à risque. L'idée est d'offrir des contrats de prêts à des taux bonifiés s'il y a une co-signature. Par ce type de cautionnement, le cosignataire se trouve en coresponsabilité des engagements de son voisin. Avec sa signature, il accepte de payer en lieu et place du débiteur défaillant une certaine somme à l'IMF.

Dans un tel système, le risque de coalition entre emprunteurs au détriment de l'IMF existe si celle-ci ne leur offre pas de bonnes incitations. Dès lors que l'utilité espérée de l'un est influencée par le degré du risque de l'autre, le groupe peut former un cartel d'actions et décider de s'investir par exemple sur un projet risqué. Une telle décision étant contraire à la stratégie de l'IMF, le groupe ne pourra le faire que sous un voile d'ignorance de la banque. L'IMF doit donc trouver l'incitation efficiente qui lui évite ce biais.

L'offre de prêt n'est validée in fine que si l'emprunteur dispose d'un cosignataire. Les membres du groupe sont matériellement pauvres et le seul apport est un capital immatériel constitué de leur seule réputation. Le groupe formé suppose la constitution de l'engagement du cosignataire

¹³¹ La surveillance par les pairs.

de prendre pour lui de rembourser l'encours de l'autre en cas de défaut de celui-ci. Un tel engagement ne peut être qu'intuitu personae. Le membre du groupe court donc un risque supplémentaire lié à la défaillance de son voisin emprunteur.

Les projets des co-emprunteurs ont trois issues possibles : succès pour tous ; succès pour un et échec pour l'autre ou échec pour tous. Dans le cas où deux emprunteurs choisissent un projet ayant le même risque, Stiglitz (1990) étudie leur utilité espérée sachant que l'intermédiaire financier, l'IMF en occurrence, choisit à l'équilibre le contrat lui assurant que les cosignataires investiront le projet sûr. Il montre que le risque additionnel supporté par le cosignataire est compensé par une diminution de la charge financière par un bonus sur le taux d'intérêt. Par ailleurs, il établit ainsi que le fait d'accepter un risque supplémentaire dans le cadre d'un groupe solidaire permet de diminuer les taux du crédit et offre la possibilité aux membres du groupe d'emprunter d'avantage. Globalement, le bien-être des cosignataires s'améliore. On peut ainsi dire que l'acceptation avec sa signature de supporter un risque supplémentaire induit un effet de réputation de bonne qualité à la banque. En d'autres termes, si l'emprunteur s'engage, alors la banque est présumée de bonne qualité. A l'inverse, l'IMF se doit d'être crédible en respectant ses engagements des taux bonifiés et de sanctions en cas de défaillance.

La question qui se poserait maintenant est celle de la formation du groupe. Cette question est d'autant plus intéressante qu'il existe une taille optimale pour qu'un groupe joue efficacement son rôle.

L'efficacité et la frontière du groupe sont essentielles, (Diakité, 2007). La responsabilité conjointe ne peut être efficiente lorsque le groupe est constitué artificiellement ou simplement avec des membres qui ne sont que de prête-noms, des agents d'une famille s'exposent au risque de contraintes morales ou encore des agents pratiquant la même activité au risque d'une crise sectorielle rendant tous les agents insolvables en même temps.

Dans une étude sur la microfinance dans l'ouest africain, Diakité (2007) a établi la taille optimale du groupe de prêt. Il y a une proportionnalité inverse entre le nombre de membres et le taux de contrôle des membres. En d'autres termes, lorsque le nombre de membre augmente, certains membres délèguent leur rôle de contrôle à d'autres membres. La taille optimale est donc celle à partir de laquelle s'amorce la déliquescence de la surveillance au sein du groupe de prêt.

Diakité (2007) établit qu'au-delà de 5 membres, la responsabilité conjointe décline. A partir d'une dizaine de personnes le contrôle mutuel se délite totalement et la surveillance est assurée par le chef du groupe soit parce qu'il en est l'initiateur, soit parce qu'il est choisi par ses pairs.

Le groupe doit aussi avoir un ancrage géographique. Lorsque les membres d'un groupe ont une forte mobilité spatiale, le risque d'échec du crédit de groupe est aussi fort.

Quoiqu'il en soit, la qualité du groupe est une donnée essentielle pour l'IMF dans sa démarche d'approbation ou de rejet d'une sollicitation financière. Les agents ont donc intérêt à se coopérer mutuellement sachant qu'ils sont de "bons risques".

Pour une IMF, l'évaluation de la qualité d'un risque a un coût fixe qui est à rapprocher du rendement d'un projet soumis à prêt. Pour une institution financière, il est évident que le produit généré doit couvrir cette charge fixe pour qu'elle ait intérêt à le financer. Dans ce cas, pour l'IMF, il ne sert à rien d'engager le coût de l'évaluation de l'appréciation du risque des agents.

Lorsque le groupe est homogène, l'évaluation du risque peut porter sur un nombre réduit d'agents ou sur un seul. L'incitation de l'IMF peut avoir en objectif une telle homogénéisation dans la formation des groupes. Du fait de la coresponsabilité, il est de l'intérêt des agents de tenir compte de la réputation et de s'associer entre agents de bonne qualité. Toutefois, un acte de corruption du groupe par un mauvais risque n'est pas à exclure pour se faire accepter. Celui-ci peut s'acheter une réputation auprès des autres membres du groupe. Pour éviter ce biais, l'IMF doit fournir une incitation qui inhibe l'effet de cette corruption et bloquer l'intégration d'un mauvais risque dans le groupe de prêt. La gratification de la banque doit être au minimum du montant de la corruption pour en neutraliser l'effet et se garantir un groupe homogène.

2. Les atouts du groupe

2.1 L'incitation

En s'inspirant de la théorie de l'agence de Holmström (1979), Varian¹³² (1990) étudie les modalités de la formation du groupe et de celle de la meilleure incitation. En effet la théorie du principal-agent montre qu'un mécanisme incitatif peut constituer un signal qui permette de révéler l'information cachée d'un agent. La signalisation de l'information auprès du principal bénéficie des avantages que recèlent les interactions entre agents.

Le fonctionnement du prêt de groupe présente des caractéristiques qui le rendent compatible avec le modèle théorique de l'agence. La structure est hiérarchique. Le principal surveille et peut sanctionner les comportements en réprimant les mauvais ou en récompensant les bons

¹³² La présentation des travaux de Varian s'inspire de l'article de synthèse de D. Mesquita disponible sur le portail de la microfinance.

emprunteurs. Le prêteur veut inciter l'emprunteur qui a le choix entre deux actions possibles d'entreprendre la bonne. La modélisation de cette situation qui se pose se formule ainsi :

Soient a et b les deux choix possibles de l'agent. Les coûts respectifs de chaque action sont c_a et c_b . Les probabilités de distribution et de production de chaque action sont respectivement Π_{ia} et Π_{ib} . Le problème du principal visant à induire l'action de b revient en un problème de maximisation de l'utilité tel que :

$$V = \max_{S_i} \sum_{i=1}^n \Pi_{ib}(x_i - S_i)$$

Cette optimisation de l'utilité se réalise sous les deux contraintes suivantes. La première concerne la participation et signifie que le principal doit fournir à l'agent un niveau d'utilité au moins aussi important que celle de l'action alternative qui complète son univers de choix. La seconde est celle de l'incitation de compatibilité et signifie que l'utilité de l'action que le principal tente d'induire est au moins aussi importante que celle de l'action alternative :

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n \Pi_{ib}U(S_i) - C_b \geq 0 \\ \sum_{i=1}^n \Pi_{ib}U(S_i) - C_b \geq \sum_{i=1}^n \Pi_{ib}U(S_i) - C_a \end{cases}$$

Ce problème de maximisation sous contrainte conduit à se demander si le principal, dans son rôle de surveillant, préfère diminuer le coût de l'action qu'il veut induire ou augmenter celui de l'action alternative. Pour Varian (1990), le principal préférera diminuer le coût de l'action qu'il induit auprès de l'agent. En d'autres termes, l'IMF préférera inciter les prêteurs à opter pour de bons comportements par un système de récompenses.

Au sein d'un groupe, il peut arriver que naisse de l'entraide. C'est le cas lorsque les décisions des agents deviennent séquentielles c'est-à-dire, lorsque le projet s'étale sur plusieurs périodes et que le besoin de financement est récurrent. Un projet peut en effet être fractionné en plusieurs étapes ou tranches d'investissement étalées dans le temps. Dans cette configuration, l'opérateur ne peut pas prendre une décision unique en seul temps t_0 mais, il peut faire une série de choix. Varian (1990) étudie cette situation dans le cadre des prêts de groupe pour comprendre comment se fait alors l'incitation. La nouveauté par rapport au modèle de Stiglitz (1990) est

l'idée d'un transfert d'information entre les agents lorsque le groupe est constitué de membres bons et mauvais. Au-delà d'une période, le transfert de connaissance des agents hautement dotés vers les agents basement pourvus permet à ceux-ci d'améliorer leur rendement et à ceux-là de se voir convier de bon contrat lors de la période suivante. L'idée de contrats implicites subsiste toujours dans ce modèle de décisions séquentielles de Varian (1990) dans la mesure où la promesse de l'IMF est d'offrir un tel contrat au terme de la première séquence à un tel type d'agent. C'est en observant le signal envoyé par l'agent en situation de succès à la fin de la première période que le banquier se détermine sur le contrat à donner. La réputation de la banque est aussi en question puisqu'elle se doit d'être crédible pour l'agent afin que ce dernier se détermine à envoyer le bon signal.

Ainsi donc, dans le contexte à projets séquencés, l'IMF, en proposant un contrat de deuxième période, incite de façon informelle le groupe d'emprunteurs à fournir de la réputation. Toute l'intermédiation mise en œuvre par l'IMF tend à obtenir de l'entité sollicitant un prêt qu'elle fournisse de l'information sur les individus du groupe.

Il est une chose que d'inciter de façon appropriée à opter pour le bon comportement mais il en est une autre que de décourager les actions cachées.

2.2 Le découragement des actions cachées

Reprenant le modèle du principal-agent, Conning (1999) élabore un modèle dit d'intégration de la surveillance par le groupe dans lequel le principal se donne pour objectif de construire une structure qui agit sur la capacité de remboursement de l'emprunteur en le décourageant à poser des actions cachées. Ici, l'incitation concourt à emmener emprunteurs, prêteurs et IMF¹³³ à se surveiller entre eux. Il ne s'agit plus d'un simple modèle de délégation de surveillance. Désormais il y a trois acteurs à savoir, le principal, l'agent et l'intermédiaire. Sa problématique est de montrer qu'une action de surveillance permet de constituer le collatéral¹³⁴ ce qui peut éventuellement conduire à augmenter le montant du prêt.

Dans la version de base, on suppose un agent disposant de capitaux liquides pour un investissement K , de capitaux pour servir de collatéral A et d'un facteur z , représentant son

¹³³ Notons bien IMF est un intermédiaire qui fait interface entre le prêteur et l'emprunteur.

¹³⁴ On appelle collatéral, l'ensemble des actifs qui servent de garantie par le débiteur à son créancier aux fins de couvrir le risque de crédit résultant des transactions financières négociées entre ces deux parties. En cas de défaillance du débiteur, le créancier peut conserver les actifs remis en collatéral au titre du dédommagement de la perte financière subie. (fimarkets.com : Gestion du collatéral).

niveau de compétence ou ses capacités. Pour un investissement I , le montant de l'emprunt est égal à la différence : $I - K$. L'agent peut soit utiliser les fonds empruntés de façon diligente en affectant son capital K augmenté du montant de l'emprunt pour réaliser le projet soit alors de manière non diligente en détournant l'emprunt pour réaliser d'autres projets privés.

La fonction de surveillance n'est pas neutre. Elle engage un coût qui affecte l'enveloppe de l'emprunt. Soit c , le coût de la surveillance pour une unité empruntée. Par conséquent, le budget pour la surveillance est : $B = c(I - K)$. Il s'agit du niveau de dépenses qu'un prêteur peut engager pour la surveillance ou, en d'autres termes, commander le comportement de l'emprunteur. La ressource globale étant limitée, plus le budget pour la surveillance sera important, moindre sera la récompense à tirer d'une non diligence.

Le prêteur doit déterminer le montant optimal d'investissement $I_V = I(z, K, A)$ sachant que le projet peut être soit un succès s , soit un échec f .

Soient x_i , r_i et w_i respectivement le rendement possible d'un projet, les remboursements et la charge de surveillance payer à un potentiel intermédiaire. Le rendement pour l'emprunteur est le montant résiduel défini par :

$$s_i = x_i - r_i - w_i$$

Pour la banque, le contrat doit permettre de recouvrer sa mise en donnant à l'emprunteur et à l'intermédiaire les incitations idoines pour adhérer et fournir la bonne surveillance notamment. L'emprunteur est face à un problème de maximisation qui se formalise par une série d'équations traduisant :

- la condition de rentabilité de la banque ;
- la contrainte de compatibilité des incitations de l'emprunteur ;
- la contrainte de compatibilité d'incitation de l'intermédiaire ;
- la contrainte de responsabilité limitée de l'emprunteur.

La contrainte de responsabilité de l'emprunteur est la promesse minimale de revenu que la banque lui fait en cas de succès de son projet sachant sa responsabilité et son incitation constantes.

Avec pour objectif de décourager les actions cachées, Conning (1999) étudie les mécanismes et les coûts pour inciter le surveillant délégué des différents groupes de prêts, l'IMF en

occurrence. Il faut comprendre que l'IMF se finançant sur les marchés de capitaux a le statut du surveillant délégué pour ses bailleurs de fonds et à son tour, elle va déléguer la charge de surveillance aux membres du groupe.

Pour l'IMF, le problème est qu'elle ne peut pas observer les actions des surveillants et celles des entrepreneurs. Pour lever cette difficulté, comme le dit Mesquina (2006), "elle doit fournir des incitations de bonne qualité aux surveillants pour qu'ils incitent à leur tour correctement les entrepreneurs dans leurs projets". Ainsi donc, l'incitation des délégués est une contrainte supplémentaire qu'il faut satisfaire. Elle signifie que les surveillants délégués doivent, au minimum, pour un coût donné de surveillance, gagner autant avec ou sans une action de surveillance de leur part. Dans ces conditions, une espérance de gain, en cas de succès du projet, est conditionnée par l'implication financière du surveillant dans le projet. Ce qui revient à dire que la récompense de la performance est le support de l'incitation.

Les équations de Conning (1999) montrent que l'accord de participation d'un prêteur donné, compte tenu des conditions de rentabilité de la banque, sera acquis si le rendement espéré du projet peut couvrir l'effort, le coût d'opportunité des fonds et la dépense de surveillance. En d'autres termes, la réalisation du prêt n'est possible que si le rendement net du projet qu'il finance est supérieur à la rente d'effort nécessaire augmentée des coûts de surveillance et de structure. Si cette condition n'est pas satisfaite, c'est-à-dire que la rente d'effort est supérieure à la rentabilité nette, le risque de détournement des fonds pour un usage privé devient réel.

Lorsque le groupe prend à sa charge l'action de surveillance jusque-là dévolue à la banque, les coûts induits sont internalisés dans son contrat (Conning, 1999)¹³⁵. Par conséquent, pour le groupe, le coût de l'emprunt diminue et en plus, la surveillance devient le collatéral du contrat de dette que fait l'IMF au groupe. Entre la banque et le groupe, il y a donc un contrat implicite de délégation de surveillance par lequel la banque fait la promesse d'un gain minimum pour chaque emprunteur à la condition d'effectuer une bonne surveillance afin que le projet entrepris soit un succès.

2.3 Un vecteur d'information

La formation des groupes est un révélateur d'information (Ghatak, 1999). Le mécanisme de cette révélation et de son efficacité est étudié par Ghatak (1999) par le modèle dit de révélation

¹³⁵ Lire à ce propos Mesquina (2006), op. cit p. 16.

de l'information dans lequel il caractérise la responsabilité commune par une variable spécifique, (Mesquita, 2006).

Son approche de base se construit à partir d'un modèle standard de crédit à une période et suppose un remboursement fixe r , ou nul selon qu'il y a respectivement succès ou échec du projet. Soit p la probabilité d'occurrence d'un succès avec un $p \in [0 ; 1]$ et satisfaisant à toutes les propriétés requises. Le taux de rendement d'un projet est $R(p)$ positif et nul en cas d'échec. Dans cet univers, le résultat d'un projet est donc une variable aléatoire x qui serait S ou F selon que cet investissement est un succès ou un échec.

Par ailleurs, les emprunteurs ont un profit de réservation. La banque ne peut pas observer les taux de rendements d'un projet mais elle peut constater son succès ou son échec. Etant donné l'état de dénuement matériel des emprunteurs, il ne peut leur être opposé qu'une sanction non monétaire et dans le cas d'espèce, un refus de prêt.

Pour toute demande de prêt, un groupe doit être constitué. La responsabilité est binaire : individuelle r et commune c . Ainsi, en cas d'échec d'un emprunteur, un voisin dans le groupe engage d'une part sa responsabilité individuelle sur son remboursement r et sa responsabilité commune c .

Une hypothèse supplémentaire est faite selon laquelle il existe une homogénéité des groupes qui en assure l'équilibre. En d'autres termes, deux membres de types différents formant un groupe rendraient au moins un autre mauvais. Par conséquent, pour tout contrat de prêt avec responsabilité conjointe, $(r ; c)$, proposés par une IMF, les emprunteurs forment des groupes de semblables¹³⁶.

Alors, le profit espéré pour un emprunteur ayant une probabilité de succès p qui s'associe à un autre de probabilité p' est :

$$EU(r, c) = pp'[R(p) - r] + p(1 - p')[R(p) - r - c]$$

Ce qui donne :

$$EU(r, c) = pR(p) - [rp + cp(1 - p')].$$

¹³⁶ Les groupes sont semblables du fait de l'hypothèse d'homogénéité des groupes.

Ce qui traduit l'intérêt de tout emprunteur rationnel à s'associer avec un cosignataire sûr. D'où l'importance de la réputation des agents dans la formation des groupes lors de la constitution des contrats de prêts de groupes. Le critère d'homogénéité dans les groupes fait donc qu'un emprunteur ne voudra s'associer qu'avec un autre dont la réputation est au moins équivalente à la sienne. Il rejettera tout associé ayant une mauvaise réputation ou inférieure à la sienne. Le succès de l'un étant conditionné par celui du voisin, tout emprunteur serait donc disposé à payer une somme égale à $cp(p - p')$ qui correspond à la différence des profits espérés de deux agents ayant les probabilités de succès p et p' .

La formation de ce groupe est donc pour l'IMF un moyen informel d'information sur la nature des clients, (Mesquita, 2006).

Dans le cadre d'un contrat de prêt individuel avec une responsabilité individuelle on peut montrer que, lorsque le coût du crédit est faible par rapport au rendement net du projet, le problème de la sélection adverse (où les bons sont expulsés du marché) ne se pose pas. Mais par contre, les bons emprunteurs subventionnent indirectement les emprunteurs à risque. A partir de ce type constat, Ghatak (1999) montre qu'une incrémentation de la responsabilité conjointe c , permet d'améliorer la qualité de l'information et de diminuer le taux d'intérêt d'équilibre. Il montre que, par rapport au prêt individuel à responsabilité individuelle, le prêt de groupe avec une responsabilité conjointe améliore le taux de remboursement et l'efficacité.

2.4 La coordination

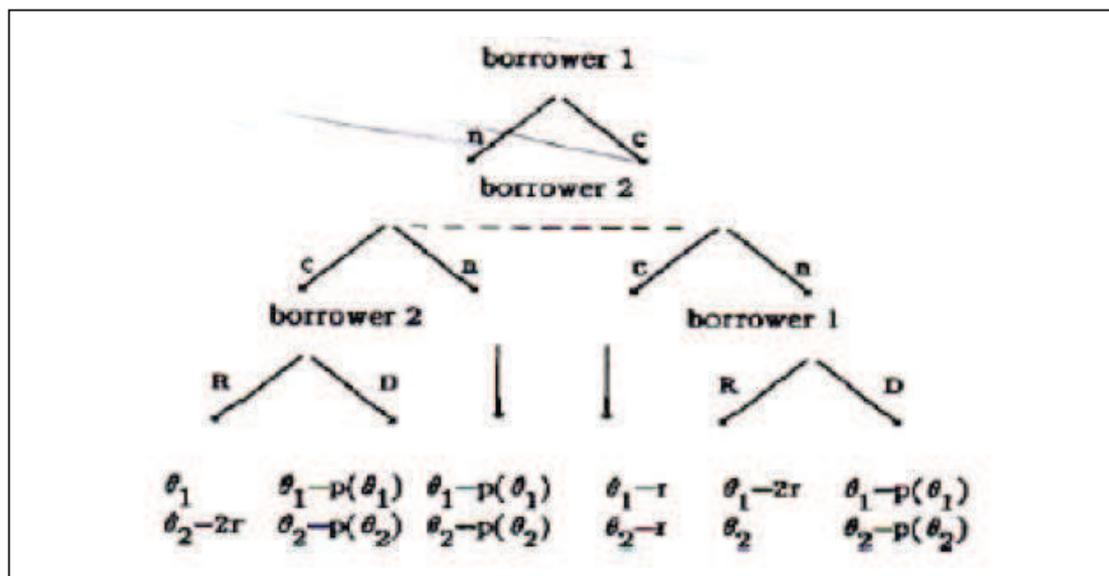
En analysant les interactions entre les agents, Besley et Coate (1995) élaborent un modèle de jeu de remboursement qui illustre l'incitation à rembourser. En se focalisant sur l'avantage du groupe par rapport à l'IMF en termes d'information sur ses membres cosignataires d'un prêt relativement aussi bien à leur effort qu'à leurs capacités à rembourser, ils ont construit un modèle qui tient compte de la sanction sociale du groupe et montre que la volonté des agents à rembourser est impactée par la responsabilité commune.

Au départ, on considère le cas d'un prêt individuel accordé par une banque pour financer un projet qui se réalise sur une période. Au terme de celle-ci, le prêt est remboursé avec un intérêt r . La décision de rembourser est ex-post c'est-à-dire après que le projet a généré un rendement. L'emprunteur peut donc décider après coup de rembourser ou pas. Cette décision résulte d'un arbitrage entre le gain obtenu et la pénalité du non remboursement. Cette pénalité émane de la banque. Elle n'est pas seulement pécuniaire car elle peut aussi entacher sa réputation. Par

ailleurs, elle est décrite comme une fonction croissante du rendement d'unités de revenu notées θ . Dans un tel contexte, la condition nécessaire et suffisante de remboursement est $r \leq p(\theta)$.

Soit maintenant un groupe de deux emprunteurs identiques (1 et 2) à qui il est prêté individuellement une unité de capital dont le remboursement global est $2r$. Les rendements respectifs θ_1 et θ_2 et le défaut entraîne les pénalités $p(\theta_1)$ et $p(\theta_2)$ comme celles précédemment définies. Le remboursement global lorsqu'il est effectué est $2r$.

L'interdépendance des décisions des emprunteurs est modélisée par Besley et Coate (1995) comme un jeu de remboursement à deux phases successives. Dans la première, les projets génèrent leurs différents rendements θ_1 et θ_2 et, dans la seconde, chaque agent décide ou non de tenir l'engagement de remboursement. On aura c, s'il contribue et n, dans le cas contraire.



Source : Besley T., Coate S. (1995)¹³⁷

Pour qu'il y ait remboursement du prêt, il suffit que l'un des emprunteurs gagne plus de $2r$ c'est-à-dire que son projet génère un rendement au moins égal à la totalité du remboursement du prêt ou alors, qu'individuellement, chaque emprunteur engrange un rendement au moins égal à sa part de remboursement r .

¹³⁷ "Besley et Coate Group lending, repayment incentives and social collateral, Journal of Development Economics, vol. 46, pp. 1-18.

Les actions des emprunteurs sont donc en interaction. Le comportement de l'un dépend de l'attitude de l'autre par rapport à son obligation. Un emprunteur qui pense que son partenaire payera en fera autant. Il fera défaut s'il est pessimiste sur la contribution du voisin. Le cas posé est donc celui de la coordination des actions.

Dans ce modèle, on définit le taux de remboursement d'un prêt à partir du rendement critique $\phi(r)$ pour lequel l'emprunt est indifférent entre le remboursement et le défaut. Ainsi,

$$\begin{cases} \pi_1(r) = 1 - F(\phi(r)) & (1) \\ \pi_G(r) = \underbrace{[1 - F(\phi(2r))][1 + F(\phi(2r))]}_1 + \underbrace{[F(\phi(2r)) - F(\phi(r))]^2}_2 & (2)^{138} \end{cases}$$

Les équations (1) et (2) désignent les taux de remboursement respectivement dans un prêt individuel et dans un prêt de groupe. La seconde équation montre que le taux de remboursement du groupe a deux composantes : La première est la probabilité qu'au moins un emprunteur obtienne un rendement d'au moins $\phi(2r)$ et la seconde est la probabilité que les deux emprunteurs aient un rendement d'au moins $\phi(r)$.

En rapprochant les deux équations (1) et (2) c'est-à-dire en comparant le taux de remboursement du groupe à celui du prêt individuel on obtient :

$$\pi_G(r) - \pi_1(r) = \underbrace{F(\phi(r))[1 - F(\phi(2r))]}_1 - \underbrace{[F(\phi(2r)) - F(\phi(r))]F(\phi(2r))}_2 \quad (3)$$

Il apparaît que l'écart des taux a deux composantes aussi. La première indique la probabilité qu'un emprunteur ait un rendement d'au moins $\phi(2r)$ ce qui rendrait le prêt de groupe remboursable même si l'un des partenaires n'a pas le rendement nécessaire pour tenir sa contribution. C'est une situation avantageuse dans la mesure où, dans un prêt individuel, en cas d'échec, aucun remboursement ne sera effectué. Cette composante est donc favorable au prêt de groupe. La seconde composante de l'écart désigne la probabilité qu'un emprunteur du groupe soit à mesure de rembourser au minimum sa contribution malgré la défaillance du voisin. Dans cette dernière configuration, le remboursement du prêt du groupe est conditionné à la latitude de l'un des deux emprunteurs du groupe à supporter non seulement sa contribution mais aussi celle de l'autre. Cette dernière composante montre l'inconvénient du prêt de groupe et privilégie le prêt individuel.

¹³⁸ L'équation 2 ne tient pas compte d'un éventuel non remboursement. Elle est construite en supposant que chaque agent voudra négocier avant d'observer les autres.

Une étude de variation de l'équation (3) en fonction de la variable r montrerait que le prêt de groupe a un taux de remboursement supérieur au prêt individuel pour des taux d'intérêt bas¹³⁹.

2.5 Le groupe comme instrument de la sanction sociale

Le prêt de groupe permet aussi de régler la question de la sanction en plus d'inciter au remboursement. Lorsque le groupe est constitué sur une forte liaison sociale, la sanction de la communauté sur un emprunteur défaillant peut être plus dissuasive que celle de la banque sur un emprunteur en échec dans le cas d'un prêt individuel. Les mécanismes incitatifs de cette phase de remboursement ont été étudiés par des modèles qui ont l'originalité de prendre en compte le critère de la sanction envers le membre en défaut.

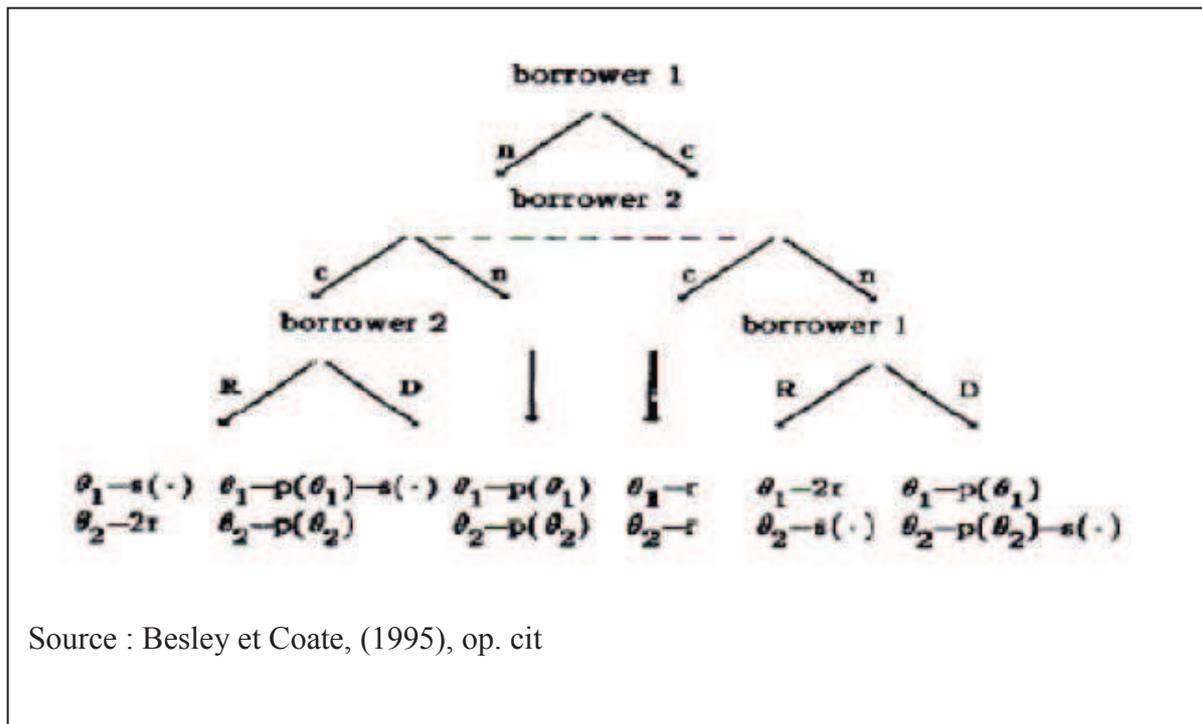
L'idée de la sanction sociale est introduite en remarquant que le non remboursement ne coûte rien à l'emprunteur défaillant alors qu'il affecte le gain de l'autre. Elle se justifie par la volonté de celui qui subit cette perte par ricochet de dissuader son partenaire à se montrer mauvais joueur en lui infligeant une sanction. Celle-ci peut être sous la forme de menaces : soit de propager au sein de toute la communauté son comportement et d'entacher son honneur et son crédit, soit de diminuer la coopération avec lui en le mettant ainsi en quarantaine ce qui peut s'avérer pertinent lorsqu'il y a des échanges commerciaux entre eux.

La sanction sociale est donc un facteur dissuasif qui préserve le groupe du comportement clandestin d'un membre. Le modèle de Besley et Coate (1995) montre qu'avec la sanction sociale le prêt serait remboursé même si le rendement du projet de l'un des deux agents emprunteurs était compris entre $\phi(r)$ et $\phi(2r)$ et si l'autre n'avait pas assez de rendement pour rembourser.

Pour être crédible et dissuasif, le modèle établit le niveau de la sanction sociale dont la fonction $S(.)$ présente les propriétés de dépendance à l'ampleur du mal infligé par le membre défaillant aussi à la réalité de l'échec du partenaire. Ce niveau est tel que :

$$p(\theta) + S(.) > r$$

¹³⁹ On peut donc considérer que le prêt individuel est le modèle standard parce que les banques sont autorisées à augmenter les taux d'intérêt et ne s'en privent pas.



Le modèle montre que les emprunteurs du groupe seront d'autant plus contributifs que la pénalité serait importante. Dans sa présentation de ce modèle, Mesquita (2006) explique que toutes choses restant égales par ailleurs, "quand un individu dont le projet a un rendement lui permettant de rembourser la totalité du prêt et que l'autre ne peut pas rembourser sa part, l'existence de la sanction sociale rend moins évident le fait que l'emprunteur avec le bon projet remboursera la globalité du prêt". Pour cette raison, Mesquita (2006) signale que le taux de remboursement dans ce cas-ci diffère du précédent uniquement dans le cas où il y a remboursement alors qu'avant il n'y avait pas.

Dans tous les cas, le modèle montre que, du fait de la sanction sociale, le taux de remboursement est supérieur à celui du prêt individuel. C'est elle qui donne l'avantage relatif au prêt de groupe par rapport au prêt individuel. Pour une IMF, la sanction sociale est un collatéral. Elle améliore le taux de remboursement en agissant sur les décisions de chaque agent emprunteur de contribuer au remboursement¹⁴⁰.

¹⁴⁰ Nous faisons bien une différence entre le remboursement qui signifie le fait de tenir son engagement et le taux de remboursement qui le rapport entre les engagements respectés et le nombre engagement à tenir. Le taux d'engagement donne des informations notamment sur le nombre de défaut de remboursement.

Les agents accordent une importance décisive à leur réputation. C'est pourquoi sa préservation est primordiale. C'est pour ne pas la voir dégrader que le groupe accepte de rembourser lorsque l'un des leurs fait défaut. Dans ce modèle de prêt de groupe il y a une double incitation à rembourser. La première vient de la sanction financière infligée par l'intermédiaire financier à laquelle s'ajoute, secondement, la sanction sociale.

2.6 Une efficacité stable

La question que l'on peut se poser est de savoir si la solution du prêt de groupe peut être pertinente et éventuellement si la sanction sociale est dissuasive lorsque les groupes ne sont pas constitués des membres d'une famille. En se centrant sur le remboursement de prêt, Armendariz de Aghion et Morduch¹⁴¹ (2000) montrent que la coresponsabilité peut jouer même en absence de lien au départ et que l'idée de la sanction n'est pas sans intérêt.

Le modèle montre le rôle du refinancement par l'IMF qui détient tout le pouvoir de négociation pour limiter la défaillance de l'emprunteur. On considère un cas de prêt d'une banque à un emprunteur donné, sur deux périodes¹⁴². L'emprunteur reçoit sur chaque période un montant q pour financer son projet. Pour tout projet on a les alternatives de gains suivant selon leurs probabilités d'occurrence :

$$Projet \begin{cases} \pi ; p \\ 0 ; 1 - p \end{cases}$$

Ainsi, le projet rapporte soit π avec la probabilité p , soit 0 avec la probabilité contraire. Avant d'accorder le prêt, de façon informelle, l'IMF indique à l'emprunteur sa menace d'un non refinancement en cas de défection. Au terme de la première période, l'IMF a la liberté de refinancer ou pas l'emprunteur. Le défaut d'un emprunteur dans un environnement où la menace du non refinancement est retenue est formalisé par un facteur d'escompte δ et la probabilité v , d'être refinancé par l'IMF tel que :

$$Défaillance \equiv \pi + v\delta\pi.$$

En première période, l'emprunteur peut obtenir au maximum π et en seconde, sous réserve de l'accord de l'IMF de refinancer, $\delta\pi$. Lorsque l'emprunteur décide de rembourser on a :

$$\pi - R + \delta\pi,$$

¹⁴¹ Armendariz de Aghion B., Morduch J., Microfinance beyond group lending, Economic of Transition, vol. 8 Issue 2, pp. 401 – 420.

¹⁴² La double période permet de mettre en évidence l'impact d'une menace de non refinancement.

Dans cette expression, R , désigne l'obligation¹⁴³ du remboursement du prêt par l'emprunteur. Le refinancement étant certain en seconde période lorsque l'emprunteur décide de rembourser, la probabilité d'occurrence v est égale à 1. Par ailleurs, le risque de défaut ne peut subvenir qu'au cours de cette seconde période du fait que le cycle de financement étant complet, la menace du non refinancement perd de sa pertinence. Par conséquent, pour l'emprunteur, la condition de paiement est :

$$\pi + \delta v \pi \leq \pi - R + \delta \pi$$

Cette contrainte d'incitation signifie que l'IMF aura la certitude d'être remboursée à la condition que le produit espéré sur l'ensemble des deux périodes soit au moins égal à celui de la première période. L'IMF en étant correctement dissuasive sur son pouvoir du non refinancement, l'emprunteur pourrait tenir ses engagements.

Le modèle établit à quelle condition l'emprunteur décide de solliciter l'IMF. Compte tenu de ce qui précède, le taux d'intérêt maximum exigible par l'IMF est : $R = \delta \pi$. Sous cet angle, il représente "le coût d'opportunité de l'emprunteur à ne pas payer son obligation de remboursement en première période"¹⁴⁴. Comme par ailleurs la banque maximise ce taux d'intérêt R , la contrainte de rationalité individuelle de l'emprunteur peut donc s'écrire en notant p la probabilité d'un emprunteur non défaillant de connaître le succès à son projet :

$$p(\pi - R + \delta \pi) \geq 0$$

Ainsi, aussi naturellement qu'un postulat sur la rationalité de l'emprunteur aurait pu le prévoir, celui-ci décidera de contracter le prêt si le profit total est positif.

Ce cadre de base étant posé, Armendariz de Aghion et Morduch (2000) introduisent la sanction sociale par un paramètre W qui modifie la contrainte d'incitation de l'emprunteur en ceci qu'elle s'exprime maintenant par :

$$\pi - W \leq \pi - R + \delta \pi$$

Ce facteur additionnel affecte aussi le gain de la banque. Celui-ci s'exprime désormais par :

$$R = \delta \pi + W$$

¹⁴³ Il s'agit du montant à rembourser.

¹⁴⁴ Mesquita (2006), p.25

La responsabilité de l'emprunteur étant limitée au montant de son investissement, il paraît donc que le gain de l'IMF serait inférieur au sien. Lorsque l'on prend en compte la sanction sociale, l'IMF ne peut que limiter les taux d'intérêt sinon elle augmenterait le risque de défaut de l'emprunteur.

Le sens du facteur W pris comme une sanction sociale peut aussi être considéré comme un facteur qui incrémente le prêt au fil des remboursements. Sous cet angle, l'IMF apparaît comme un engreneur¹⁴⁵ de prêt à l'emprunteur en fonction de son remboursement¹⁴⁶.

Si le remboursement régulier est important, qu'en est-il de l'effort au remboursement. Le modèle sur la réalisation de la responsabilité commune d'Armendariz de Aghion et Morduch, (2000) se penche aussi sur cet aspect du problème.

Un emprunteur à qui un prêteur accorde un financement avec remboursement R choisit son niveau d'effort. Il peut décider, comme il a été dit plus haut, de ne pas rembourser avec une probabilité $(1 - p)$ et se voir infliger une sanction W . Le modèle établit un niveau d'effort optimal au travers de la probabilité de remboursement :

$$p = \frac{\pi - R + (1 - v)\delta\pi + W}{k}$$

Cette expression algébrique montre donc que la probabilité (p) présente les propriétés suivantes :

- elle diminue avec l'obligation de rembourser l'emprunt (R)
- elle augmente avec la sanction sociale (W)
- elle diminue avec la probabilité d'accéder au refinancement.

Pour trouver l'équilibre, l'IMF pose que la probabilité $v = 0$ ce qui revient à postuler par là le non financement absolu d'un emprunteur défaitiste. L'obligation de remboursement R qui maximise le revenu attendu se réduit à :

$$R^* = \frac{\pi(1 + \delta) + W}{2}$$

¹⁴⁵ Selon le Littré, un engreneur est celui qui présente le blé avec sa paille à la machine à battre.

¹⁴⁶ C'est aussi l'idée du contrat l'implicite de Sharpe.

Cette expression montre que le remboursement optimal dépend donc de la sanction sociale, du gain généré par le projet du facteur d'escompte. Pour Armendariz de Aghion et Morduch, (2000), l'incitation dynamique est le pilier du fonctionnement de la microfinance. Ils indiquent que cette modalité de remboursement qui prouve la régularité de remboursement est une nécessité pour la microfinance dans la mesure où elle contraint l'emprunteur à tenir son engagement en maintenant son effort de remboursement.

Par ailleurs, Armendariz de Aghion et Morduch (2000), énoncent d'autres arguments en faveur du prêt du groupe¹⁴⁷ :

- lorsque les individus du fait de leur faible patrimoine ne peuvent fournir de collatéral, ce type de prêt permet d'endogénéiser leur contexte social pour les contraindre à rembourser à temps ;
- l'IMF diminue certains coûts de transaction en organisant des réunions de groupe d'emprunteurs ;
- pour l'IMF, le groupe est une source d'information utile dont elle peut se servir pour inciter au remboursement ;
- le prêt améliore le niveau du capital humain et augmente le bien-être ;
- le prêt de groupe crée un effet pyramidal en ce sens qu'il permet d'inciter les agents non client des IMF à se mettre en rapport avec elles pour en devenir client.

En somme le prêt de groupe est une innovation qui garantit le bon fonctionnement de la microfinance face à la question de l'asymétrie de l'information. Son importance se reflète aussi au travers de l'intérêt que lui accorde la recherche universitaire. La littérature montre en effet des modèles variés qui en expliquent les mécanismes et la qualité de ses principes fondateurs. Il en est ainsi de l'endosurveillance au sein du groupe d'emprunteurs pour garantir une bonne utilisation des fonds mis à disposition ; de la pratique de l'entraide entre co-emprunteurs afin que le collectif puisse tenir l'engagement de rembourser toute la dette à l'échéance ; de l'usage de la sanction sociale à la fois comme collatéral et comme incitation au remboursement ou du signal informationnel dont se sert l'IMF lors de la formation du groupe.

¹⁴⁷ Lire à ce propos Mesquita (2006)

Au centre de ce mode de fonctionnement, il se révèle la place centrale que joue la réputation des agents c'est-à-dire, l'IMF et les clients. Paradoxalement, la réputation constitue aussi une limite à ce mode de fonctionnement. La littérature sur la question indique en effet que l'accumulation d'une bonne réputation peut rendre un individu autonome et le libérer du besoin d'un groupe pour accéder au financement de son projet par un prêt de groupe. Bien que les groupes aient tendance à se constituer entre risque homogène, un niveau élevé de réputation peut rendre sous optimal le risque supplémentaire qu'apporterait un groupe. Le système peut donc ainsi évoluer plutôt vers un prêt individuel.

II.2 Le prêt individuel et une revue critique de la solution de la microfinance.

1. Le renouveau du prêt individuel

Longtemps les prêts individuels ont été ignorés comme modalité de fonctionnement de la microfinance. Les modèles qui se développent autour de ce type de prêt montrent, et c'est intuitivement prévisible, que les mécanismes incitatifs pour ce type de prêts diffèrent de ceux qui sont en usage pour les prêts de groupe. Il est évident que pour le prêt individuel, le bénéfice de la responsabilité conjointe disparaît tout comme celui de la surveillance par les voisins.

En microfinance, les prêts individuels sont une réalité indéniable. La modélisation de leur mécanisme incitatif au remboursement repose sur l'hypothèse de l'homogénéité des agents et du caractère dynamique de l'incitation. On suppose l'existence d'un contrat implicite qui garantit un refinancement de l'opérateur lorsqu'il tient ses engagements en termes de remboursement.

Deux principaux modèles traitent de cette question en partant bien sûr des contrats implicites étudiés dans le modèle de Sharpe. Il s'agit du modèle de prêts additionnels de Tedeschi (2000, 2006) et du modèle de prêts progressifs d'Egli D. (2004).

1.1 Modèle de prêts additionnels

Le problème constant qui demeure est qu'il faut éviter la défaillance dans le parcours de remboursement. Le modèle a une approche qui tient compte des nouvelles pratiques en cours dans la microfinance. En effet, le bannissement du système de prêt d'un agent qui ferait défaut n'est plus définitif. L'exclusion n'est plus que temporaire et les emprunteurs qui seraient même indélicats retrouveraient la faculté d'accéder aux prêts auprès d'autres IMF dont le nombre est bien croissant.

Le modèle de Tedeschi (2004, 2006) est un modèle dynamique d'incitation aux remboursements ayant comme double ambition de montrer le caractère inopérant d'une

exclusion définitive du système de prêt pour cause de défaut et de dégager les déterminants de la pérennité d'un IMF. Dans le premier cas il faut constater que les causes d'un défaut de remboursement peuvent être involontaires dans un contexte où le système d'assurance ne couvre pas des risques aussi multiples et divers que le vol, la maladie, les intempéries, le décès et dans le second, il faut bien remarquer que le cycle de vie des IMF présente bien de disparité dans la mesure où certaines arrivent au stade d'une autosuffisance financière alors que d'autres ne peuvent tenir qu'à coup de subventions extérieures.

La dynamique de l'incitation aux remboursements s'appuie sur deux idées maîtresses : d'une part, en cas de défaut, l'emprunteur serait temporairement exclu du système de financement et perdrait la capacité d'un nouveau financement et d'autre part, selon la démarche du contrat implicite, l'IMF peut augmenter l'encours accordé selon que l'emprunteur adopte un bon comportement en termes de remboursement.

Pour poser le problème, on considère un jeu à deux acteurs, un emprunteur et une IMF motivée par la maximisation de ses gains, dans une période de temps indéfinie. Les modalités du prêt accordé par l'IMF à ce micro-entrepreneur sont biphasées : la première, c'est le prêt et la seconde, c'est la renégociation. Ainsi, dans un premier temps, le micro-entrepreneur reçoit le montant du prêt qui est accordé. Il choisit librement de rembourser ou non in fine. Dans le cas où il tient son engagement, il peut repartir dans un nouveau cycle de prêt sinon, s'ouvre pour lui la seconde phase dans laquelle, pour une période de temps T d'une durée donnée, il est exclu du système de prêt. Le choix de la durée de la seconde phase est délicat dans la mesure où il conjugue deux logiques contradictoires. La période T doit être suffisamment longue pour dissuader et inciter au remboursement et courte pour ne pas pénaliser un emprunteur victime d'un fait extérieur dommageable. Dans cette opération, l'IMF a un objectif de rentabilité à respecter car c'est la condition de sa pérennité. Il doit donc au travers du taux d'intérêt, couvrir le prêt et les coûts de gestion liés.

L'emprunteur accepte de participer à ce jeu si le gain perçu est supérieur au coût de l'emprunt. Ainsi, alors qu'en début de période il reçoit un capital B au taux r , il rembourse au terme de la période le capital augmenté des intérêts soit : $(1 + r)B$. Par contre, la réalisation de son projet lui donne un gain sur le premier montant initial de la forme : wB où w est un coefficient. La contrainte de participation peut donc s'écrire ainsi :

$$w > (1 + r).$$

Du fait de l'état de son environnement, l'emprunteur est exposé à des risques dus à des chocs extérieurs négatifs qui sont fondamentalement imprévisibles. Soit α la probabilité d'occurrence qu'un tel choc affecte l'intégrité du projet et impacte la capacité de remboursement du micro-entrepreneur emprunteur. La probabilité contraire $(1 - \alpha)$ est la probabilité que le remboursement se réalise et qu'une nouvelle phase de prêt s'enclenche. On note δ , le profit espéré du micro-entrepreneur dans la nouvelle période. Ainsi, au début de la période de prêt, le profit espéré V^+ de l'emprunteur est sous la forme :

$$V^+ = (1 - \alpha)[(w - (1 + r))B + \delta V^+] + \alpha \delta V^-$$

Dans cette expression, V^- désigne le profit de l'emprunteur au début de la phase de renégociation lorsque survient le défaut au terme de la première phase. Le gain de la période est nul puisque l'exclusion du système de prêt est actée pour une période T . par conséquent :

$$V^- = \delta^T V^+$$

Le succès de l'incitation au remboursement de l'IMF entraîne pour l'emprunteur un profit net, dans la phase de prêt, supérieur au gain obtenu d'une fraude wB qui obstruerait l'accès au crédit pour une nouvelle période. On peut écrire l'inégalité suivante :

$$[w - (1 + r)]B + \delta V^+ \geq wB + \delta V^-$$

De là on obtient la contrainte d'incitation au remboursement c'est-à-dire la condition à satisfaire pour garantir le remboursement :

$$\delta[V^+ - V^-] \geq (1 + r)B$$

En rapprochant les expressions respectives de V^+ et V^- on établit la contrainte d'incitation à payer au terme de la période de temps T :

$$\frac{(1 - \alpha)(\delta - \delta^{T+1})}{(1 - \delta^T)} \geq \frac{(1 + r)}{w}$$

Du côté du prêteur, c'est la crédibilité de la menace qui est en question. Les N emprunteurs qui composent son portefeuille sont exposés à un choc négatif avec la probabilité α . On peut considérer qu'une fraction α passera en phase de renégociation et que l'autre, soit $(1 - \alpha)$ resterait en phase de prêt.

Le profit de l'emprunteur est la différence entre le gain généré par l'opération de prêt et le coût induit. Le gain a comme seule contribution $(1 + r)B$ issue des $(1 - \alpha)N$ emprunteurs qui

optent de rembourser puisqu'il est nul pour les αN autres victimes du choc extérieur négatif qui vont donc faire défaut.

Le prêteur supporte un coût ρ des fonds et un coût z dépendant de l'administration des prêts. Au total, en exploitant la totalité de son portefeuille son coût est $(1 + \rho + z)BN$.

La fonction de profit du prêteur en phase de prêt est sous la forme suivante :

$$\Pi^+ = [(1 + r)(1 - \alpha) - (1 + \rho + z)]BN + \delta N[(1 - \alpha)\Pi^+ + \alpha\Pi^-]$$

Sachant qu'au minimum le profit de l'IMF doit être positif, on peut donc ressortir la contrainte de pérennité¹⁴⁸ de cet établissement en posant :

$$(1 + r)(1 - \alpha) - (1 + \rho + z) \geq 0$$

Ainsi, on peut dire que la proportion des emprunteurs en phase de prêt doit être nettement supérieure à celle en phase de renégociation, Mesquita (2006).

La contrainte de pérennité n'est pas suffisante. Il est besoin de déterminer la durée optimale de la phase de renégociation en cas de défaut constaté dans la phase de prêt. Cette question est résolue par le modèle. Il y est postulé que l'emprunteur fixe T et r de façon à maximiser son profit. Comme la contrainte de durabilité du prêteur est positivement corrélée à r , le taux d'intérêt sera donc positif. Par conséquent, le profit du micro-entrepreneur sera donc optimisé dès que cette contrainte sera satisfaite. Ainsi, l'inéquation ci-dessus devient l'équation :

$$(1 + r)(1 - \alpha) - (1 + \rho + z) = 0$$

D'où l'on obtient :

$$r = \frac{\alpha + \rho + z}{1 - \alpha}$$

Le taux ainsi posé est celui qui couvre l'ensemble des coûts des fonds ajustés à la partie des emprunteurs qui subit le choc externe négatif et fait donc défaut. Le coût des fonds exprimé par le paramètre ρ peut-être nul lorsque l'IMF reçoit par exemple une subvention. Pour durer, à défaut d'être subventionnée, il faut donc que l'IMF se donne un taux d'intérêt qui lui permette de recouvrer ses fonds. Il s'agit là d'une conclusion somme toute évidente.

¹⁴⁸ La contrainte de pérennité décrit la condition qui garantit la survie de l'IMF compte tenu des prêts qu'elle accorde avec le risque de subir un défaut de remboursement.

L'hypothèse sur le nombre de périodes est celle de non trivialité¹⁴⁹. En d'autres termes, en reprenant la double contradiction énoncée plus haut, T doit être une période de temps courte et respectivement assez longue pour permettre la maximisation du profit du point de vue de l'emprunteur et respectivement satisfaire la contrainte d'incitation à payer. La résolution du problème de maximisation qui en découle donne la durée critique sous la forme :

$$T^* = \frac{\ln \left[\frac{(1+r) - w\delta(1-\alpha)}{(1+r) - w(1-\alpha)} \right]}{\ln \delta} - 1$$

Cette expression montre qu'il y a une relation entre le taux d'intérêt et la durée de la phase de renégociation. Un taux d'intérêt élevé augmente la probabilité de défaut de l'emprunteur, diminue la force de l'incitation à rembourser et *in fine* augmente le temps critique de renégociation T^* . A l'inverse, une baisse du taux d'intérêt augmente le profit marginal de l'emprunteur ce qui réduit la durée de la phase de renégociation.

L'un des principaux enseignements du modèle de prêt additionnel de Tedeschi (2000, 2006) est le caractère non opérant du bannissement perpétuel d'un agent en défaut de remboursement du système prêt. A partir d'un choix judicieux et réaliste des paramètres r , w , δ et α on obtiendrait une durée finie de la phase de renégociation.

La contrainte de participation qui suppose d'équilibre exige que $w > (1+r)$. Par ailleurs, on peut remarquer que la condition qui définit la durée est telle que : $(1+r) < (1-\alpha)w$. Cette condition étant plus forte que celle de la contrainte de participation, on doit donc avoir :

$$w > \frac{1 + \rho + z}{(1 - \alpha)^2}$$

Ceci indique que pour obtenir le prêt le projet du micro-entrepreneur doit être suffisamment rentable.

D'autres enseignements se dégagent de ce modèle au travers de la littérature qui en fait l'objet. Ainsi, on peut relever que pour Tedeschi (2000, 2006), le taux d'intérêt augmente lorsque la subvention diminue et il augmente avec les coûts de gestion du prêt. Par conséquent, la fixation

¹⁴⁹ En mathématiques, une hypothèse est dite triviale lorsqu'elle énonce une vérité évidente c'est-à-dire que l'existence de l'objet énoncé va de soi et son étude n'a donc pas d'intérêt.

du taux d'intérêt sera problématique dans la mesure où il doit être élevé, suffisamment pour couvrir l'ensemble des coûts liés au financement alors que, du fait de la réglementation, le pouvoir de l'IMF en la matière est limité. Par ailleurs, on relève que la rentabilité du projet du micro-entrepreneur est neutre pour le taux d'intérêt.

Les conclusions que dégage Mesquita (2006) sur ce modèle de prêt nous semblent bien pertinentes. En effet, l'analyse de ce modèle de prêt que les incitations dynamiques initiées par un IMF et l'espérance de prêts futurs à la suite d'un premier succès au remboursement constituent de bons leviers pour éradiquer le défaut stratégique. En reprenant, l'idée du contrat implicite sur lequel repose le futur de la relation de l'emprunteur avec l'IMF, il apparaît qu'il s'agit là d'une incitation suffisante dans le mécanisme de prêt individuel pour assurer le remboursement. La non pertinence de la punition perpétuelle est aussi établie et reprise comme il en a été question plus haut. Désormais, il n'est pas nécessaire pour une IMF de refuser *ad vitam aeternam* des prêts à un agent qui ferait défaut.

Par ailleurs il y apparaît le double sens de la réputation. Dans un premier temps, la réputation joue un rôle crucial. En effet, lorsque l'IMF a la réputation de refuser son concours en cas de défaut, alors, les opérateurs emprunteurs sont incités à rembourser. A ce propos, Mesquita (2006) relève que l'intermédiation se fait par la menace et la punition sur l'emprunteur et non par le relèvement du niveau des concours alloués. Le cœur du modèle est justement qu'en réussissant un remboursement le micro-entrepreneur emprunteur obtient une onction pour une nouvelle phase de prêt sans renseigner sur son niveau relatif.

D'un autre côté, la réputation joue aussi dans le sens de l'emprunteur vis-à-vis de l'IMF. Un emprunteur qui ferait défaut serait momentanément écarté de la source de financement. Bien qu'il recouvre sa faculté d'emprunter après ce délai de carence, il se bâtit une histoire bancaire par laquelle il perd toute crédibilité. L'emprunteur en défaut de remboursement réinitialise toute sa réputation à la suite d'un défaut

1.2. Modèle de prêts progressifs

Le système des prêts progressifs en microfinance est modélisé par Egli D. (2004). Sa mécanique est telle qu'au départ un petit prêt est accordé à un emprunteur. Au fur et à mesure que son comportement se confirme bon, le montant du prêt augmente. L'idée est celle du fractionnement

du projet. Les parties les moins performantes sont initialement financées pour maintenir la pression du remboursement¹⁵⁰.

Dans ce modèle, les comportements de remboursement ne sont pas homogènes. Il existe deux types de demandeurs de prêts dont l'un est qualifié d'explorateur et l'autre de bon débiteur. Ils sont couverts par le voile de l'ignorance. L'investisseur ne peut pas les différencier mais il peut connaître leur proportion respective dans la population. Avec ce système de prêt répétitif, Egli montre que le risque de défaut diminue mais avec un coût puisque le demandeur est contraint à un séquençement du projet principal en sous-projets. L'incitation au remboursement dans ce cadre-ci rejoint la promesse de refinancement du modèle de prêts additionnels puisque l'explorateur qui respecte son obligation de remboursement voit accorder le financement de sous-projets plus rentables. Il est évident que plus les sous-projets rentables seront en bout de chaîne des séquences, plus la force obligatoire du contrat implicite sera intense. Dans sa démarche, Egli implémente trois hypothèses de prêts progressifs dans lesquelles le projet principal est partitionné en deux sous-projets :

- le premier scénario est celui de petits projets ordonnés selon des séquences précises définies ;
- le deuxième scénario présente de petits projets sans ordonnancement précis. Les sous-projets sont exécutés successivement de façon aléatoire. Dans ce cas, le prêt ne sera accordé que si le sous-projet rentable est fin de séquence ;
- le troisième scénario est celui des projets à grande échelle divisibles. Quel que soit le sous-projet considéré l'emprunteur est immédiatement performant. Bien que la nécessité d'une partition du projet ne soit pas nécessaire, celle-ci sera tout de même exigée par le prêteur.

Ce modèle de prêts progressifs d'Egli est à deux périodes. L'emprunteur offre dans chacune des périodes un remboursement du prêt qui lui est concédé par un prêteur pour réaliser son projet. Ce dernier a la liberté d'approbation de cette offre de remboursement. Une acceptation se traduit par la concrétisation du projet au terme duquel le remboursement est effectué. Par contre en cas de refus, on enclenche la période suivante.

¹⁵⁰ Cette mécanique rejoint la conclusion de Stiglitz à propos de la taille optimale du prêt pouvant être utilisé pour réduire le risque du prêt accordé par un EMF à un micro-entrepreneur.

Le modèle de base suppose un certain nombre d'hypothèses dont un promoteur entreprenant un projet P divisible en deux sous-projets A et B de tailles différentes. Chaque sous-projet j (j= A ; B) nécessite une mise initiale k_j telle que $k_A < k_B$ et génère un rendement de π_j . Les valeurs nettes des sous-projets sont telles que $\pi_j > k_j$ c'est-à-dire que les rendements sont supérieurs à l'investissement initial. Les projets sont exécutés sur deux périodes $t = 1 ; 2$. On pose $\Delta_j = \frac{k_j}{\pi_j}$.

Soit un agent investisseur disposant d'une fortune estimée à $\pi_A + \pi_B$. En début de la période, l'emprunteur soumet à financement soit le projet A, soit le B et offre comme remboursement r_t en contrepartie du financement π_A ou π_B .

On fait l'hypothèse qu'il existe deux types d'emprunteurs dont un bon ayant une probabilité p_o et un mauvais présentant une probabilité contraire $(1 - p_o)$ avec $p_o \in [0 ; 1]$. L'investisseur, durant la période, n'a que la connaissance de la probabilité antérieure de p_o , et au terme de cette période, il connaît le comportement des mauvais c'est-à-dire, qu'il sait s'ils ont remboursé leur r_1 .

Soit $\beta \in [0 ; 1]$ la probabilité qu'un mauvais emprunteur rembourse r_1 . La probabilité q que le prêteur soit remboursé en fin de période est donc : $q = p_o + \beta(1 - p_o)$. A la fin de la période, le prêteur peut actualiser sa probabilité p_o en l'évaluant désormais à :

$$p_1 = \frac{p_o}{q}$$

La probabilité que le prêteur accepte l'offre de remboursement r étant notée $\gamma^* \in [0,1]$. On a les trois états suivants :

$$\gamma^* \begin{cases} = 0 & \xrightarrow{si} & r < \frac{k}{p_o} \\ \in [0,1] & \xrightarrow{si} & r = \frac{k}{p_o} \rightarrow p_o = \Delta \\ = 1 & \xrightarrow{si} & r \geq \frac{k}{p_o} \rightarrow p_o > \Delta \end{cases}$$

Dans le cas du premier scénario des micros projets ordonnancés, l'emprunteur réalise ses projets successivement, d'abord le A et ensuite le B. Un seul projet est réalisé à la fois. A supposer que le B ait été engagé en première période, à la seconde, c'est seulement le A qui serait exécuté. Ainsi, lorsque $p_o \geq \Delta_A$, l'emprunteur offrira en contrepartie du prêt k_A un remboursement $r_2^* = \frac{k_A}{p_o}$. Le prêteur approuvera cette proposition avec la probabilité :

$$\gamma^* \begin{cases} \in [0,1] \xrightarrow{si} p_1 = \Delta_A \\ 1 \xrightarrow{si} p_1 > \Delta_A \end{cases}$$

La probabilité certaine est celle du défaut pour un mauvais emprunteur. Par contre lorsque $p_0 < \Delta_A$ il n'y a pas de contrat de prêt.

Si l'ordre d'exécution des sous-projets change, la situation sera symétrique. Le projet A étant d'abord réalisé et le remboursement r_1 étant effectué, le sous projet B pourra donc être entrepris dans le second temps. L'emprunteur proposera le remboursement $r_2^* = \frac{k_B}{p_0}$ lorsqu'il obtiendra en prêt le montant k_B . Dans ce cas, la probabilité d'acceptation s'exprime comme ci-après sachant que le mauvais emprunteur fera défaut avec certitude :

$$\gamma^* \begin{cases} \in [0,1] \xrightarrow{si} p_1 = \Delta_B \\ 1 \xrightarrow{si} p_1 > \Delta_B \end{cases}$$

On peut donc dire qu'à l'issue de la première période le mauvais agent connaît la probabilité γ^* avec laquelle il aura le rendement du second sous-projet B de valeur actuelle π_B en remboursant r_1 avec la probabilité β tel que $p_1 > \Delta_B$. Le défaut sera inéluctable si le coût r_1 est supérieur au gain potentiel π_B . Autrement dit, $\beta^* = 0 \Leftrightarrow r_1 > \pi_B$.

Par contre, lorsque $r_1 \leq \pi_B$ le mauvais emprunteur choisit un β suffisamment élevé dans le but de maximiser sa probabilité d'avoir un gain supplémentaire sur la rente de réputation $\pi_B - r_1$, (Mesquita, 2006). Ceci revient à dire lorsque $p_0 \geq \Delta_B$, il prendra $\beta = 1$ pour écarter le risque de perdre le contrat de financement du second sous-projet dans la seconde période. Avec $p_0 < \Delta_B$, on aura à l'optimum $\beta^* = \bar{\beta} = \frac{p_0}{1-p_0} \frac{1-\Delta_B}{\Delta_B} < 1$ impliquant $p_0 = \Delta_1$ donc l'exécution d'un contrat en seconde période avec la probabilité $\gamma^* = \frac{r_1}{\pi_B}$.

La probabilité de remboursement en $t = 1$ devient

$$q^* = \begin{cases} 1 \xrightarrow{si} r_1 \leq \pi_B \xrightarrow{et} p_0 \geq \Delta_B \\ \frac{p_0}{\Delta_B} \xrightarrow{si} r_1 \leq \pi_B \xrightarrow{et} p_0 = \Delta_B \\ p_0 \xrightarrow{si} r_1 > \pi_B \end{cases}$$

Après actualisation la probabilité de remboursement devient donc :

$$p_1^* = \frac{p_0}{q^*} \begin{cases} p_0 \xrightarrow{si} r_1 \leq \pi_B \xrightarrow{et} p_0 \geq \Delta_B \\ \Delta_B \xrightarrow{si} r_1 \leq \pi_B \xrightarrow{et} p_0 = \Delta_B \\ 1 \xrightarrow{si} r_1 > \pi_B \end{cases}$$

Au début de ce cycle de financement, l'investisseur anticipant q^* peut espérer un remboursement de q^*r_1 . Il engagerait ses fonds à hauteur de k_A si cette opération lui rapportait $r_1 \geq \frac{k_A}{q^*}$. Par ailleurs, étant donné l'état de dénuement de l'emprunteur, le prêteur sait que $r_1 \leq \pi_A$. D'autre part, une probabilité de remboursement différente de l'état de certitude suppose que la rente de réputation est positive ce qui se traduit par $\beta^* = \bar{\beta}$. Cette égalité qui n'est possible que si la rente de réputation est positive signifie que $r_1 \leq \Delta_B$. Ainsi, le choix de β^* sachant que $p_0 < \Delta_B$ n'est possible que si $\min\{\pi_A, \pi_B\} \geq r_1 \geq \frac{k_A}{p_0} \Delta_B$. Cette condition implique que $p_0 \geq \max\{\Delta_A \Delta_B, \frac{k_A}{\pi_B} \Delta_B\}$. Cette inégalité sera donc la condition à satisfaire pour qu'un bon emprunteur offre un remboursement r_1 . Pour maximiser son revenu, ce remboursement devra être aussi faible que possible. Son extremum sera donc :

$$r_1^* = \frac{k_A}{p_0} \Delta_B$$

Ici, Egli fait remarquer que la présence d'un bon entrepreneur est gênante pour le mauvais qui sera donc forcé de l'éliminer dans la mesure où une autre offre que celle de cet extremum révélerait qu'il ne s'agit pas d'un bon candidat. Il en définit trois types d'équilibre à la fin du temps $t = 1$: l'équilibre de réputation, l'équilibre de pool et l'équilibre séparant et une situation de non signature.

L'équilibre de réputation est atteint pour :

$$\Delta_B \geq p_0 \geq \max\left\{\Delta_A \Delta_B, \frac{k_A}{p_0} \Delta_B\right\}.$$

C'est un équilibre unique dans lequel l'entrepreneur, qu'il soit bon ou mauvais, engage en contrepartie de l'investissement obtenu en période 1, un remboursement $r_1^* = \frac{k_A}{p_0} \Delta_B$. A l'issue de cette première période, le mauvais entrepreneur tient son engagement de remboursement avec la probabilité :

$$\beta^* = \bar{\beta} \in [0,1].$$

Le deuxième type, l'équilibre de pool, se réalise lorsque $p_0 \geq \Delta_B$. C'est un équilibre unique dans lequel l'entrepreneur, quelque soit son comportement, se propose de rembourser en période 1, $r_1^* = k_A$. Au terme de cette première période, le mauvais entrepreneur respecte avec certitude, son engagement contractuel, donc $\beta^* = 1$.

Quant à l'équilibre séparateur, il est atteint à la condition :

$$\max \left\{ \Delta_A \Delta_B, \frac{k_A}{\pi_B} \Delta_B \right\} > p_0 \geq \Delta_A$$

Il s'agit aussi d'un équilibre unique dans lequel, qu'il soit bon ou mauvais, l'entrepreneur proposera, dans la première période, en échange du prêt k_A obtenu, un remboursement $r_1^* = \frac{k_A}{p_0}$.

Au terme de cette première période, $\beta^* = 0$, le mauvais entrepreneur fait défaut avec certitude.

Enfin, au-delà de ces trois équilibres, il existe la situation dans laquelle, aucun contrat n'est signé. Elle est réalisée lorsque :

$$p_0 < \min \left\{ \max \left\{ \Delta_A \Delta_B, \frac{k_A}{\pi_B} \Delta_B \right\}, \Delta_A \right\}$$

Dans le deuxième scénario qui suppose des micros projets sans ordre donné, il y a deux possibilités dans l'ordre d'exécution soit $\{A, B\}$, soit $\{B, A\}$. Il est évident que le projet A est moins attrayant que B du fait de sa faible probabilité. Par conséquent, et intuitivement, il peut se comprendre que l'incitation pour un mauvais emprunteur serait plus forte dans le cas où le projet B, le plus attrayant, se finance en seconde période. L'ordre séquentiel $\{B, A\}$ ne produit aucun investissement alors que l'option séquentielle $\{A, B\}$ débouche sur un équilibre séparateur.

Dans le dernier scénario d'Egli (2004), l'entrepreneur dispose d'un grand projet divisible. Ce projet peut être exécuté en séquences de sous-projets ou alors en une fois entièrement. Dans cette dernière hypothèse le coût du projet est $k_A + k_B$ et son rapport $\pi_A + \pi_B$. Pour Egli, un investisseur engagera ce capital à la condition que la probabilité soit telle que :

$$p_0 \geq \frac{(k_A + k_B)}{(\pi_A + \pi_B)}$$

Ainsi, pour lui, il apparaît que pour tout financement le projet sera fractionné et le sous-projet A en basse valeur de probabilité sera exécuté en priorité. Un bon entrepreneur fractionnera son projet dans la mesure où il réduit ainsi le risque en seconde période et conséquemment la valeur du remboursement de la totalité du projet.

Le modèle de prêts progressifs réalisé par Egli (2004) est donc assez riche d'enseignements que Mesquita résume judicieusement. Ce modèle a un intérêt en ceci qu'il montre que le fractionnement des projets en plusieurs sou-projets est un moyen judicieux pour financer sans collatéral. Pour un IMF, la gestion du risque se fait à travers la taille du prêt. Le fractionnement du projet devient donc un bel instrument pour financer sans collatéral. Ce qui est d'autant plus bienvenu que le patrimoine du micro-entrepreneur est quasiment inexistant.

De plus, le fractionnement crée les incitations de l'IMF en ceci qu'un remboursement réussi déclenche le financement de la séquence suivante du projet qui nécessite des fonds plus importants.

Par ailleurs, le mécanisme du fractionnement entretient doublement la réputation. Le prêteur, l'IMF, se fait la réputation de fournisseur de fonds en progression avec les remboursements et l'emprunteur, le micro-entrepreneur, acquiert progressivement avec ses remboursements de la réputation et par conséquent peut obtenir des prêts plus élevés, à des taux bonifiés ce qui in fine présente le principal avantage de réduire le coût total du projet.

En plus, avec le fractionnement, l'IMF peut faire pression sur l'emprunteur afin que ce dernier rembourse à l'échéance. Dans cette optique, pour que l'outil soit efficace, le modèle suggère que le sous-projet le plus rentable soit exécuté dans la dernière séquence.

Toutefois, selon Mesquita (2006), cette solution de prêt progressif comporte comme inconvénient qu'il génère une perte de bien-être pour l'emprunteur et cette perte affecte négativement sa croissance. Mais, en contrepartie, le micro-entrepreneur obtient de meilleures conditions de prêt sur l'ensemble du projet puisque, du fait de la réputation acquise, les taux d'intérêt qui lui sont opposés sont plus avantageux. Au final, le coût global du projet est moindre par rapport à ce qu'il aurait été sans fractionnement.

2. Analyse critique de la solution de la microfinance

L'innovation introduite par le principe du prêt de groupe fondé sur la responsabilité conjointe des emprunteurs est indéniable. Cette modalité est l'une des solutions les mieux indiquées pour traiter les problèmes centraux posés par l'asymétrie d'information et de l'aléa moral. Cette délégation au groupe de prêt constitué est d'autant efficace, du moins c'est un présupposé, que le contexte est propice pour la mise en œuvre d'une pression sociale forte. En rendant possible par ce moyen l'accès au financement, le prêt collectif apporte une réponse aux problèmes de rationnement de crédit très courants dans les pays du sud qui connaissent une forte asymétrie

de l'information et un coût exorbitant de transaction. Ce dysfonctionnement est, selon l'analyse de Stiglitz (1990), à l'origine du manque des ressources dans les pays en développement.

Malgré son succès, la microfinance suscite de plus en plus des interrogations au sein de certaines écoles¹⁵¹ dont il serait vain d'ignorer la pertinence. Ces critiques portent sur le fonctionnalisme des IMF, l'hypothèse de la rationalité, le comportement coopératif, l'action collective, la cohésion sociale et le risque de coalition.

2.1 Critique du fonctionnalisme des IMF

L'une des premières critiques de la microfinance porte sur le rôle même des organisations de microfinance qui agissent sur ce secteur.

Nous avons montré que la microfinance a bénéficié, pour son essor, des effets d'un vaste mouvement qui a pris forme au cours des années quatre-vingt et avec, l'onction de la Banque mondiale, son intérêt a décuplé.

Pour bien comprendre la critique qui est formulée sur la conception même de la microfinance, il faut revenir sur certains points de l'histoire financière macroéconomique récente.

Après la Seconde Guerre Mondiale, la politique économique dominée par les courants structuralistes et keynésiens a imposé le rôle central de l'Etat dans le champ économique dont l'avait écarté les libéraux, les classiques et néoclassiques, Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, Jean Baptiste Say, Léon Walras, William Stanley Jevons, Carl Menger, etc. Ce faisant, les marchés financiers ont eu pour principale mission d'assurer le développement et l'investissement. Se sont alors développées les banques de développement, les pratiques des taux subventionnés, du crédit à destination des zones rurales et la généralisation des "crédit-dons", (Guérin, 2000). Le bilan de cette phase est un échec sur plusieurs plans dont les facteurs sont : les remboursements défectueux, les coûts exorbitants, le mode de fonctionnement, une reproduction locale des pratiques du Nord, totalement inadaptés, la perversion du système, le laxisme, la prédation, etc. Il s'en est suivi une crise économique et financière qui a abouti à la remise en cause de cette approche bureaucratique et planifiée, (Hugon, 1998).

Avec les multiples dysfonctionnements et la perte de légitimité de l'action de l'Etat, le "consensus de Washington" s'est imposé et, avec lui, une économie de marché régulée par les

¹⁵¹ Lire notamment l'intervention de Guérin Isabelle, Aléa moral et asymétrie d'information : le prêt collectif à responsabilité conjointe, au Colloque organisé par Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI, la Fondation Banque de France, le CEPPII, les Revues Economic Notes et Revue Economique, Sienna, 23 – 24 mai 2000.

prix au détriment d'une économie administrée par les règles, (Guérin, 2000). Le marché libre prenant la place de l'Etat dans l'action de développement, le courant de pensée dominé par les politiques libérales de stabilisation et d'ajustement s'est installé avec notamment la politique de libéralisation des taux d'intérêt dans le cadre de la répression financière, comme nous en avons déjà parlé, avec pour ambition de favoriser la mobilisation de l'épargne et de provoquer une meilleure allocation des ressources financières disponibles. Le bilan de cette approche qui date des années soixante-dix n'est pas net. Des obstacles endogènes au système brident l'instauration complète du libéralisme doctrinal. C'est le cas de la forte incertitude du contexte et du caractère imparfait de l'information.

Dans un tel contexte, la question qui se pose est celle de la réduction des coûts de transaction, la réduction de l'asymétrie de l'information et la garantie du respect des engagements. Il apparaît que pour assurer ses trois fonctions il faut un environnement institutionnel pouvant produire une efficacité informationnelle, (Williamson, 1995). C'est ainsi que l'approche de "la bonne gouvernance" a pris corps sous l'influence du courant néo-institutionnaliste. La bonne institution devant être préférable au bon prix, (Williamson, 1995), le couple (Etat, marché) a cédé la place au couple (public, privé) avec la réaffirmation du lien entre Etat, marché et organisation.

L'Etat délégitimé est réhabilité mais dans une dimension purement instrumentale et fonctionnaliste. Le rôle utilitariste des organisations est reconnu au sein des cercles critiques. Ils considèrent comme une avancée incontestable le fait que ces organisations aient pu produire le dépassement de la dichotomie Etat/marché, (Guérin, 2000). La solution du prêt de groupe permet en effet de limiter les asymétries d'information et en même temps, elle sert comme mode de bonne gouvernance dans la mesure où ce type de prêt consolide le "capital social"¹⁵² des entités locales, [Coleman (1988) ; Putnam (1995)].

Ce qui est remis en cause, c'est la conception fonctionnaliste des organisations qui laisse de côté leur caractère social, politique et culturel, (Hugon, 1999).

¹⁵² Le capital social s'entend les liens au sein d'une société. La nature et son intensité constituent un facteur déterminant de la performance économique. Pour Robert Putnam (1995) il s'agit des réseaux, des normes et de la confiance qui sert à fluidifier la coordination et coopération pour un intérêt commun.

2.2 Critique de l'hypothèse de la rationalité du groupe

La mise en question des modèles de prêts à responsabilité conjointe porte aussi sur l'hypothèse de rationalité qu'ils postulent.

L'hypothèse de rationalité inhérente aux différents modèles de prêts de groupe postule la capacité de calcul de l'emprunteur et sa capacité à effectuer des choix au terme d'un arbitrage entre les coûts et les avantages entre : les différentes formes de prêts qui lui sont offerts ; le gain espéré d'une activité productive et le gain possible d'un usage non productif ; le coût du contrôle auprès de voisins et le coût en cas de défaillance d'un voisin et l'intérêt privé d'un non remboursement et le coût des pénalités sociales en cas de défaut de remboursement.

La critique souligne que cette succession d'arbitrages en termes de coûts et avantages n'est pas conforme à la réalité qui en est même très éloignée. En théorie, l'emprunteur fait face à plusieurs alternatives. Mais à l'analyse, compte tenu de l'incertitude, des obligations communautaires et l'asymétrie des positions sociales, cette latitude aux choix multiples peut être remise en cause.

Plusieurs aléas fondent l'idée de l'incertitude dans le contexte de ces économies : les conditions climatiques ; les cours de vente ; l'approvisionnement ; l'absence d'assurance ou de mécanisme de stabilisation ; les risques familiaux sans couverture sociale. Tous ces aléas étant non probabilisables, l'univers de la microfinance est donc jugé non pas risqué, mais incertain. Dans ces conditions, il faut reconsidérer le rôle des taux d'intérêt puisque, du fait de l'incertitude, les agents ont une forte préférence pour le présent.

Pour cerner cette raison, il faut partir de trois hypothèses : le taux intérêt est le prix du temps ; l'emprunteur fait un arbitrage en termes de coût¹⁵³ et le demandeur de fonds arbitre entre le prix à payer et la rentabilité attendue du prêt. Or dans un univers incertain avec des risques non probabilisables, l'arbitrage entre le risque et la rentabilité n'a pas de sens. L'incertitude réduit l'horizon temporel de la décision. Par conséquent l'écart entre la valeur actuelle des flux de revenus futures et le montant de l'investissement est quasiment nul. Ceci traduit un taux d'actualisation très élevé.

En effet, si V_A est la valeur actuelle, V_F la valeur future après n années et t_a le taux d'actualisation, on peut écrire :

¹⁵³ Il s'agit de coût monétaire rassemblant le taux d'intérêt, le coût d'opportunité, le coût de recherche d'information, le coût en termes de temps de négociation du prêt, etc.

$$V_A = \frac{V_F}{(1 + t_a)^n}$$

Ainsi, pour un horizon n donné, la valeur actuelle est d'autant plus faible que le taux d'actualisation est élevé. En d'autres termes, lorsque la préférence pour le présent est forte, les taux d'intérêt pratiqués sont usuraires et, dans ce contexte, la décision n'est pas fondée sur un arbitrage sur le coût du prêt mais la rapidité du prêt¹⁵⁴.

Les choix individuels sont aussi bridés par le poids de la communauté¹⁵⁵. L'emprunteur évolue dans un espace régi par des droits et des obligations dont il ne peut quasiment pas se soustraire. La "carte à l'échange", (Amartya Sen 1993), contraint l'individu, en contrepartie d'une solidarité communautaire, à un système d'impôt communautaire prenant la forme de dons réguliers. Ce cadre de don et contre don, droits et obligations communautaires peut garantir une certaine stabilité à long terme puisque à cet horizon chacun finit par recevoir sa contrepartie mais, à court terme, il renforce l'incertitude.

Enfin, il est à noter que la carte à l'échange présente de fortes disparités. Les obligations et les droits communautaires dépendent de la position sociale. Cette asymétrie sociale perturbe la formation des groupes de prêts. A ce propos, Guérin (2000) fait remarquer que les personnes âgées, qui ne sont pourtant pas inactives économiquement, n'auraient pas de difficulté à intégrer un groupe du fait de la considération qu'on leur porte par l'effet de l'âge. L'asymétrie des positions avec son effet induit se traduisant par des relations hiérarchiques peut constituer véritablement un frein aux options d'arbitrage¹⁵⁶.

¹⁵⁴ Guérin (2000) explique ainsi les taux relativement élevés des caisses villageoises qui ne choquent pas et considère que les temporalités différentes justifient le fait que l'accès à un prêt formel de type microfinance ne se substitue que partiellement aux autres sources de financement.

¹⁵⁵ Nous avons largement abordé la question du poids de la communauté en Afrique plus haut en parlant de l'informel.

¹⁵⁶ Cette analyse peut se rapprocher de la notion d'économie de l'affection développée par James Scott (1976) à propos de la paysannerie. Il considère à la suite de Chayanov (1966) que "le paysan adopte un comportement économique spécifique centré sur la subsistance dans la mesure où, contrairement à l'entreprise capitaliste, il est à la fois une unité de consommation et une unité de production". Un tel comportement devant prépondérer dans une région produit un effet d'involution agricole qui se traduit par deux comportements : d'une part les paysans sont prêts à payer un prix supérieurs à celui du marché pour acquérir des terres supplémentaires nécessaires à la survie de la famille, (c'est la rente de faim de Chayanov) et d'autre part, une diversification de l'activité économique se met en place et avec elle, l'artisanat et le commerce informel notamment. Pour plus d'explication, lire Goran Hyden, "L'économie de l'affection et l'économie morale dans une perspective comparative : qu'avons-nous compris ?" Revue du MAUSS 2/2007 (n°30) p. 161-184.

2.3. Critique du groupe comme une "boîte noire"

Une autre critique qu'il faudrait associer à la précédente porte sur le fait de considérer les groupes de prêts comme des "boîtes noires"¹⁵⁷, (Guérin, 2000).

L'idée dans cette critique est que les modèles de prêt de groupe se basent sur une prémisse majeure, selon laquelle existe la cohésion sociale du groupe. Or les menaces de pénalités sociales exercées par le groupe n'assurent leur fonction incitative qu'à la condition qu'entre les membres existe une certaine interdépendance. Le reproche s'oriente vers les modèles qui se contentent d'évoquer cette condition sans en percer le contenu et en se limitant à la considération qu'il s'agit d'une disposition anthropologique des populations du sud. Des auteurs comme Guérin (2000) trouvent contradictoire de supposer la rationalité de l'emprunteur et de poser son libre choix comme un postulat et en même temps de le soumettre à une pression sociale de ses pairs. Pour Guérin (2000), la complexité des modes d'organisation des sociétés locales est ignorée. De même la solidarité et la pression sociale ne vont pas de soi car elles se construisent à partir d'une certaine légitimité et nécessitent une base articulée entre les intérêts individuels et collectifs. Et pour finir sur ce sujet, les différents modèles de prêt à responsabilité conjointe ne s'intéressent qu'aux aspects favorables notamment comme instrument d'incitation alors que ce type de prêt peut être aussi source d'effets indésirables tels que la capacité à inhiber tout comportement individuel.

2.4. Critique de l'action collective

La structuration d'un groupe d'emprunteurs, son mode de fonctionnement, l'interdépendance des membres, les raisons et les enjeux qui mobilisent les membres constituent la meilleure garantie du succès du prêt de groupe. Or d'un groupe de prêt à l'autre, le fonctionnement diffère fondamentalement.

Cette hétérogénéité des groupes apparaît par exemple dans le dilemme entre les intérêts individuels et le but commun qui est consubstantiel à tout groupement d'action. Même si le groupe est une source d'émulation, il porte aussi en lui le risque d'une opposition entre les intérêts individuels de ses membres et ceux du groupe comme entité autonome.

¹⁵⁷ Contrairement à une "boîte blanche", qui est un système dont les mécanismes sont visibles, une "boîte noire" est la représentation d'un système qui ne tient aucun compte de son fonctionnement interne soit parce qu'il est inaccessible, soit parce que sa modélisation n'appréhende que ses flux externes. Selon Wikipédia, le fonctionnement de la boîte noire n'est appréhendé que sous l'angle de ces interactions.

Le rapprochement des deux types de taux d'intérêts, individuel d'une part et collectif de l'autre, bref la coopération dans le groupe, dépend des liens existant entre les membres et de la conscience qu'ils en ont.

Les différences entre les actions coopératives d'un groupe à l'autre se manifestent aussi dans leur capacité à articuler l'environnement interne et externe.

2.5. Critique du caractère artificiel des groupes

Les modèles théoriques n'abordent que rarement le degré de cohésion sociale dans un groupe alors qu'il est déterminant pour l'efficacité de l'incitation.

Or en absence de cette cohésion sociale, les groupes seraient sans consistance et pour aucune raison tangible ils ne se mettraient dans une démarche de coopération. Dans ce cas, ils ne rempliraient pas toutes leurs fonctions notamment celle de la pression sociale.

A l'inverse, lorsque la pression sociale est très forte, l'incitation à rembourser devient prioritaire et aucun arbitrage ne peut s'effectuer entre le coût de la pénalité sociale et le coût du remboursement. Dans ces conditions, il y a incompatibilité entre les mécanismes de la pression sociale et la liberté d'action de chaque emprunteur, (Guérin 2000). Toujours est-il qu'une forte pression sociale peut être nuisible pour l'emprunteur même si elle est efficace pour le prêteur. La pression sociale a deux variantes, passive et active, selon Lapenu (1999). Elle est passive lorsqu'elle se traduit par un sentiment de culpabilité de l'emprunteur défaillant et active lorsqu'elle est se traduit par de la violence physique et psychologique. Les coûts sociaux pour un défaillant se mesurent en termes d'humiliation et déshonneur. Mais ce coût n'est pas seulement individuel. Un sentiment d'injustice et de méfiance qui serait source de désorganisation locale peut naître lorsque la pression sur un emprunteur peut paraître excessive, sans discernement.

Le regard critique porté ici sur le groupe de prêt est qu'il assure une gestion collective de l'information, ce qui est sa fonction première mais le groupe devrait aussi assurer une gestion collective des risques. Dans cette double approche, un accompagnement de l'emprunteur, une flexibilité des remboursements, un rééchelonnement des paiements peuvent être envisagés dans l'intérêt de tous.

2.6 Critique sur absence des causalités

Dans le "jeu du remboursement" de Besley et Coate (1995) dont il a été question plus haut, il était mis en évidence un double équilibre. Le premier est un équilibre que nous pouvons

qualifier de positif. Tous les emprunteurs anticipant le remboursement des autres tiennent leur engagement de remboursement. Le second équilibre qui serait négatif se traduit par un effet domino de non remboursement (Huppi et Feder, 1990). Un membre anticipe le défaut d'un voisin et celui devient collectif entraînant un écroulement progressif de tout l'édifice.

Ces deux équilibres sont possibles et stables. Le problème que soulève la critique est que le modèle théorique ne dit pas pourquoi l'un des équilibres finit par prévaloir. En analysant les mécanismes d'endogénéisation des facteurs de l'équilibre qui pourraient en apporter une explication, Guérin (2000) retient deux hypothèses : une interdépendance forte du niveau de risque des activités financières ou une décision des emprunteurs de se retourner contre le prêteur. Sans travailler sur cette causalité, les modèles théoriques ne proposent pas de moyen pour limiter ce type d'effet de coalition.

Lorsqu'au sujet de l'interdépendance des niveaux de risque, les modèles théoriques postulent que l'hétérogénéité des activités financées par les différents groupes est un moyen de diversifier les risques, il est objecté que l'homogénéité sociale des emprunteurs suit l'homogénéité des activités et que les comportements ont tendance à se construire par mimétisme.

De même, lorsqu'au sujet des coalitions contre le prêteur les méthodes théoriques postulent une pression horizontale au sein des groupes de pairs, Guérin (2000) soutient la thèse du contraire sur la base des travaux empiriques.

Conclusion de la sous-section 2

Nous retrouvons au travers de ces modèles théoriques des cas réels mis en œuvre à travers le monde. Au Pérou, EDAPROSPO offre aux micro-entrepreneurs des quartiers pauvres de Lima des prêts à des groupes de 10 personnes et aussi à des prêts individuels à des micro-entrepreneurs ayant atteint un niveau de développement économique leur permettant d'offrir des garanties personnelles et/ou tangibles. En Equateur, CEPESIU offre des microcrédits à des groupes solidaires de 3 à 5 micro-entrepreneurs ainsi que des microcrédits individuels. En Haïti, PALMIS qui s'adresse aux populations démunies de Port-au-Prince offre des crédits de groupe avec une responsabilité financière individuelle de chaque client ; des crédits individuels nécessitant qu'une ou deux personnes se portent garantes du prêt et ainsi que des "Ti Kredi"¹⁵⁸

¹⁵⁸ C'est-à-dire des petits crédits ou crédit coup de pouce.

pour les personnes les plus vulnérables. Au Honduras, AHSETFIN est une IMF qui propose des crédits individuels, un crédit en groupe de 20 à 30 personnes solidaires selon le modèle de caisses villageoises¹⁵⁹. En Bosnie, MIKRA est une IMF qui propose des prêts individuels, des prêts de groupe en zone rurale et des prêts de groupe en zone urbaine. Au Bénin, l'IMF FINADEV qui s'adresse principalement aux femmes propose des crédits à de groupes sur la base d'une caution solidaire pour des montants variant entre 75€ et 765 € ; des crédits individuels dont les montants varient entre 1 200 € et 3 050 € destinés aux clients ayant obtenu deux crédits de groupe et n'ayant pas connu d'incidents de remboursement. En France, l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) propose des microcrédits allant jusqu'à 10 000 €. Ces prêts sont octroyés à des clients pouvant produire une personne de leur entourage qui se porte caution. La personne qui se porte caution s'engage sur 50% du montant du prêt. Pour l'ADIE, l'existence d'un garant qui se trouve être en plus un proche de l'emprunteur permet de comprendre que des amis, membres de la famille, collègues etc. croient au projet et sont disposés à s'y engager en cas de besoin. Au Togo, WAGES est une IMF qui propose notamment en plus des crédits ordinaires, des crédits de groupes sans garanties financières préalables ; des "crédits tontines" destinés aux personnes ayant au préalable épargné régulièrement pendant au moins 3 mois.

En somme, on peut comprendre que la microfinance fonctionne selon des modèles de prêts qui rappellent les formes traditionnelles mais innove en ceci qu'elle intègre des aspects informels. Le système de contrat implicite est le fondement des relations entre l'IMF et son client emprunteur, le micro-entrepreneur. C'est par ce biais que l'IMF va induire ses clients à tenir ses engagements de remboursement. Nous sommes en présence d'une forme d'intermédiation qui est essentiellement basée sur la confiance d'une part et la réputation d'autre part. Il s'agit d'une réputation réciproque. D'un côté, il y a celle de l'IMF vis-à-vis de l'emprunteur lorsqu'elle tient son engagement de financement. De l'autre, il y a la réputation de l'emprunteur vis-à-vis de l'IMF lorsqu'il rembourse son prêt selon les échéances prévues.

De toute cette littérature et des expériences vécues, il ressort bien que les mécanismes d'incitation ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit de prêts de groupes ou de prêts individuels. Dans la première forme, du fait de la responsabilité conjointe, l'incitation se construit à partir de la surveillance entre voisins dans le groupe ainsi que sur l'effet de la sanction sociale. Alors

¹⁵⁹ La caisse villageoise (ou village baking) consiste à constituer de groupes informels autogérés de populations. Le niveau des prêts accordés dépend du montant d'épargne collectée, ce qui incite les membres à épargner.

que dans la seconde forme de prêt, ces deux mécanismes n'étant pas réalisables, les incitations sont liées au futur. Elles sont donc, dans ce cas, qualifiées de dynamiques.

Il est apparu aussi que les deux solutions proposées par la microfinance se distinguent dans leur gestion du risque. Alors que dans le prêt de groupe la gestion du risque se fait par le groupe et la taille du prêt, elle est plutôt faite par la menace de non refinancement de l'IMF dans un schéma de prêt individuel.

L'intermédiation de la microfinance présente donc un double aspect. Elle tend à la fois à épouser les formes de la finance classique formelle et à intégrer une finance informelle de proximité au plan géographique du fait de la localisation des IMF et au plan relationnel du fait de la confiance et de la réputation, (Mesquita, 2006).

Toutefois, malgré le succès et l'originalité du fonctionnement de la microfinance, la critique se construit et ne manque pas de pertinence.

Conclusion du Chapitre 1

La microfinance connaît à travers le monde un développement notoire même si son poids relatif et absolu demeure encore marginal. En Afrique, elle a surtout progressé parce qu'elle est apparue comme une approche du développement qui permettait aux populations à faibles revenus de participer au jeu économique et de se sortir de leur condition de pauvreté. Les services fournis par les IMF sont divers et comprennent aussi bien la collecte des dépôts issus de l'épargne des ménages que la gestion des crédits.

Les IMF sont des intermédiaires financiers comme les banques classiques. Mais elles jouent aussi le rôle d'intermédiation sociale à travers "les groupements de personnes, le renforcement de la confiance, la formation dans le domaine financier et la compétence au sein d'un groupe¹⁶⁰".

Pour faire face aux problèmes liés à l'asymétrie de l'information pouvant détruire le système, les IMF ont mis en place un système de prêt de groupe avec responsabilité conjointe des membres. Toutefois, la pratique des prêts individuels demeure mais elle connaît un renouvellement qui tient compte des risques de défaut.

¹⁶⁰ Bassolé Léandre, Responsabilité conjointe et performance des groupes de crédit, IDRC Books, Le développement face à la pauvreté, 2012.

Il nous semble donc que le risque de défaut n'est pas la source d'une menace qui pourrait entraîner l'effondrement du système de la microfinance. La qualité de la clientèle c'est-à-dire son faible niveau de patrimoine pouvant servir de garantie n'est pas en soit un problème puisque les conséquences de cet état ont une solution originale à savoir, le prêt de groupe. Le risque nécessitant un dispositif prudentiel est donc de notre point de vue inhérent à la gestion même des IMF.

Chapitre 2 : La réglementation de la microfinance dans la CEMAC : un corpus crédibilisant

Le but de ce chapitre est de montrer que la réglementation de l'activité de la microfinance mise en place dans la zone de la CEMAC respecte les normes internationales en matière financière et bancaire en général et qu'elle tend à consolider la confiance des clients vis-à-vis des acteurs de ce secteur.

Dans le cadre des transactions financières, la confiance peut être considérée comme un facteur clé de l'édifice. L'intérêt que les agents économiques portent à la monnaie, instrument d'échange, est conditionné à la confiance qu'ils ont envers l'autorité qui en garantit la valeur libératoire et assure une stabilité de son pouvoir d'achat. Sans la confiance, aucune activité humaine nécessitant l'information sur la partie tierce ne peut raisonnablement tenir.

La confiance¹⁶¹ est une donnée nécessaire au bon fonctionnement d'un système économique. Elle est selon Arrow (1974) "un lubrifiant important du système social". Il considère que c'est un facteur efficient qui évite de devoir apprécier le crédit porté à la parole des tiers. C'est une donnée sociale qui ne peut ni s'exiger, ni s'acheter mais se gagner, (Bennis, 1985). Elle constitue une attente sociale partagée dans le cadre d'un échange, (Zuker, 1986). Elle est un constituant social et en cela le fondement affectif, intuitif ou informatif de l'état d'une entité humaine ou institutionnelle face à un objet, un fait, un acte, une personne ou groupement lui permettant d'anticiper une action, (Servet, 1994). Selon Hosner (1995), la confiance en tant qu'anticipation d'un comportement "éthiquement justifiable" dans le cadre d'un échange économique peut être appréhendée à l'échelle de l'individu comme une attente individuelle par rapport à un résultat, l'échelle interpersonnelle comme la condition de la coopération et des échanges économique et à l'échelle sociale comme un bien collectif et en cela elle apparaît comme un moyen pour réduire la complexité (Lewis et Weigert, 1995) ou d'action dans un contexte d'incertitude (Bidault et Jarillo, 1995). Bien d'autres conceptions de la confiance existent en littérature. On a par exemple, la confiance comme renonciation volontaire à des garanties (Notebomm, et al 1997) ; la croyance que le débiteur se gardera d'un comportement opportuniste, [(Casson, 1990), (Barney et Hansen, 1995)].

¹⁶¹ Pour plus d'éléments sur la notion, se référer au texte de Ben Amor, Le rôle de la confiance dans le management des connaissances : cas des communautés de pratique chez Schneider Electric, Université Paris XIII.

La confiance est un facteur d'échange. Elle améliore le bien-être social. Elle a pour source l'expérience et pour ciment le droit. Lorsque les relations interpersonnelles et même institutionnelles deviennent complexes, alors le système juridique et réglementaire gagne en importance au détriment de la simple confiance.

Une question centrale se pose. L'activité bancaire au sens large peut-elle être considérée comme un bien privé ou un bien public ? Selon le sens de la réponse à cette problématique, la nature et la portée de la réglementation sera différente.

De façon incidente, la microfinance qui se veut ou se considère comme une finance de proximité ne peut plus se contenter de la simple confiance comme mode de régulation. Elle se soumet donc à la même problématique en termes de réglementation. Son importance théorique et pratique dans l'espace CEMAC explique et justifie la nécessité d'un dispositif de régulation. Au préalable, il est besoin d'en cerner la portée théorique.

Section 1 : Les fondements théoriques de la réglementation bancaire

La faillite d'une banque détériore le bien-être individuel et social des agents. Objectivement, tout agent rationnel se comporte de manière à éviter la perte d'utilité due à cette externalité négative, la faillite. La régulation dans cette optique est la production des interactions entre agents et les institutions. Cette régulation met en jeu les intérêts des différents acteurs du système bancaire que sont l'administration, le politique, les dirigeants, les actionnaires et les déposants.

La régulation bancaire fait l'objet de plusieurs approches. Toutes ces analyses prolongent des courants de pensées sur la régulation en général.

Sous-section 1 : Essai de justification théorique de la réglementation

D'une manière générale, en matière de régulation, il existe deux approches théoriques qui seront traitées successivement. Il s'agit de l'approche positive d'une part et d'autre part, de l'approche normative.

I.1. Les approches positives de la régulation

L'approche positive de la régulation fait appel à trois théories : la théorie de l'intérêt public, la théorie des groupes d'intérêt et la théorie de l'agence.

1. La théorie de l'intérêt public

Cette théorie se présente comme la conséquence des défaillances du marché et résulte des travaux de Pigou (1919) et Samuelson (1947) sur l'économie du bien-être.

1.1. Une conséquence des défaillances du marché

Après un rappel succinct des conditions du bien-être social, qui sera largement traité plus loin, on montrera qu'il existe des obstacles à sa réalisation par le marché pour justifier les premières formes de régulation.

1.1.1. La condition du bien-être

Depuis le concept de "la main invisible" d'Adam SMITH, les libéraux admettent que le comportement des agents économiques poursuivant un intérêt égoïste conduit à un équilibre dans lequel l'allocation des ressources est optimale. Cette situation, déjà évoquée, est un optimum de Pareto¹⁶². Les modèles élaborés d'équilibre général proposés par Arrow, Debreu et McKenzie (1953) à partir du formalisme de Walras (1874), supposent la réalisation d'une part, des hypothèses institutionnelles de la concurrence parfaite et d'autre part, des hypothèses sur les agents. Ainsi, au plan institutionnel, on suppose que les marchés sont complets¹⁶³ et que le prix d'équilibre correspond à celui pour lequel l'offre globale est égale à la demande globale. Par contre, les hypothèses sur les agents concernent leur dotation initiale ; leurs préférences conditionnées par les goûts ; les rendements décroissants des technologies employées et leur comportement de "price-taker"¹⁶⁴.

Traditionnellement, ces hypothèses forment les cinq conditions à satisfaire pour qu'un marché soit qualifié de concurrence pure et parfaite : atomocité, homogénéité des produits, libre entrée,

¹⁶² L'optimum de Pareto est un équilibre où le bien-être d'un agent ne peut plus être amélioré sans que ne se dégrade le bien-être au moins un autre agent.

¹⁶³ Un marché est complet lorsque pour tout bien, il existe un prix unique transparent c'est-à-dire, affiché et connu de tous. Un marché financier est complet lorsque toutes les options sont simulables.

¹⁶⁴ Les agents expriment leur offre ou leur demande uniquement en fonction du prix affiché qu'ils ne peuvent aucunement influencer.

mobilité des facteurs et transparence de l'information et donc concourt à la formation d'un équilibre qui assure le bien-être du fait de l'optimisation de l'allocation des ressources.

Pour les libéraux, la non satisfaction d'une seule de ces conditions produit un équilibre non optimal. Ce modèle de libre marché, sans intervention de l'Etat, est en ce sens normatif et constitue l'idéal dont il faut faire tendre toute structure économique. Une intervention de l'Etat dans le champ économique ne peut se concevoir que dans la mesure où elle assure et garantit la libre concurrence.

1.1.2. L'existence des externalités

Le marché n'est pas toujours parfait. Il décèle des imperfections qui sont de trois ordres selon la nature du bien ou de la technologie en jeu.

Il y a d'abord le monopole naturel. Il correspond à une situation de marché où les rendements d'échelle sont croissants c'est-à-dire que les coûts unitaires moyens de production baissent lorsque la production augmente tout comme le prix de vente. C'est le cas des activités industrielles ayant des coûts fixes très élevés tels qu'une seule firme soit nécessairement plus performante que les autres. Cette situation pose un problème de tarification dans la mesure où le prix est fixé au coût marginal. Or celui-ci est inférieur au coût moyen. Par conséquent, les dépenses engagées ne seraient pas couvertes. D'où des pertes.

Ensuite, il y a l'existence de biens collectifs c'est-à-dire, des biens pouvant être consommés simultanément par plusieurs individus¹⁶⁵. La théorie économique ne s'intéresse qu'aux biens collectifs purs c'est-à-dire, des biens qu'un collectif d'agents consomme obligatoirement. Ces biens collectifs purs ont une double propriété : non-excluabilité et non-rivalité. La première caractéristique signifie qu'aucun moyen technique ni juridique ne peut empêcher un individu de consommer ce bien. Ainsi, même un agent ne contribuant pas au financement ne peut être écarté de sa consommation. La seconde est le fait qu'un individu supplémentaire peut profiter du bien sans en réduire la quantité disponible pour les autres. Pour ces biens, il est impossible d'en déterminer un prix. L'équilibre n'est pas un optimum. Les contributions pour le

¹⁶⁵ La définition de biens collectifs appelle quelques remarques importantes pour éviter des malentendus et comprendre pourquoi la théorie économique ne peut pas s'intéresser à tous les types de cas mais seulement au bien collectif pur. Un bien collectif s'oppose au bien privé. Il fait référence à la simultanéité et non à la durabilité d'usage. Il n'est pas toujours consommé (par exemple, rien n'oblige à emprunter le métro). Il se distingue d'un effet externe (par exemple la cigarette est un bien privé alors que sa fumée est un effet externe).

financement sont soumises au risque du "passager clandestin" ; par conséquent, la ressource produite est en deçà du niveau optimal.

Enfin, il y a des externalités. Il s'agit des effets externes dus à l'action d'un agent économique sur le bien-être d'un autre. Une externalité peut être positive (économie externe) ou négative (déséconomie externe).

L'économie externe est la situation dans laquelle un agent est favorisé par l'action d'un tiers sans en payer un prix. Le respect des règles d'hygiène pour soi profite à autrui. Par contre la déséconomie externe est la situation où un agent défavorisé par l'action d'un tiers sans être compensé.

Dans l'approche du libre marché, les externalités constituent une défaillance dans la mesure où le marché n'est plus complet. En effet, le prix du marché ne traduit pas l'ensemble des coûts et avantages engendrés et l'équilibre atteint n'est pas un optimum de Pareto. Ainsi, en présence des externalités négatives (positives), les coûts globaux sont sous-estimés (surestimés) et les bénéfiques sont surestimés (sous-estimés) et l'action est indument stimulée (découragée).

Le problème des externalités se présente de la façon suivante¹⁶⁶ : soient un agent (E) émetteur d'externalité et un autre (R) qui en est récepteur. Le niveau des externalités (e) est fonction des quantités produites ou consommées (q) et on peut donc écrire : $e = f(q)$. L'émetteur adopte un comportement tel qu'il tend à maximiser son bénéfice $B(q)$. En ce maximum, il existe une quantité q^* telle que le bénéfice marginal est nul. En d'autres termes :

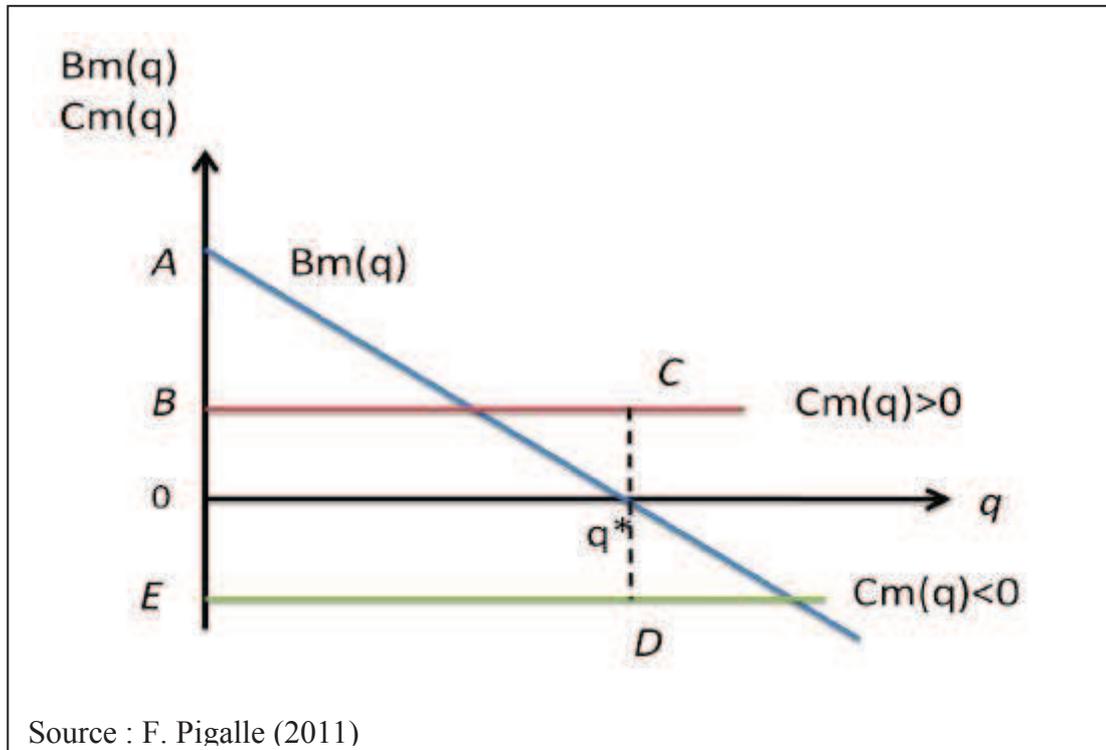
$$\frac{\partial B(q)}{\partial q} = 0 \Rightarrow B_m(q) = 0$$

On va montrer que l'équilibre atteint en q^* n'est pas un optimum.

Le comportement du récepteur est passif. Il subit les effets externes de l'action de l'émetteur. Cet effet est un coût et noté $C(e)$ si la valeur est positive, sinon il s'agit d'un bénéfice. Le coût est fonction du niveau de l'externalité qui lui-même dépend du volume de production q . Par transitivité, le coût est fonction de q et on peut noter $C(q)$.

¹⁶⁶ Cette présentation est inspirée du cours d'Economie Publique, chapitre 4, de François Pigalle, Université de Limoge 2011.

On a du côté de l'émetteur son bénéfice marginal $B_m(q)$ et du côté du récepteur un coût marginal $C_m(q) > 0$ ou un bénéfice marginal $C_m(q) < 0$. De là on peut avoir la configuration graphique suivante :



Ce graphique montre la courbe de bénéfice marginal de l'émetteur, les droites de coût marginal ou de bénéfice marginal (respectivement, externalité négative et externalité positive) du récepteur. Pour un volume de production donné, \hat{q} , on a les situations générales suivantes sous forme d'intégrale :

- Le bénéfice de l'émetteur :

$$B(\hat{q}) = \int_0^{\hat{q}} B_m(q) dq > 0$$

- Le coût (externalité négative) pour le récepteur :

$$C(\hat{q}) = \int_0^{\hat{q}} C_m(q) dq > 0$$

- Le bénéfice (externalité positive) pour le récepteur

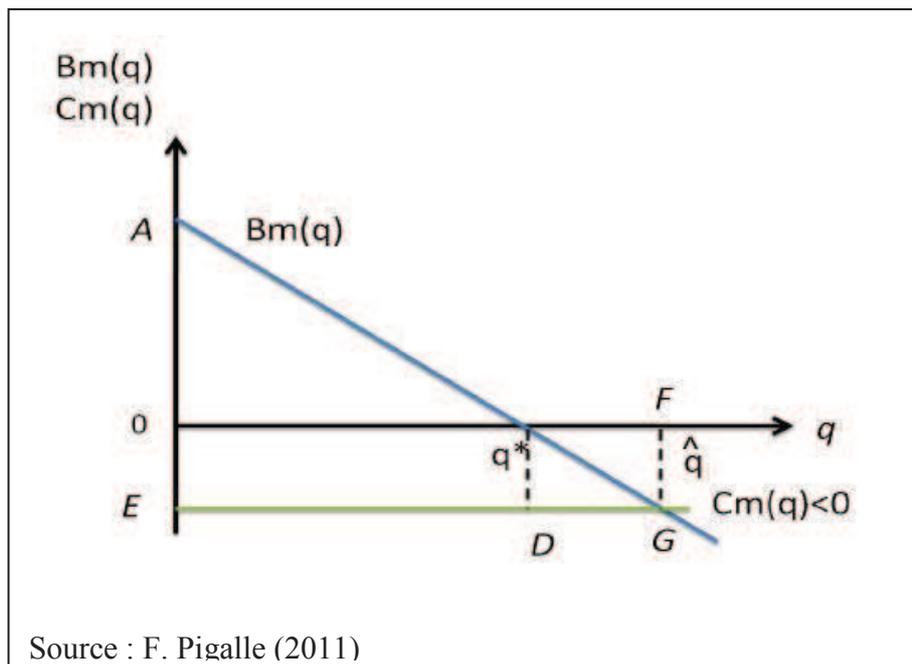
$$C(\hat{q}) = \int_0^{\hat{q}} C_m(q) dq < 0$$

Pour solutionner le problème de la non optimalité posé, il suffit de considérer que l'émetteur et aussi le récepteur. Dans ce cas, sa fonction-objectif est la maximisation de son bénéfice net c'est-à-dire :

$$\max\{B(q) - C(q)\} \Rightarrow B_m(q) = C_m(q)$$

Par conséquent, on peut en conclure que l'émetteur choisira une quantité \hat{q} qui égalise son bénéfice marginal à son coût marginal d'externalité. Ceci se réalise au point q^* et correspond sur le graphique au point d'intersection des courbes de bénéfice marginal et coût-bénéfice marginal.

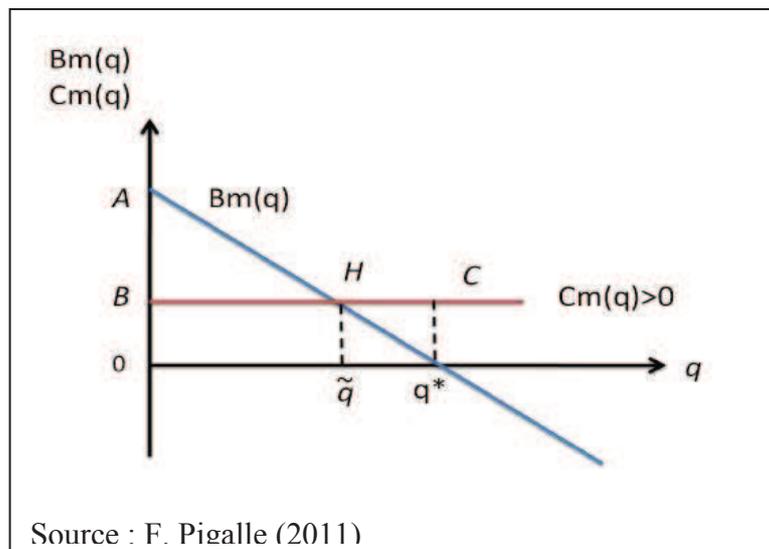
Dans le cas d'une externalité positive, le graphique général est réduit à :



Le bénéfice en tant qu'émetteur d'une quantité \hat{q} est donné par l'aire $(0, A, \hat{q}) - (\hat{q}, F, G)$ qui correspond à $B(\hat{q}) = \int_0^{\hat{q}} B_m(q) dq$ et le bénéfice issu de l'externalité est représenté par l'aire $(0, F, G, E)$ correspondant à $C(\hat{q}) = \int_0^{\hat{q}} C_m(q) dq < 0$.

Bien que chaque unité supplémentaire au-delà de q^* procure un bénéfice négatif, l'émetteur a intérêt à produire des quantités supérieures aux quantités d'équilibre car toute unité au-delà de l'externalité génère un gain net. Rationnellement, il a donc intérêt à produire d'avantage. Par contre, sa limite de production est en \tilde{q} car au-delà, les pertes de bénéfice seraient supérieures au gain d'externalité.

En revanche, dans une externalité négative, on a la configuration suivante :



L'émetteur choisit la quantité \tilde{q} . Son bénéfice correspond à l'aire $(0, A, H, \tilde{q})$ résultant du calcul intégral $B(\tilde{q}) = \int_0^{\tilde{q}} B_m(q) dq$ et le coût de l'externalité est l'aire $(0, B, H, \tilde{q})$ donnée par $C(\tilde{q}) = \int_0^{\tilde{q}} C_m(q) dq > 0$.

A priori la production nulle n'est pas optimale. Il y aura une externalité négative pour tous les cas où le bénéfice marginal sera supérieur au coût marginal. Pour qu'il n'y ait pas d'externalité négative, il ne faudrait pas produire. Or cette production est nécessaire pour satisfaire les besoins¹⁶⁷.

Le problème n'est pas l'externalité positive qui peut être encouragée mais l'externalité négative. Le marché bancaire connaît plusieurs externalités négatives notamment dans le cas d'une

¹⁶⁷ L'idéal n'est donc pas une absence de production mais une incitation à produire moins qu'on le ferait sans la préoccupation des externalités.

faillite. Celle d'une banque engendre des difficultés à d'autres banques pourtant solvables du fait des relations interbancaires. Elle peut aussi entraîner un écroulement de tout l'édifice financier en affectant le système des paiements, du marché des titres et même le système de l'économie réelle. Par ailleurs, une faillite bancaire a aussi comme effet la perte d'informations collectée par la banque sur les débiteurs. D'autre part, des externalités existent aussi du fait de la position monopolistique d'une banque et des avantages qu'elle peut dégager de cette situation au détriment de ses clients consommateurs.

1.2. La solution pigovienne de l'intérêt public

La solution proposée par la théorie de l'intérêt public en matière de régulation repose sur deux hypothèses et elle fait face à des critiques qui justifient ses évolutions.

1.2.1. Les hypothèses de la théorie l'intérêt public

Pour faire face aux externalités négatives, la théorie de l'intérêt public initialement élaborée par Pigou, prône la réglementation comme la réponse à la demande du public pour corriger les pratiques inefficaces et inéquitables du marché. Cette réglementation est censée porter les intérêts de la collectivité dans son ensemble et des intérêts particuliers. Elle est construite sur une double hypothèse dont la première postule les imperfections du marché et la seconde le rôle régulateur de l'Etat.

De la première hypothèse, il ressort une demande régulation de part du public aux fins de remédier aux inconvénients de la concurrence imparfaite, aux déséquilibres des opérations de marché ou aux effets indésirables des externalités négatives du marché.

Quant à la seconde hypothèse, elle reconnaît que c'est l'Etat, par le gouvernement, qui peut au mieux protéger les intérêts publics et cette action publique est à coût nul. Cette hypothèse inverse donc le sens d'implication de la loi des débouchés de Jean-Baptiste Say selon laquelle "toute offre crée sa propre demande" puisque ici, comme le remarque Posner (1974), c'est la demande de régulation qui crée l'offre de régulation¹⁶⁸ (c'est le sens keynésien selon lequel c'est la demande effective qui crée l'offre).

¹⁶⁸ On serait donc plutôt dans schéma keynésien qui veut selon lequel c'est la demande (effective) qui crée l'offre.

1.2.2. Les critiques

A en croire D. Tartari¹⁶⁹ (2002), des travaux empiriques prétendent non seulement qu'il n'existe pas de corrélation entre la régulation et les imperfections du marché et même que la dérégulation est une source d'amélioration du bien-être social, (Clifford, 1990). Citant Posner (1974), elle souligne que la régulation par le gouvernement ne peut pas être considérée comme étant à coût nul¹⁷⁰ et comme un instrument efficace pour modifier le comportement du marché. Par ailleurs, elle indique que, du point de vue théorique, le mécanisme qui rend la régulation effective n'est pas explicite. Certes on sait que l'existence des imperfections du marché suffit à susciter une demande de régulation mais rien n'est indiqué sur la manière dont les intérêts du public sont prises en charge par l'Etat, (Pletzman, 1976).

1.2.3. La reformulation de l'intérêt public

Deux versions reformulées de la théorie de l'intérêt public sont relevées par Tartari (2002). Selon la première, les agences en charge de la régulation sont créées de "bonne foi" pour l'intérêt public mais sont disputées et c'est pourquoi leurs objectifs ne sont pas accomplis. Cette approche simpliste ne prend pas en considération les effets sociaux négatifs induits par l'action du gouvernement. Ces coûts sont relativement importants. Ce sont des coûts dus notamment à la suppression de la concurrence ou de l'évasion fiscale à la suite du relèvement de la pression fiscale pour le financement des lourdes dépenses publiques. Toutefois, cette première reformulation a comme défaut qu'elle ne justifie pas l'inefficacité relative de l'agent public par rapport à l'agent privé de régulation. Pour Posner (1974), "dans la pratique, les agences publiques ne sont pas moins bien gérées que les agences privées".

La deuxième version considère la régulation comme une démarche honnête, souvent sans succès, pour promouvoir et servir l'intérêt public. Pour Tartari (2002) cette approche est plus pertinente dans la mesure où elle porte l'intérêt sur la difficulté à atteindre les objectifs fixés par les agences et où elle tient compte des coûts importants liés au fonctionnement des agences.

¹⁶⁹ Darlena Tartari d'Albanie, De la régulation en matière de capitaux propres du système bancaire, Thèse présentée à la Faculté des Sciences Economiques et Sociales de l'Université de Fribourg (Suisse), le 15/12/2002.

¹⁷⁰ précisément "costless"

Dans ces optiques, la régulation apparaît comme la résultante d'un "processus de négociation à l'intérieur d'un groupe, ce qui est coûteux"¹⁷¹, (Posner, 1974).

Quoiqu'il en soit, on peut sur une grande longueur faire la démonstration des avantages de la régulation sur base de l'intérêt public. Il faudrait toutefois garder comme réserve les objections de la théorie des choix publics qui souligne le caractère utilitariste du gouvernement. En effet, pour Buchanan¹⁷² (1962), le personnel politique a comme motivation la maximisation de son intérêt personnel. Or, celui-ci n'est pas seulement un intérêt collectif. Il peut s'agir, pour un homme politique, de maximiser ses chances pour être élu ou réélu et pour un fonctionnaire de maximiser son revenu, son pouvoir ou ses possibilités de carrière.

A cette réserve près qui est somme toute importante, nous considérons que la théorie de l'intérêt public apporte une réponse à la régulation et à la réglementation qu'elle induit. Mais il s'agit d'une régulation du point de vue du consommateur. Il en est autrement de la théorie des groupes d'intérêt.

2. La théorie de groupes d'intérêt ou la capture de régulation

2.1 Notion de groupe d'action

Couramment on définit un groupe par les intérêts qu'il défend au profit de ses membres. C'est ainsi qu'il est dit "sans intérêt point de groupe", Bentley (1908)¹⁷³. Dans son analyse sur des groupes, Olson¹⁷⁴ (1966), estime que l'objectif d'un groupe est d'obtenir un bien collectif par une mobilisation collective. En d'autres termes, le groupe cherche à obtenir de l'autorité qui détient le bien, par exemple l'Etat, un droit exclusif qui avantage ses membres.

¹⁷¹ Les citations sont de Tartari (2002) op. cit.

¹⁷² Buchanan James, prix Nobel d'économie 1986, et Tullock Gordon ont publié en 1962, The Calculus of consent, le texte fondateur de la théorie des choix publics, le courant économique qui décrit le rôle de l'Etat et le comportement des électeurs, des hommes politiques et des fonctionnaires en appliquant à la science politique, les méthodes d'analyse de la théorie économique. Cette analyse soutient que les régimes démocratiques produisent moins de bonnes décisions que l'optimum en raison du caractère irrationnel du vote. L'électeur arbitre entre l'idée qu'il a du poids de son vote sur le résultat de l'élection et le coût de la recherche d'information pour bien voter et choisit l'ignorance ou l'indifférence en considérant que la décision politique est un bien public dont il ne saurait être privé quelque soit son comportement vis-à-vis du vote.

¹⁷³ Attention : même si cette citation est bien d'Arthur Bentley à voir le nombre de récurrence, nous n'avons pas retrouvé sa référence exacte. Mais par des recoupements sur les thèmes de sa bibliographie, nous pensons jusqu'à preuve du contraire, qu'elle date de 1908 avec la publication The Process of Government : A study of Social Pressures, Chicago, University of Chicago Press.

¹⁷⁴ The Logic of Collectives Action (Public Goods and The Theory of Goods), Harvard University Press, 1966.

2.2 Le jeu du groupe dans la régulation

Dans cet esprit, il apparaît que, dans certaines situations, selon Stigler¹⁷⁵ une institution publique de régulation dont l'objet est d'agir pour l'intérêt de toute la collectivité se retrouve à servir des intérêts commerciaux et/ou privés.

Ainsi, à la différence de la théorie de l'intérêt public ci-dessus, Stigler (1971) élabore son analyse de la régulation du point de vue du producteur. L'idée de base est que les agents sont mus par leurs intérêts propres et cherchent à maximiser leur utilité subjective. Les intérêts propres sont donc en concurrence et les groupes exercent une pression sur l'autorité de régulation se traduisant soit par la promotion de leurs intérêts, soit par l'opposition aux intérêts des autres, (Stigler 1971).

De ce point de vue, la régulation n'est plus un bien public puisque sa double propriété, non-excluabilité et non-rivalité, n'est plus vérifiée. Les groupes d'intérêt (associations, entrepreneurs, consommateurs, banquiers, etc.) captent les moyens de l'Etat à leur profit pour réaliser leur objectif.

Par ailleurs, selon cette théorie, la régulation est à la fois interne et externe. Les groupes d'intérêt formulent un profil de régulation par la demande et l'autorité publique en définit l'offre.

La théorie de la capture de régulation¹⁷⁶ dont il est question se propose de :

- identifier les agents qui en profitent et ceux pour qui c'est un coût ;
- établir les formes de la régulation ;
- évaluer les effets sur l'allocation des ressources.

Se pose alors la question de la taille optimale pour un groupe d'intérêt. Il semble selon Olson (1966) que les petits groupes soient plus efficaces. C'est ainsi que par exemple, les banquiers défendront mieux leurs intérêts qu'un de leurs déposants, (Tartari, 2002).

Dans l'industrie bancaire, lorsque l'activité résulte à la fois de l'offre et de la demande, elle s'accompagne selon Tartari (2002) des comportements qualifiés d'aléa moral, affaiblissement

¹⁷⁵ Stigler G., The Theory of Economic Regulation, Bell Journal of Economics and Management Science, 1971, N° 3 pp. 3 – 18.

¹⁷⁶ On parle aussi de l'emprise réglementaire.

de la surveillance du système bancaire par les déposants, du coût imposé aux contribuables, coût lié aux barrières à l'entrée et aussi une perte du bien-être car les agents sont moins incités à perfectionner leurs transactions du fait de l'existence d'une régulation.

Toutefois, même çà et là, on peut relever des critiques de cette régulation, il demeure que la régulation accroît la confiance d'un système bancaire et réduit les coûts d'agence, (Edwards et Mishkin, 1995).

3. La théorie des coûts d'agence

3.1 La relation manager – actionnaire : l'agence

La dichotomie entre d'une part, les intérêts du manager, gestionnaire des fonds et d'autre part, ceux de l'actionnaire, propriétaire des fonds se pose depuis le 18^{ème} siècle avec la naissance de l'économie politique. Dans ouvrage de référence¹⁷⁷, A. Smith (1776), indique que "dans les sociétés par actions, les directeurs étant les régisseurs de l'argent d'autrui plutôt que de leur propre argent, on ne peut guère s'attendre à ce qu'ils apportent cette vigilance exacte et soucieuse que les associés apportent souvent dans le maniement de leurs fonds"¹⁷⁸. Toutefois, les premières études qui formalisent cette divergence des intérêts du manager et de l'actionnaire datent des travaux¹⁷⁹ de A. Berle et G. Means (1932) qui font apparaître les premières formes de relation d'agence c'est-à-dire, de rapport du type principal/agent. A partir de la théorie des droits de propriété¹⁸⁰ élaborée par Alchian et Demsetz (1972)¹⁸¹, d'autres d'auteurs, Jensen et Meckling (1976) vont se focaliser sur l'ensemble des contrats existant au sein d'une organisation et par là proposer cette définition de la relation d'agence, déjà évoquée plus haut, comme étant

¹⁷⁷ Smith Adam, Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776.

¹⁷⁸ Smith Adam, op. cit. Tome 2 ; p.401.

¹⁷⁹ Berlet A. et Means G., The modern corporation and private property, Commerce Clearing House, N.Y., 1932.

¹⁸⁰ En économie, la théorie des droits de propriété est une sorte de théorie générale des relations sociales et des institutions. Elle considère que tout échange entre agents de quelque nature que se soit, peut être pris comme un échange de propriété sur des biens et des services. C'est une notion dont le sens juridique diffère du sens général. Alors que juridiquement, les droits de propriété sur un actif se définissent par le droit de l'utiliser, d'en tirer un revenu et de le céder à un tiers, au sens général, il se définit comme "le droit assigné à un individu spécifié et aliénable par l'échange contre des droits similaires sur d'autres biens", (Alchian, 1987) ou comme "le droit et le pouvoir de consommer, d'obtenir un revenu et d'aliéner" un actif, (Barzel, 1987). Selon l'Encyclopédie Wikipédia, une définition précise des droits de propriété doit mettre l'accent sur deux dimensions : le droit au rendement résiduel c'est-à-dire, le droit de bénéficier du profit résultant de la production et le droit de contrôle résiduel c'est-à-dire, le droit de prendre toute décision concernant l'utilisation de l'actif avec comme unique limite, les spécialisations légales ou contractuelles.

¹⁸¹ Alchian Armen et Demsetz Harold, Production, Information Cost, and Economic Organization, The American Economic Review, Vol. 62, N° 5, Dec. 1972, pp 777-795.

"le contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision de l'agent". Ce faisant, ils font de la firme un mode d'organisation dans lequel les acteurs sont liés les uns aux autres par une succession de contrats soit en d'autres termes "un nœud de contrats".

De façon synthétique¹⁸² on peut dégager les conditions, les fonctions et les normes de la théorie de l'agence.

Une relation d'agence satisfait à trois conditions :

- l'asymétrie de l'information ce qui signifie que l'information n'est pas parfaite. Les acteurs ont des informations dont d'autres ne disposent pas.
- L'incertitude sur l'attribution des résultats, ce qui veut dire que les agents sont solidaires dans les résultats obtenus. Ainsi, aucune disposition ne permet d'attribuer un résultat donné, qu'il soit un échec ou un succès, à une des parties dans la relation. Le manager met en œuvre les objectifs fixés par les propriétaires actionnaires. Il existe une ignorance sur l'affectation du résultat obtenu dans la mesure où il peut être dû soit à la définition des objectifs, soit au choix des moyens mobilisés pour la mise en œuvre.
- La disparité des rôles c'est-à-dire que le mandant définit les objectifs alloués au mandataire et ce dernier jouit d'une marge de manœuvre pour les réaliser.

Au sein d'une organisation, la théorie de l'agence décèle trois fonctions :

- la décision : le mandant décide des finalités et le mandataire décide des actions ;
- le contrôle : le mandant valide les choix du mandataire et apprécie la performance ;
- le risque : le mandant engage son capital et le mandataire sa compétence.

S'agissant des normes d'action, Decourt (2000) en identifie trois types qui portent sur :

- les règles de fonctionnement avec la mise en place d'un système de contrôle (par la hiérarchie, par la surveillance mutuelle, par le Conseil d'administration) ; celle des instruments de gestion et la diversification des risques en dotant la firme de ressources

¹⁸² Notes inspirées du cours de Sociologie des Organisations de Georges Decourt, Université Marne La Vallée et Institut Régional Universitaire Polytechnique de Saint-Etienne (2000 – 2002).

internes afin de ne pas la mettre en péril et de renforcer sa résilience c'est-à-dire, sa capacité à faire face aux chocs externes ;

- les incitations à respecter les termes du contrat et permettre ainsi un meilleur partage des risques, un bon équilibre des intérêts de chaque acteur et une compensation des obligations de surveillance ;
- la réduction des coûts d'agence.

3.2 Les coûts d'agence

Lorsqu'une situation donnée nécessite un effort coopératif entre des agents même en dehors d'une relation d'agence évidente, les coûts d'agence y naissent. Le principal est dans l'impossibilité d'assurer, de son point de vue, à coût nul, que l'agent prendra de meilleures décisions. Par conséquent, le principal et l'agent subissent des coûts de surveillance et d'obligation.

La divergence des intérêts des agents rationnels (le principal et l'agent) crée nécessairement des conflits pouvant entraîner des problèmes ou des pertes.

Selon Jensen et Meckling (1976), il existe trois types de coûts d'agence :

- Les coûts de surveillance qui sont supportés par le principal et servent à limiter le comportement opportuniste de l'agent et les coûts d'incitation qui sont engagés par le principal pour orienter le comportement de l'agent.
- Les coûts d'obligation ou coût de motivation que l'agent peut personnellement engager pour rassurer le principal et le mettre en confiance.
- Les coûts d'opportunité ou perte résiduelle qui sont des pertes d'utilité subies par le principal du fait d'une divergence d'intérêt entre lui et l'agent.

Les coûts d'agence varient en fonction des firmes. Ils sont fonction de plusieurs facteurs et notamment des préférences du manager. Les modalités de régulation existent pour faire face à ces coûts.

3.3 Les modalités de régulation

Le but de la régulation notamment dans le secteur bancaire est d'une part d'accroître le bien-être des agents par le perfectionnement des produits financiers et d'autre part, d'adopter un système d'incitation afin d'améliorer les contrats qui lient les différents acteurs. La régulation

au travers de la théorie de l'agence peut s'effectuer sous la forme de l'autorégulation, de la régulation publique ou de la rivalité entre agences de régulation.

3.3.1 L'autorégulation

L'autorégulation peut se mettre en œuvre soit par la pression des pouvoirs publics qui initieraient des règles et des procédures à suivre, des normes de surveillances, soit seulement en menaçant d'intervenir.

Dans le domaine bancaire et financier, l'autorégulation se justifie par l'intérêt partagé des parties à faire face, de façon organisée, aux crises et aussi de réduire leurs coûts par la sécurisation de leur cadre relationnel d'une part, et par l'anticipation, d'autre part. A ce propos, Tartari (2002) souligne que "les banquiers s'organisent en créant des agences privées de la régulation qui perfectionnent des fonctions telles que les relations publiques, la collecte des données statistiques, la surveillance du marché, l'arbitrage des conflits, les compensations, les punitions de dérivants, les systèmes de paiements, etc. ces agences sont financées par leurs membres et défendent leurs intérêts".

A l'évidence, l'autorégulation est mise en œuvre par une agence de droit privé. Les moyens pour atteindre ses objectifs de maximisation sont constitués des contrats et conventions lui permettant de contourner les mesures ou menaces des pouvoirs publics.

3.3.2 La régulation publique

La théorie des coûts d'agence considère, contrairement aux deux théories précédentes (intérêt public et groupes d'intérêt) que la régulation par les agents publics sert les intérêts des fonctionnaires, des contribuables et de tout le secteur soumis à la régulation.

3.3.3 La compétition entre agences

Pour la théorie des coûts d'agence, la régulation est un marché et en tant que tel, elle doit, pour son efficacité en termes de réduction de ses coûts, être concurrentielle.

Mais ce marché est imparfait. Les agences publiques ont des avantages relatifs. En effet, elles ont une dotation publique gratuite qui leur donne les moyens d'exercer leur mission et elle bénéficie a priori d'une bonne réputation. Pour les contribuables et les consommateurs, les agents du public sont plus honnêtes et altruistes que ceux du privé, (Tartari, 2002).

La théorie des coûts d'agence est d'obédience libérale. Son penchant pour la concurrence s'y rapporte. Cette concurrence a comme vertu qu'elle a un effet positif sur le bien-être social. Elle réduit les coûts de régulation auxquels les banques sont soumises. Elle pousse à avoir un

meilleur rapport entre le prix supporté et la qualité du service offert en contrepartie. Elle améliore la qualité de l'information.

*

L'évolution des comportements et de la fonction des agences de régulation est donc ce qui ressort du regard que l'on peut jeter sur cette revue des théories positives de la régulation. Dans le champ bancaire, comme le signale Tartari (2002), "l'un des principaux enseignements à retenir de cette approche positive est que l'on est passé d'une régulation externe à une régulation qui est à la fois interne et externe".

I.2 Les approches normatives de la régulation

La démarche normative passe par une définition des valeurs et de la méthodologie pour effectuer les choix dans le but ultime d'améliorer le bien-être. Dans ce processus, la question du bien public va nécessairement apparaître.

1. La recherche du bien-être et du critère normatif

Pour améliorer le bien-être, il faut effectuer des choix sociaux qui visent à opérer le changement. Cela signifie implicitement que l'état actuel n'est pas accepté et qu'il est possible de le changer. Pour faire des choix, il est besoin de disposer des instruments permettant de définir clairement les critères sur lesquels se fondent ces choix.

1.1 Evaluation et agrégation des préférences

Après l'évaluation des préférences à l'échelle individuelle, il sera question de leur agrégation au niveau global de la société.

1.1.1. L'évaluation des préférences

L'approche normative s'intéresse aux choses non pas telles qu'elles sont mais telles qu'elles devraient être. Le changement visant à améliorer le bien-être sous-entend que les choses sont mal et doivent aller bien. La préoccupation est donc celle du bien et du mal. Il faut bien considérer qu'en observant les choses telles qu'elles sont, on est face à une réalité physique donc sur un ordre positif.

L'étude des comportements individuels telle qu'elle est faite en microéconomie montre que dans un marché concurrentiel, il existe un équilibre. A cet état, l'allocation de production et de consommation est stable.

Or, l'existence de cet état d'équilibre ne prouve pas qu'il s'agit là du meilleur état qui vaille pour la collectivité. Le fait qu'une combinaison de production et de consommation soit en équilibre sur un prix de marché donné ne signifie pas que c'est celui-là qu'il faut pour la société. Il s'agit donc ici d'un problème de jugement de valeur. Pour en trouver la solution, il faut s'accorder sur la grille de jugement au travers de laquelle un consentement doit s'établir. En d'autres termes, il faut s'accorder sur la source des normes à partir desquelles on apprécie le bien à conserver et le mal à changer.

Si on se réfère à la loi de Hume¹⁸³ (1739) (ou la guillotine de Hume) selon laquelle "on ne peut pas déduire ce qui doit être de ce qui est"¹⁸⁴ on comprend que la réalité ne peut pas être la source des normes. Celles-ci sont donc nécessairement a priori c'est-à-dire indépendantes de l'observation de la réalité. Autrement dit, la norme, au sens de ce qui doit être, ne relève pas de l'expérience. Elle n'est pas objective.

Cette non-objectivité pourrait se heurter à une démarche qui se veut scientifique. Comment poser une valeur, une norme, a priori pour distinguer le bien du mal. Mais, une démarche scientifique consiste aussi à ne peut ignorer la réalité. Or, les individus ont des valeurs sur lesquelles ils fondent leur jugement et peuvent apprécier une distribution d'allocations. Les gens ont des préférences. Ils préfèrent ce produit-ci à celui-là ; telle personne à celle-là ou tel état à celui-là. Donc, un individu peut avoir un ordre de préférence sur ce qui concerne ses états sociaux à lui. Mais il a aussi la faculté de les comparer à ceux des autres. Par conséquent il peut dire ce qui est bon pour lui mais aussi ce qu'il juge bon pour la société.

Ainsi, on peut considérer que les préférences individuelles constituent la base pour un jugement de valeur. Le problème maintenant est de passer de l'individu à la collectivité.

1.1.2. L'agrégation des préférences et théorème d'impossibilité d'Arrow (1951)

Le problème de l'agrégation des valeurs de tous les individus pour obtenir les valeurs de la société a été traité par Arrow (1951). Il s'agit de passer d'un ordre de préférences individuelles à un ordre de préférence de la société dans lequel toutes les allocations peuvent être classées. En agrégeant les fonctions d'utilité des individus, on cherche la Fonction de Bien Etre Social (FBES) par laquelle on pourra classer tous les états sociaux.

¹⁸³ Hume David, *Traité de la Nature Humaine*, 1739.

¹⁸⁴ Ce propos est construit à partir du cours de P. Darreau, op. cit.

Le passage par agrégation des préférences individuelles à la préférence sociale est selon Arrow (1951) impossible. Dans son théorème d'impossibilité éponyme, il dit qu' "en respectant les conditions raisonnables, il n'existe pas de fonction de choix social indiscutable, permettant d'agrèger les préférences individuelles en préférences sociales". Les cinq conditions raisonnables énoncées par Arrow (1951) sont :

- Condition ND (Non Dictature) : on ne veut pas de dictateur, autrement dit, aucun individu n'impose ses préférences.
- Condition DU (Domaine Universel) : quels que soient les états sociaux, quelles que soient les préférences des individus, la FBES doit permettre de choisir c'est-à-dire, de décider de qui est mieux, en d'autres termes, la procédure d'agrégation implique un choix.
- Condition T (Transitivité) : la relation d'ordre social doit être transitive c'est-à-dire, si socialement l'état A est préféré à B et que B est préféré à C alors A est préféré à C. On dit aussi que le pré-ordre de préférence collectif est total.
- Condition U (Unanimité) : si tous les individus qui composent une société préfèrent individuellement un état à tout autre alors la relation de préférence sociale devra dire que cet état est socialement préférable à tout autre. En d'autres termes, la préférence unanime des individus est aussi celle de la société.
- Condition I (Indépendance) : la fonction de préférences sociales doit être indépendante des choix qui n'ont rien à voir. Autrement, le choix serait identique quelles que soient les circonstances.

Selon Arrow, une procédure permettant de classer socialement les différentes allocations en respectant les 5 hypothèses dites raisonnables n'existe pas. Pour définir un ordre social, il faut en violer au moins une de ces hypothèses. Ceci revient à admettre qu'une procédure qui respecte les conditions d'unanimité, d'universalité, d'indépendance avec un pré-ordre total conduit forcément à une procédure où l'un des individus est un dictateur qui impose ses choix.

La règle retenue consistant à prendre comme base les préférences individuelles se heurte au paradoxe d'Arrow lorsque l'on passe à l'échelle de la société. Pourtant on se doit de trouver une règle de la moins mauvaise des options.

1.2 Le critère du choix des préférences

On pourrait, par une espèce de parallélisme des formes, considérer la méthode majoritaire courant dans les régimes démocratiques comme règle d'agrégation des préférences. Mais comme l'a montré Condorcet¹⁸⁵ (1785), parce qu'elle est non transitive, cette règle viole la condition T. Quelle règle faut-il donc retenir et à quelle condition ? Dans la pratique en existe-t-il d'autres.

1.2.1. La règle d'agrégation des préférences

Le constat est donc qu'il n'y a pas de règle sans défauts. Le choix de la règle qui présente quelques défauts seulement c'est-à-dire, la règle moins mauvaise incitera donc à retenir la règle de l'unanimité c'est-à-dire "le critère de Pareto qui veut que : "si tout le citoyen préfère A à B alors toute la société préfère A à B.

Mathématiquement elle se traduirait par :

$$\forall c \in (1, m), \text{si } A >^c B \text{ alors } A >^{soc} B$$

En analysant cette règle, le professeur Philippe Darreau (2009) montre qu'il s'agit bien d'une procédure d'agrégation qui fait passer de la préférence individuelle à la préférence collective et qui va donc permettre d'évaluer les états sociaux. C'est aussi une norme car, comme il l'indique dans son cours, c'est un critère a priori et non une implication logique par conformité à l'axiome de Hume selon lequel on ne peut pas déduire ce qui doit être de ce qui est. Il considère aussi que cette norme à l'avantage d'être partagée par un grand nombre¹⁸⁶ et, en cela, il la qualifie de norme raisonnable et minimale. Enfin, il souligne bien que comme toute règle d'agrégation, celle-ci aussi viole une des cinq conditions raisonnables en occurrence la condition DU. En effet, le critère de Pareto n'est pas une relation d'ordre total dans la mesure où on ne peut pas choisir entre deux états sociaux avec cette règle puisqu'elle ne s'applique que pour des états sociaux où il y a unanimité.

¹⁸⁵ Nicolas de Condorcet publie en 1785 l'Essai sur l'Application de l'Analyse à la Probabilité des Décisions Rendues à la Pluralité des Voix. Dans cet ouvrage, il énonce le paradoxe éponyme selon lequel une position commune à plusieurs votants se heurte à des difficultés logiques notamment le non respect de la transitivité. Ainsi par exemple, lors d'un vote demandant aux votants de classer par ordre de préférence A, B, et C, on pourrait retrouver une majorité de votants référant A à B, une autre B à C et une autre C à A. Ces choix, ne seraient pas cohérents avec la décision que prendrait un individu rationnel. Il prouve ainsi l'intransitivité possible de la majorité. Ce paradoxe semblant remettre en cause le principe du vote majoritaire a été généralisé par le théorème d'impossibilité d'Arrow qui montre la difficulté de l'agrégation des préférences.

¹⁸⁶ Le fait que cette règle soit partagée par un grand nombre est une approche simplificatrice puisqu'il peut exister des cas où certains individus seraient indifférents aux options en présence.

1.2.2. Les conditions du critère de Pareto

Le critère de Pareto est, au vu de ce qui précède, une norme ou un jugement de valeur qui se fonde sur la règle de l'unanimité. Elle permet d'évaluer les états sociaux possibles. Ceux-ci sont cadrés par trois principes de l'individualisme philosophique qui postule l'agent comme un individu calculateur ou rationnel, consommateur, autonome et responsable de ses choix. Ces trois principes sont :

- 1^{er} principe : les états sont définis par les allocations de consommation. Les préférences de tout individu sur les allocations dépendent seulement de la consommation individuelle. L'intérêt est donc porté sur la fonction d'utilité de chacun pris individuellement sans se préoccuper de celle du voisin.
- 2^{ème} principe : le bonheur des individus ne vient que de la consommation qui est le but final de la production.
- 3^{ème} principe : les individus consommateurs savent mieux que quiconque ce qui est bon pour eux.

Ce qui sera donc évalué comme états possibles est en rapport avec la consommation indépendante des agents à partir de ce que l'on a produit. Par conséquent deux conditions doivent être respectées.

- 1^{ère} condition : on ne peut consommer que ce qui est produit par les technologies existantes. Il s'agit donc d'une contrainte physique.
- 2^{nde} condition : il y a l'équilibre du marché. Selon la loi de l'offre et de la demande pour laquelle l'offre globale est égale à la demande globale.

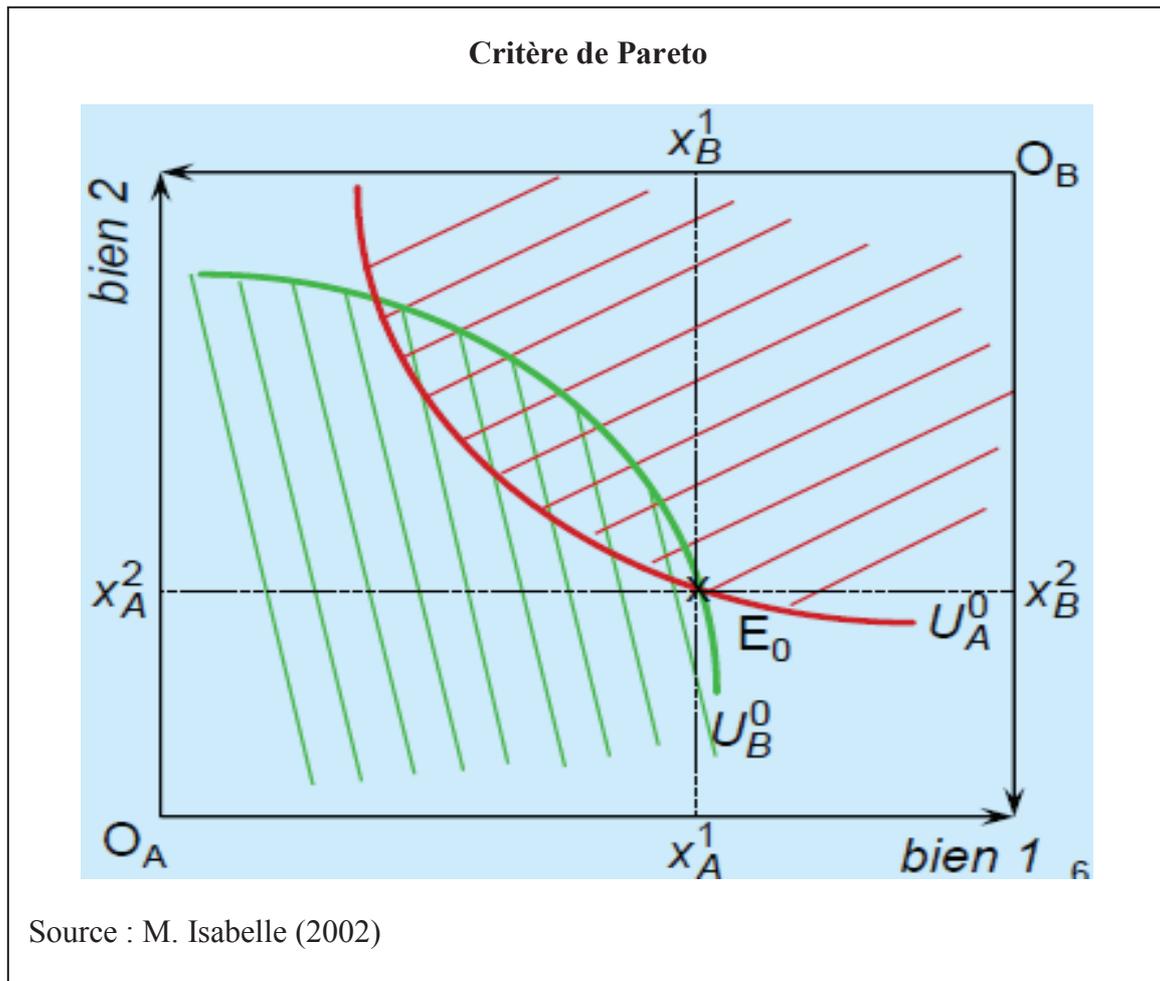
On peut donc proposer les notions suivantes :

- (1) Critère de Pareto : une allocation possible est préférée (socialement préférée) au sens de Pareto (SP) à une autre allocation possible si elle est préférée par tous les autres consommateurs avec une préférence stricte pour au moins un consommateur.

$$x >^{SP} y, \text{ssi } (\forall c)x >^c y \text{ et } (\exists c')/x >^{c'} y$$

En guise d'illustration, considérons une économie de consommation pure ayant deux consommateurs A et B et deux biens $X^{(1)}$ et $X^{(2)}$.

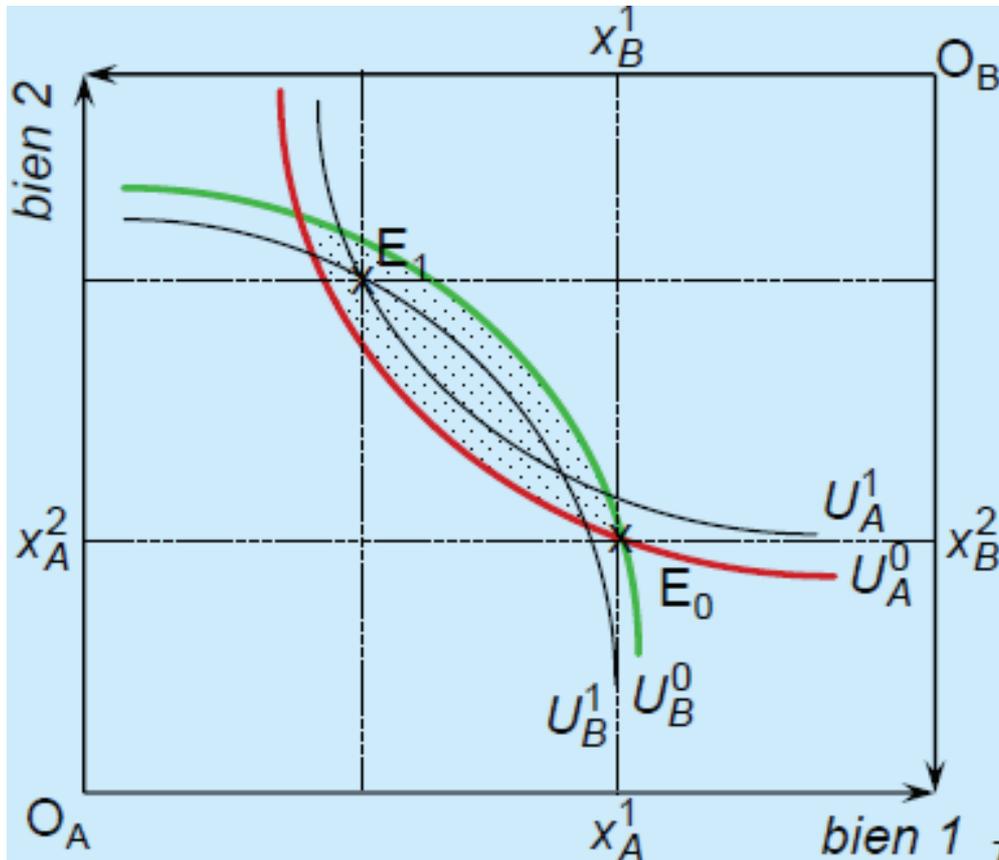
Si on considère les données initiales en E_0 , tout état possible est en fait un point de la boîte d'Edgeworth ici représentée. Pour chaque consommateur, la dotation initiale correspond à un niveau d'utilité donné et la courbe d'indifférence correspondante détermine la frontière entre amélioration ou la détérioration de la situation de cet individu.



On sait donc que : tous les points de la boîte sont les allocations possibles ; les paniers de deux zones non hachurées sont non inférieurs au SP à ceux de l'état E_0 . Par ailleurs, les points de la zone hachurée une seule fois ne sont pas comparables au SP à E_0 . Par conséquent, le critère de Pareto ne définit qu'un pré-ordre partiel.

- (2) Amélioration de Pareto (AP) : une amélioration est une AP lorsque l'utilité de tous les agents augmente.

Amélioration de Pareto

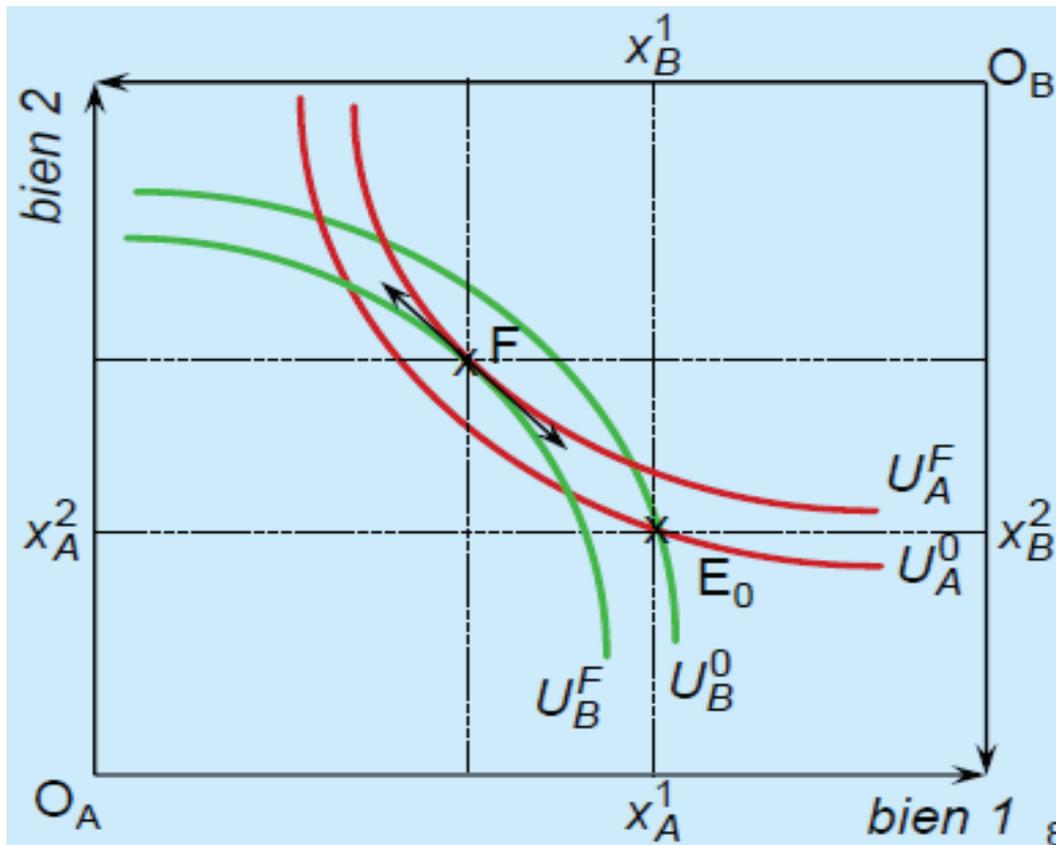


Source M. Isabelle (2002)

Tous les paniers de la zone doublement hachurée (frontière comprise) sont préférés au de l'état E_0 . En E_1 par exemple, l'agent A comme l'agent B voit son utilité augmenter. La transformation de l'économie qui permet de passer de l'état E_0 à l'état E_1 est une AP.

- (3) Optimum de Pareto (OP) : une allocation est un OP si elle est possible et s'il n'existe aucune autre allocation qui lui soit préférée au sens de Pareto.

Optimum de Pareto

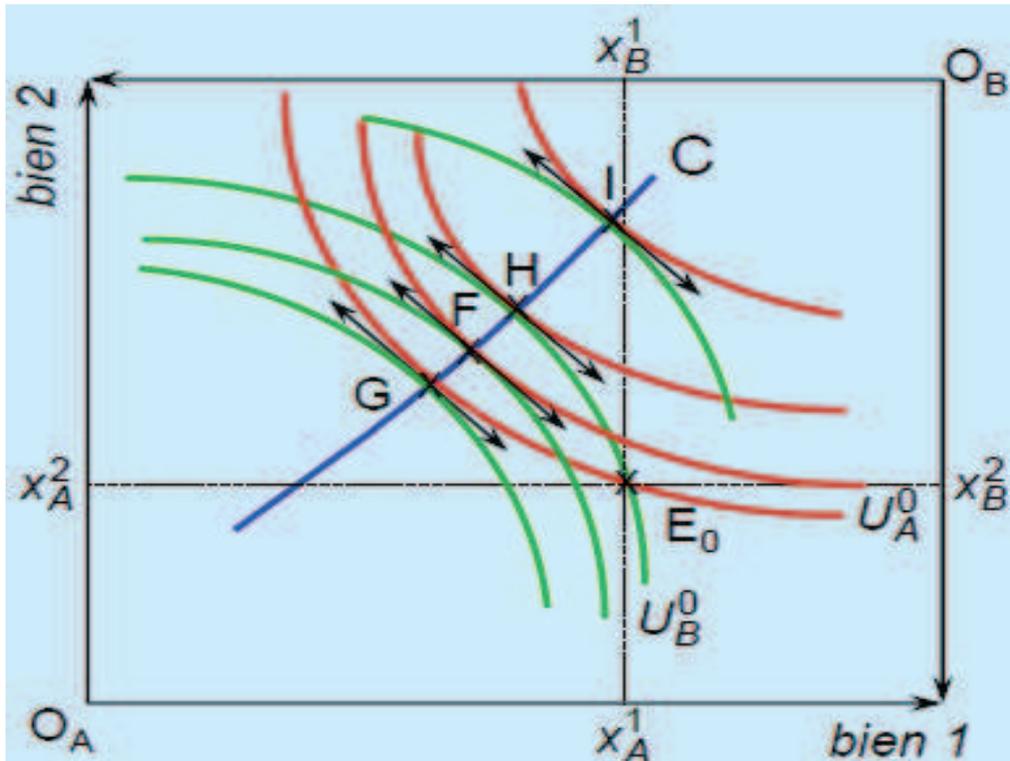


Source : M. Isabelle (2002)

Graphiquement l'optimum de l'OP est atteint lorsque l'ensemble des états préférables à l'état considéré est vide. C'est en l'état F qui se réalise lorsque les courbes d'indifférences des agents sont tangentes. En cet état, il n'est plus possible d'augmenter l'utilité d'un agent consommateur sans diminuer celle de l'autre.

L'optimum atteint en F n'est pas unique. Il existe une infinité d'états de l'économie qui sont des OP. Ces points forment la courbe des contrats (C).

Courbe des contrats



Source M. Isabelle (2002)

Un raisonnement équivalent peut être effectué dans une économie de production pure. Au total, dans une économie complète, pour obtenir un optimum de Pareto, on montre¹⁸⁷ que quatre conditions sont nécessaires et suffisantes. Il s'agit :

- (1) Condition de marché : l'offre est égale à la demande pour toutes les marchandises et les dotations initiales en ressources primaires doivent être respectées.
- (2) Condition d'optimalité d'allocation des biens : Les taux marginaux de substitution (TMS) des biens sont égaux. Cette condition se réalise dans la sphère des consommateurs. A l'équilibre du consommateur, le TMS est égal au rapport des utilités marginales des biens et aussi au rapport des prix des dits biens.
- (3) Condition d'optimalité d'utilisation des *inputs* : Les taux marginaux de substitution technique (TMST) entre les facteurs de production des producteurs doivent être égaux.

¹⁸⁷ Voir le cours de Marc Isabelle 2002.

A l'équilibre d'un producteur, le TMST est égal au rapport des productivités marginales et aussi au rapport des coûts des facteurs.

- (4) Condition d'optimalité de l'allocation d'output : Il faut que le TMS entre deux biens soit égal au taux de transformation des produits (TTP). Ce dernier indique le nombre d'unités de bien $X^{(2)}$ par lesquelles il faut remplacer, à la marge, une unité de bien $X^{(1)}$ pour rester à OP.

1.2.3 Les limites du critère de Pareto et les autres critères de choix

Le critère de Pareto présente quelques limites. C'est un critère qui n'est pas cardinal mais seulement ordinal puisqu'il est basé sur les fonctions individuelles d'utilité. En plus, c'est un critère faible qui ne définit seulement qu'un pré-ordre partiel sur l'ensemble des états possibles de l'économie. A cet effet, on peut noter qu'il ne permet pas de comparer tous les états possibles entre eux. Enfin, il ne définit qu'une forme particulière d'optimum.

Par ailleurs, le critère de Pareto appliqué à des cas d'asymétrie d'information peut conduire à un choix aberrant paradoxalement. Prenons le cas¹⁸⁸ d'un client et de sa banque d'affaire. Celle-ci reçoit de celui-là un mandat de vente des actifs. Supposons que la banque de par sa taille et son étendue soit en mesure de construire des montages en portage sans se faire prendre en défaut de loyauté par son client et qu'elle préfère strictement être déloyale. Nous sommes donc en présence des deux options suivantes : l'option A "être loyal" et l'option B "être déloyal".

Par hypothèse, la banque préfère B à A ($B >^b A$). Pour le cas du client, intuitivement, à choisir, il préférerait A à B ($A >^c B$). Mais à la réflexion, le client serait indifférent entre A et B car, pour choisir, il doit pouvoir comparer les deux situations. Il ne sait pas que sa banque lui est déloyale en affaire. Il ne peut pas évaluer les deux cas sauf à être un observateur extérieur. Que ce soit dans la configuration A ou celle B, le client ne voit pas de différence. Le problème d'agrégation ou du choix collectif est donc ainsi posé :

$$\begin{cases} B >^b A \\ A =^c B \end{cases}$$

¹⁸⁸ Ce cas est inspiré d'une situation du choix d'adultère décrite par Y. Bourquin (2009) dans le blog "Que disent les économistes".

En appliquant le critère de Pareto, "si tout le monde préfère une situation, alors cette situation est préférable collectivement", on en déduit que pour la société, $B >^{soc} A$. Autrement dit :

$$\left. \begin{array}{l} B >^b A \\ A =^c B \end{array} \right\} \Rightarrow B >^{soc} A$$

Ce qui revient à dire que, collectivement, la déloyauté de la banque envers son mandant, son client, est préférée la loyauté. Or jusqu'à preuve du contraire, la déloyauté du banquier envers son client n'est pas acceptable et est même condamnable par la loi¹⁸⁹.

Par conséquent, du fait de ces insuffisances et limites, d'autres critères sont proposés. Il s'agit des critères : utilitariste ; égalitariste ; de Bergson – Samuelson (1947) ; de Rawls (1971) et de Varian (1975).

2. Le bien public et le théorème de Coasse

Deux cas particuliers illustrent l'approche normative de la régulation, il s'agit de l'existence de biens publics et du théorème de Coasse.

2.1 La production optimale des biens-publics

2.1.1 La condition BLS

Le critère de choix retenu est donc le critère de Pareto. On admet qu'une allocation efficace de ressources est telle qu'une réallocation des biens et services n'améliore pas le bien-être de tous les individus. C'est un état optimal qui sous-entend qu'à partir de là, tout changement ne peut apporter une amélioration du bien-être de certains individus qu'aux dépens de bien-être d'au moins un autre, (Villet 1999).

L'équilibre concurrentiel est une des conditions¹⁹⁰ d'optimalité du critère de Pareto. Il suppose la réalisation de l'égalité entre l'offre et la demande sur le marché selon un mécanisme qui suppose des interactions entre des agents économiques disposant d'une dotation initiale et considérés comme des "*Price Takers*".

Dans l'économie du bien-être, il existe deux théorèmes. Le premier dit que "tout équilibre concurrentiel est Pareto optimal". Il a comme implication la non-nécessité de l'intervention de l'Etat pour garantir l'efficacité. Le second dit que "si une fonction sociale de bien-être existe,

¹⁸⁹ Article 1382 du Code Civil : "Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.

¹⁹⁰ Le terme de condition et non de propriété est utilisé à dessein parce qu'il fait référence au critère normatif c'est-à-dire à "ce qui doit être" et non à "ce qui est" qui se rapporte à la notion de propriété par contre.

alors sa maximisation sera Pareto optimal". Il implique quant à lui, notamment, la non-nécessité de la planification pour obtenir une allocation socialement désirable et qu'une politique de transfert suffit.

Ces deux théorèmes ont comme limite commune qu'il faut pour leur validité que les hypothèses de la concurrence parfaite soient satisfaites c'est-à-dire, qu'il y ait une information parfaite, une absence d'externalité.

La production des biens publics est l'une des illustrations de la régulation normative. En général, on distingue les biens publics des biens privés. Ceux-ci sont des biens vendus sur le marché qui satisfont le principe de rivalité¹⁹¹. Alors que les biens publics, comme il a déjà été dit, ne respectent pas ce principe et sont donc non-rivaux¹⁹².

En dehors de la question du financement, c'est celle de la production optimale des biens publics qui se pose lorsqu'on réalise leur étude. La réponse à cette question est fournie par la condition de Bowen-Lindhal-Samuelson (BLS).

Soit un modèle simplifié dans lequel il y a d'une part deux biens, l'un bien privé (B1) et l'autre public (B2) et d'autre part deux agents, un consommateur i et producteur j .

On note :

- La dotation initiale du consommateur i en bien privé : w_i
- La quantité de bien privé consommée par i : x_i ;
- La quantité de bien privé produite par j : y_j ;
- La quantité de bien public produite par j : z_j ;
- La quantité de biens publics consommée par i : $z = \sum_j z_j$.

A partir de ces notations on peut définir :

- La fonction d'utilité du consommateur i : $U^i(x_i, z)$

¹⁹¹ Principe de rivalité : deux agents ne peuvent pas bénéficier simultanément de l'usage d'un même bien et sont donc rivaux. Ces biens sont partagés entre les individus et chacun consomme une partie x_i telle que $\sum x_i = X$.

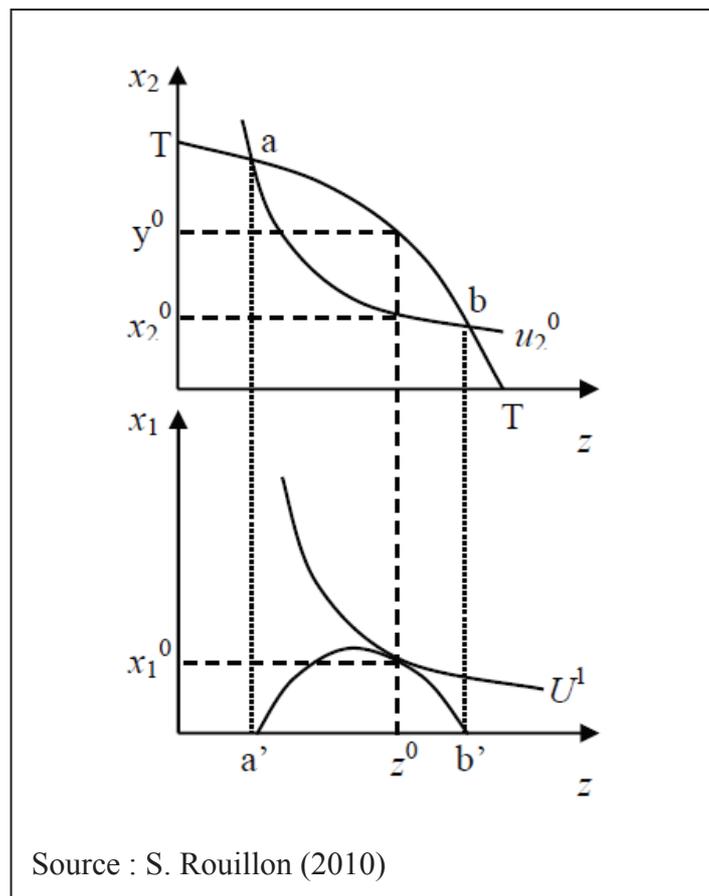
¹⁹² En principe, pour avoir la non-rivalité, il faut qu'il soit non-divisibilité. Les biens publics sont consommés à part égale.

- La fonction de transformation du producteur j : $f^j(y_j, z_j)$.

La condition BLS dit que, si l'état économique initial est optimale au sens de Pareto, alors il vérifie les conditions suivantes :

$$\forall j ; \sum_i TMS_{x,z}^i = \sum_i \frac{U_2^i}{U_1^i} = TMT_{y,z}^i = \frac{f_2^j}{f_1^j}$$

Illustration graphique de cette relation par Samuelson (1954) est la suivante :



La partie supérieure de la figure représente l'ensemble des possibilités de production de l'économie, sous la frontière TT , et la courbe d'indifférence du consommateur 2, associée à un

niveau d'utilité u_2^0 donné. Ce niveau est supposé accessible ce qui se traduit par le fait que la courbe d'indifférence croise la frontière TT en deux points a et b.

La partie inférieure représente l'ensemble des possibilités de consommation du consommateur 1 et son optimum selon la démarche suivante : pour chaque quantité de bien public z , on détermine la quantité de bien privé restant au consommateur 1 après que le consommateur 2 ait consommé la quantité nécessaire pour son niveau d'utilité u_2^0 soit atteint. L'ensemble des possibilités du consommateur 1 se construit ainsi sous la frontière a'b'. Par construction, la pente de la frontière a'b' est donnée par la différence entre la pente de la frontière des possibilités de production et la pente de la courbe d'indifférence du consommateur 2 c'est-à-dire :

$TMT_{y,z} - TMS_{y,z}^2$. L'optimum du consommateur s'obtient au point de tangence de sa courbe d'indifférence la plus élevée avec cet ensemble. En ce point de tangence, on vérifie la condition BLS :

$$TMS_{x,z}^1 = TMT_{y,z} - TMS_{x,z}^2$$

Soit

$$TMS_{x,z}^1 + TMS_{x,z}^2 = TMT_{y,z}$$

Cette condition BLS définit la condition d'allocation optimale en présence de biens collectifs qui diffère de la condition classique d'optimum.

2.1.2 Le traitement de la décentralisation de l'état optimal

La condition BLS permet de montrer que la coordination est nécessaire pour atteindre l'optimum sinon il y aurait moins de biens publics et plus de biens privés. Dans le cadre une production de biens publics purs, il est impossible d'atteindre un optimum dans l'allocation des ressources par le mécanisme d'un marché concurrentiel du fait même des propriétés du bien public. De la propriété de non exclusion d'usage du bien public il découle que le fait de payer pour sa consommation ne peut être qu'un acte libre et volontaire. Par ailleurs, le bien public a la propriété de non-rivalité. Par conséquent tout consommateur en bénéficie même sans contribution pour son financement. Le sachant, le consommateur trouve là un intérêt à adopter le comportement du "passager clandestin" c'est-à-dire qu'il refuse de contribuer en espérant la participation généreuse des autres. Il est évident que dans ces conditions, une demande solvable étant quasiment nulle, l'offre de bien public fait par le marché serait insuffisante ou même inexistante. Si une exclusion d'usage était pratiquée et qu'un prix était imposé aux consommateurs du bien public, du fait toujours de la non rivalité, ce prix ne fournirait pas une

information correcte du marché sur la demande. Un tel prix, comme le signale Rouillon (2010) dans son cours, "est au mieux la valeur moyenne du bien public pour le consommateur, alors que sa valeur sociale est la somme des valeurs individuelles".

Pour relever cet échec du marché, Lindhal (1919) et Samuelson (1969) proposent une organisation dans laquelle tout état optimal est décentralisé en présence d'un bien public. Concrètement, il s'agit pour eux de créer un marché de bien public différent pour chaque consommateur. Ainsi, à l'équilibre les prix seront individualisés et pour chaque bien public, le consommateur payera un prix personnalisé. Par conséquent il y aurait sur le marché des prix. L'équilibre atteint dans ces conditions est jugé d'in vraisemblable par les analystes et qualifié de pseudo-équilibre, (Samuelson, 1969).

La solution MDP des noms de Malinvaud (1971), Drèze (1971) et Poussin (1971) préconise une centralisation et planification de l'offre et du financement du bien public. L'organisation du système prévoit un bureau du plan qui par tâtonnement réussit à décentraliser tout état optimal en absence de toute information initiale sur les préférences et les technologies. Ce mécanisme est le suivant. On définit une allocation initiale $E(0)$ possible et processus de tâtonnement tel qu'à l'instant t , on a une allocation $E(t)$. La procédure MDP s'effectue alors en trois temps :

- Dans le premier temps, chaque consommateur i , évalue son taux marginal de substitution entre le bien privé et le bien public et le transmet au bureau du plan :

$$TMS_{x,z}^i = \frac{U_2^i}{U_1^i}$$

- Ensuite, l'entreprise¹⁹³ évalue son taux marginal de transformation du bien privé en public et le transmet au bureau du plan :

$$TMT_{y,z} = \frac{f_2}{f_1}$$

- Enfin, le bureau du plan modifie l'allocation courante $E(t)$.

Une dernière option consiste à offrir le bien public par souscription volontaire. Chaque consommateur propose une somme t_i pour financer le bien public. L'offre de bien public correspond à la quantité maximale qui peut être produite par le montant agrégé des souscriptions, $T = \sum_i t_i$. On montre que cette modalité par souscription ne respecte pas la

¹⁹³ On suppose par simplification qu'une entreprise unique offre le bien public.

condition BLS ce qui signifie que la souscription volontaire comme mode de financement et donc de fourniture du bien public ne décentralise pas un état optimal.

Quoi qu'il en soit, on retient qu'en présence d'un bien public pur, le marché libre n'assure pas une situation optimale d'allocation des ressources.

2.2 Le théorème de Coasse

En présence d'une imperfection du marché, il arrive que l'autorégulation soit la meilleure voie plutôt que l'intervention de l'Etat. C'est ce que montre le théorème de Coasse.

En abordant la question des externalités, nous avons dit qu'elles existent lorsque la fonction d'utilité d'un agent économique (A) impacte partiellement ou totalement celle d'un autre agent (B) sans que ce dernier participe à la décision. On a alors :

$$\begin{cases} U_A = U_A(x_i) ; i = 1, 2, \dots, n \\ U_B = U_B(y_j, \tilde{x}) ; j = 1, 2, \dots, n \text{ et } \tilde{x} = \text{externalité de A vers B} \end{cases}$$

Nous avons vu par ailleurs que les externalités pouvaient être soit positives, soit négatives et qu'en présence d'externalités, l'équilibre concurrentiel n'est plus un optimum de Pareto. Il est plutôt un optimum social. Selon Weber (1997) les externalités créent une divergence entre le coût ou le bénéfice comptable du point de vue interne et ceux de l'ensemble de la société. Ce qui justifie la non-satisfaction de critère de Pareto.

Avec les externalités négatives un agent économique impose une perte de bien-être à un autre agent et cette perte n'est pas compensée. Elles présentent donc les propriétés des biens collectifs à savoir la non-rivalité et la non-exclusion. Par rapport à la première, il faut noter que l'activité de l'agent produit non seulement la satisfaction escomptée mais elle induit aussi un effet additionnel (coût ou bénéfice). Et par rapport à la seconde propriété, il faut noter que l'émetteur et le récepteur de l'externalité ne payent rien ni ne reçoivent aucune compensation.

Dès lors que le droit de propriété n'est pas clairement défini, l'émetteur d'une externalité ne peut pas exclure un tiers du bénéfice de son activité et inversement, il est exonéré des coûts externes qu'il impose au tiers. Le récepteur, quant à lui, n'a pas à payer la contrepartie des bénéfices dont il jouit ni à se faire dédommager des coûts subits.

Dans certains cas, notamment lorsque l'effectif des agents est faible et que les individus sont bien organisés, un marchandage entre émetteur et récepteur d'externalité peut être une solution au problème d'allocation posé. En contradiction avec la solution de Pigou (1920), Coasse (1960) par son théorème, montre que lorsque le cercle des émetteurs et récepteurs d'externalité est

relativement restreint, des accords négociés volontairement peuvent permettre d'internaliser les externalités et de satisfaire les conditions de l'allocation optimale.

Pour Coase, à l'opposé de Pigou, la présence d'externalités ne justifie pas automatiquement une intervention correctrice de l'Etat. Cette proposition est vraie tant que les coûts de transaction entre les agents sont négligeables. Sous cette condition, les acteurs concernés par les externalités négocient spontanément pour trouver une solution qui rétablit optimum de Pareto.

En guise d'illustration¹⁹⁴, supposons qu'une firme (A) émette une externalité négative vers une firme (B). Selon que les deux firmes produisent ou non, leurs profits résumés dans le tableau ci-dessous seraient :

	A produit	A ne produit pas
B produit	(5 ; 12)	(0 ; 20)
B ne produit pas	(5 ; 0)	(0 ; 0)

A ce jeu, nous avons quatre solutions possibles :

- Solution 1 : A produit et B produit. Gain collectif : $5 + 12 = 17$
- Solution 2 : A ne produit pas et B si. Gain collectif : $0 + 20 = 20$
- Solution 3 : A produit et B ne produit pas. Gain collectif : $5 + 0 = 5$
- Solution 4 : A et B ne produisent pas. Gain collectif : 0

En absence de concertation, les deux firmes recherchant le profit maximum, choisiront la solution 1 de produire toutes les deux. Mais cette solution n'est pas optimale puisque le gain collectif est inférieur à celui de la solution 2.

Une solution consiste à donner à B un droit de propriété sur une absence d'externalité. La Firme B pourrait donc interdire à la firme A d'exercer son activité. Dans ce cas, la solution 2 serait donc obtenue. La même solution serait obtenue si la firme A avait le droit émettre. Dans ce cas,

¹⁹⁴ Cette illustration est proposée par le Professeur Pierre Kopp (2010).

la firme B proposerait à la firme A d'arrêter sa production en échange d'une indemnité égale à 5. La firme B ferait un profit de $20 - 5 = 15$ et la firme A réalise, sans effort un gain de 5. Tout le monde a donc intérêt à adopter la solution 2.

Si le profit de la firme A est plutôt égal 10, la solution 1 deviendrait collectivement optimale. Si la firme A dispose du droit d'émettre d'externalités négatives, c'est la solution qui serait choisie. Il en serait de même si le droit de propriété était accordé à la firme B car dans ce cas, la firme A pourrait acheter à la firme B au prix de $20 - 12 = 8$ le droit d'émettre. Ce faisant le profit de la firme B passerait à 20 et de la firme A à 2.

Il apparaît de cet exemple que, dans tous les cas, c'est la solution de l'optimum collectif qui est toujours choisie à la seule condition que la négociation entre partenaires soit libre et sans coût de transaction ou tout au moins qu'ils soient négligeables.

Le théorème de Coase montre que l'intervention de l'Etat n'est pas automatique. Il met en évidence les fondements de l'action régulatrice de l'Etat. Celle-ci est justifiée, à contrario, lorsque le nombre de partenaires devient multiple et que les effets d'externalités deviennent complexes au point de générer des coûts de transaction.

Ainsi donc parce qu'il existe des imperfections sur le marché, que celles-ci gênent la réalisation de l'équilibre concurrentiel et nuisent au bien-être social, l'intervention d'une autorité de régulation peut s'avérer nécessaire même si dans certaines conditions une autorégulation peut être envisagée.

Dans cette approche normative, une opposition semble exister entre la condition BLS et le théorème de Coase. Cette divergence tombe si on admet que les deux démarches ont des champs d'application différents. Dans un cas, condition BLS, il est question de l'optimum d'un bien public alors que dans l'autre, (Coase), il s'agit des biens privés. Selon que l'on sera proche de l'optique BLS ou de celle Coase, l'intervention du gouvernement sera soutenue ou contestée.

Conclusion de la sous-section 1

Notre interrogation portait sur la nécessité d'une réglementation dans le secteur bancaire. A partir de l'analyse théorique nous avons montré que le simple rapport de confiance entre les agents du secteur n'était pas suffisant pour que le système bancaire fonctionne convenablement et qu'il fallait donc poser des règles pour prévenir des cas de défaillances du marché.

Au travers de la revue de la littérature sur les questions de la régulation nous avons montré qu'il existe une approche positive et une approche normative. De ces développements théoriques sur la question de la réglementation nous avons par ailleurs montré que la nature du bien économique, selon qu'il est public ou privé, détermine l'approche de la régulation et la forme de la réglementation à adopter.

La question est donc de savoir si le fonctionnement de l'activité bancaire peut être considéré comme un bien public ou un bien privé.

Sous-section 2 : L'activité bancaire substrat de la microfinance : un bien public à réglementation nécessaire

Nous allons dans cette section dégager les propriétés de la réglementation bancaire et financière de façon à montrer par la suite que celle de la microfinance et des IMF ne tend à adopter les normes établies. Nous montrerons que cette réglementation¹⁹⁵ est essentiellement centrée sur la gestion des risques et qu'elle est contrôlée par une autorité de tutelle.

La réglementation bancaire notamment dans les aspects qui visent à préserver le système bancaire en général connaît un renouveau qui se manifeste dans la gestion des risques. Les contraintes qui sont imposées aux banques sont assez élevées. Toute la réflexion qui accompagne, la conception des textes, leur mise en œuvre ainsi que leur supervision a conduit à élaborer les grands principes de la gestion des risques bancaires.

La réglementation bancaire porte sur l'adoption de nouvelles règles comptables ou de règles de fonctionnement. Les règles prudentielles c'est-à-dire, les règles qui visent à préserver la pérennité de système sont celles qui s'intéressent à la gestion des risques. Elles sont soumises au contrôle des autorités de tutelle.

Avant une revue analytique des principales dispositions, on tentera de justifier cette réglementation dont les fondements sont les théories de la régulation.

¹⁹⁵ Une facilité de langage nous fera faire des glissements sémantiques entre régulation et réglementation. Celle-ci est un produit normatif, une expression du droit par une autorité dotée d'un pouvoir juridique alors que celle-là est un message, une action destinée à assurer un bon fonctionnement ou de régler quelque chose. Le pouvoir de ce message s'incarne dans la réception qu'on en fait et de l'efficacité qui découle de l'évaluation.

II.1 De la nécessité d'une réglementation bancaire et de l'activité de la microfinance

On montrera que la réglementation bancaire suscite des interrogations même si elle répond à un besoin de stabilité du système.

1. Le besoin de préserver le système bancaire

Avant de traiter de l'intérêt de la réglementation bancaire, on va au préalable donner un aperçu de la typologie de la réglementation et de certains concepts indispensables pour bien cerner le cadre dans lequel s'inscrit le propos.

1.1 La micro réglementation : le besoin d'une autorité

Elle vise à garantir les conditions d'une concurrence équitable, de maintenir les banques et les établissements de crédits hors d'un risque d'insolvabilité et surtout de veiller à la protection des intérêts des déposants. Avant d'aborder la question, il nous semble nécessaire dès cet instant d'élucider une question sémantique. Faut-il parler de réglementation bancaire ou financière ?

1.1.1 Réglementation bancaire vs réglementation financière à propos des IMF

Indifféremment, il nous arrive de parler de réglementation bancaire et réglementation financière tout comme dans la section suivante on parlera de microfinance et d'institutions ou établissements de microfinance. La question qui peut se poser est celle de leur rapprochement.

Dans une publication, Marie-Anne Frison-Roche (2008), apporte des précisions fortes utiles en la matière.

La réglementation bancaire vise à garantir la solidité du système bancaire en imposant des règles aux banques et aux établissements de crédits qui en sont des opérateurs spécifiques. Quant à elle, la réglementation financière se donne comme mission de protéger les opérateurs agissant sur le marché des titres financiers.

La problématique que nous soulevons pour élucider est d'autant plus justifier que s'agissant de la microfinance, nous avons à la fois une activité bancaire et une activité financière. En d'autres termes, des banques pratiquent l'activité de microfinance et que des IMF vendent des produits financiers.

Il existe des exemples patents de banques commerciales qui s'engagent en microfinance. On peut citer le cas de la Stanbic Bank qui, en février 2002, a racheté 90% des parts d'une banque publique ougandaise, UCBL, avec l'obligation de la part de l'Etat de maintenir le réseau de l'UCBL et donc de fournir des services financiers tels que les services de paiement, d'épargne, de microfinance et des services ruraux. Il y a aussi le cas de la deuxième banque d'Inde par la taille, l'ICICI qui s'implique volontairement dans la microfinance en adoptant des approches novatrices pour capter des opportunités de marché telles que les réescomptes du portefeuille, les groupes d'entraide et kiosques Internet offrant aux villages ruraux une gamme de services financiers et non financiers. Aussi au Chili, l'Etat a par la pratique des subventions¹⁹⁶ incité les banques commerciales à pénétrer le marché du microcrédit qui n'arrivait pas à décoller.

Il existe, bien que cela soit encore marginal, des exemples montrant des IMF qui recourent aux marchés financiers pour trouver d'autres sources de financement. Elles émettent alors des obligations. C'est ainsi qu'en juin 2012 l'association Acted¹⁹⁷ a lancé avec l'aide du Crédit Coopératif, des obligations qui lui ont permis de lever 3,2 millions d'euros. En mars 2005 à Nairobi au Kenya, FAULU KENYA a émis des obligations pour un montant 7 millions de \$US. La Stanbic Bank Kenya Limited et sa société mère, la Standard Bank of South Africa ont souscrit une émission à 5 ans d'un montant de 500 millions de shillings kenyans (soit environ 5 millions d'euros), garanties au $\frac{3}{4}$ par l'Agence française de développement (AFD). En février 2005, il y a eu une émission d'obligations par Fundacion WWB Colombia (FWWB Cali)¹⁹⁸ pour un montant de 30 millions de \$US. En août 2004 au Mexique, il y a eu l'émission d'obligation d'un montant 44 millions de \$US par COMPARTAMOS. Par l'intermédiaire de sa filiale mexicaine, Citigroup¹⁹⁹ a émis des obligations d'un montant de 500 millions de pesos pour Financiera Compartamos considérée comme le plus grand prêteur de microfinance en

¹⁹⁶ L'Etat chilien a mis aux enchères une subvention forfaitaire relativement réduite pour chaque prêt octroyé par une banque qui prend en charge la totalité du fonds de crédit et des risques associés.

¹⁹⁷ L'Agence d'aide à la coopération technique et au développement est une ONG française de solidarité internationale créée en 1993 qui a pour vocation de soutenir les populations vulnérables à travers le monde.

¹⁹⁸ Cette émission présente la caractéristique d'être la première à l'échelle internationale d'une émission de titre sans risque en pesos par une IMF à but non lucratif non réglementée.

¹⁹⁹ Citigroup Inc. est une importante entreprise financière basée à New York. Elle serait avec ses actifs financiers d'un montant de 2 200 milliards de \$US (en 2007), ses 332 000 employés, 200 millions de clients et une présence dans plus 100 pays différents, la dixième plus grande entreprise mondiale selon Forbes. (Source www.wikipedia.org)

Amérique. En décembre 2001 à Dhaka au Bangladesh, il y a eu l'émission d'obligation pour un montant de 700 000 \$US par Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC²⁰⁰).

Les émissions d'obligations existent mais demeurent limitées en nombre²⁰¹. La pratique de la titrisation des IMF est moins fréquente que celle des obligations mais les instruments existent et se pratique comme peut l'illustrer l'exemple de titrisation de BlueOrchard²⁰² Microfinance Securities réalisée en juillet 2004 et février 2005.

A priori, la réglementation bancaire et la réglementation financière sont deux objets distincts qui relèvent pour l'un du droit bancaire et pour l'autre du droit financier. En France on peut noter qu'il a toujours existé deux autorités de réglementation en occurrence la Commission Bancaire et la Commission des Opérations de Bourse devenue l'Autorité des Marchés Financiers par la loi de 3 janvier 2003.

Cette distinction qui semble établie par les objets respectifs est pourtant remise en cause dans la pratique selon Frison-Roche (2008). La réalité est plutôt complexe. Les activités bancaires et financières sont dans un rapport étroit. En Grande-Bretagne à la différence de la France, une seule institution, la *Financial Securities Authority*, assure la réglementation de bancaire et financière depuis 1998.

On peut soutenir que les réglementations bancaire et financière ont le même domaine d'application. Si on accepte que la banque a une activité particulièrement délicate pour l'économie en ceci qu'elle crée de la monnaie par le crédit, on peut alors comprendre une action spécifique de l'Etat pour autoriser et agréer un tel établissement. Mais au même moment, on peut établir un parallèle entre la notion de monnaie, de titres financiers et de marchandises pour admettre que la banque est une entreprise comme les autres. De ce constat, Frison-Roche (2008) analyse le rapport entre réglementation bancaire et réglementation financière sur le mode de la "contamination" qui selon elle, "opère comme un étau avec dans un premier mouvement, les banques qui agissent comme les autres opérateurs avec des instruments qui sont interchangeables et par un second mouvement, elles se comportent comme les autres sociétés

²⁰⁰ Il s'agit d'une importante ONG bangladaise que certains considèrent comme la première mondiale. Elle emploie plus 120 000 personnes à travers le monde et déploie ses activités dans trois secteurs : l'aide au développement, l'éducation et la santé.

²⁰¹ Plusieurs facteurs expliquent ce phénomène : la préférence des investisseurs pour les instruments financiers réglementés, le caractère embryonnaire des marchés de capitaux, la perception des risques liés à la microfinance, etc.

²⁰² Blueorchard est une microfinance fondée en 2001 qui s'active dans plus de 60 pays en Afrique, Asie, Europe de l'est et Amérique latine. Elle a pour but de favoriser l'inclusion financière et de prospérité dans le monde entier..

commerciales, émettent des titres qu'elles offrent à la cotation, entrent au capital des entreprises de marché financiers dont elles-mêmes les principaux intermédiaires,..."

Pour Frison-Roche (2008), il existe deux mauvaises raisons de distinguer la réglementation financière de la réglementation bancaire.

La première mauvaise raison se dégage de l'impression la réglementation bancaire et la réglementation financière n'ont pas la même portée. Alors que le régulateur bancaire a la charge objective de la stabilité du système, le régulateur financier est comme un arbitre des acteurs du marché animé prioritairement par la volonté de protéger les intérêts de l'investisseur. Pour elle, cette distinction n'est pas pertinente. Elle considère que l'opposition que l'on établit entre la protection de l'apporteur de fonds et la protection du système est excessive. En fait, l'un comme l'autre travaille pour la solidité de l'édifice par son objet (pour le régulateur bancaire) et par la pratique (pour le régulateur financier). Ce dernier en veillant que l'information financière soit pertinente et que son usage soit judicieux, concourt à la prospérité de la place financière. Par conséquent, au régulateur financier, on peut aussi associer une charge objective du bon fonctionnement du marché financier. A ce propos, Frison-Roche (2008), relève que la réglementation bancaire tout comme la réglementation financière se partagent également la dimension objective et la dimension subjective et cette égalité, loin de les distinguer, justifie plutôt leur rapprochement.

La seconde mauvaise raison, vient de l'impression affirmée que la réglementation bancaire est discrète voire secrète alors que la réglementation financière est transparente parce qu'elle est centrée sur l'information. Même si la réglementation bancaire s'exerce dans les antichambres alors que la réglementation financière est fondamentalement un mécanisme d'information, Frison-Roche (2008), là aussi, considère que l'opposition entre la connaissance et le secret est excessive et même trompeuse. Il faut savoir que les phases de consultation préalable à la production des textes s'effectuent dans une étroite collaboration entre autorité publique, entreprises de marché, opérateurs principaux de façon informelle et discrète. Par ailleurs, elle considère que l'opposition est erronée en référence aux termes utilisés. Expliquant que la connaissance est relative à la détention d'une information sans précision sur son usage par son bénéficiaire et alors que le secret c'est la rétention d'une information détenue par le bénéficiaire, elle montre qu'il y a constamment entre les deux types de réglementation en jeu de la détention d'information. Dans un cas elle est retenue pour éviter un effet de panique et dans l'autre elle est mise à la disposition du marché. Ainsi, la réglementation bancaire et la réglementation financière ont en commun l'information. Alors que celle-là la retient pour protéger les

dépositaires et empêcher l'effolement, celle-ci la diffuse pour permettre la formation juste du prix des cotations.

En éliminant ces deux oppositions, Frison-Roche (2008) établit le rapprochement ou l'intimité des réglementations bancaires et financières sur deux points : le jeu des principes directeurs communs d'une part et le rôle des banques et des opérateurs cruciaux des marchés financiers d'autre part.

La réglementation bancaire et la réglementation financière ont comme principe commun, la rationalité et l'information.

Les deux marchés fonctionnent dans le cas de l'information. De cet intérêt pour l'information, les deux régulateurs disposent des moyens pour que les opérateurs offrent à la collectivité une information pertinente et aussi pour sanctionner toute rétention de l'information d'un opérateur. Dans ce double exercice *ex ante* et *ex post*, le régulateur est doté d'un véritable pouvoir régalién.

Le postulat de la rationalité est commun en ceci que les comportements des agents, investisseur tout comme prêteur, s'ajustent à l'aide des informations en leur possession. Ici, la notion de consentement libre et éclairé qui est la marque de la volonté est secondaire devant la primauté de la rationalité qui gouverne les impulsions de la fonction d'utilité de ces deux agents. Or ces derniers ont une même fonction d'utilité : le profit.

L'autre volet de cette proximité entre réglementation bancaire et réglementation financière tient au fait que, sur les marchés financiers, le rôle de premier plan est détenu par les banques et les établissements de crédits qui gèrent leurs portefeuilles et leurs propres titres. Les marchés financiers sont dominés par les banques. Par conséquent, un choc bancaire est un risque financier et inversement, toute crise financière est un risque bancaire. Ces deux sphères, bancaire et financière, sont poreuses. Pour le marché financier, la banque est un opérateur crucial et porteur. Elle peut être pour lui, à la fois, une source de prospérité ou un facteur d'effondrement.

Toutefois, il faut bien garder en esprit que l'activité bancaire et l'activité financière ne se confondent pas. L'activité de crédits demeure une prérogative de la banque. La monnaie et les titres financiers demeurent des outils biens distincts.

Cependant, du fait leur voisinage, la réglementation bancaire et la réglementation financière devraient autant que possible être plus proches et par conséquent nous prenons l'option de les confondre.

La mise en œuvre de la réglementation de l'activité bancaire au sens large impose la présence d'une autorité pour deux raisons liées au fonctionnement des institutions et à leur pouvoir de crédit.

1.1.2 La présence d'une autorité de réglementation justifiée par le fonctionnement des institutions bancaires

En matière bancaire, il existe plusieurs formes de réglementation. Certaines se rapportent au fonctionnement des institutions bancaires alors que d'autres portées par la tutelle concernent l'activité de création monétaire et relèvent donc du contrôle monétaire et enfin, d'autres sont essentiellement prudentielles et ciblent la gestion des risques.

S'agissant du fonctionnement, la réglementation concerne les domaines, les opérations et les conditions d'exercice de l'activité bancaire. Il s'agit à cet effet des modalités de constitution du capital social des banques, des prises de participations croisées, des règles de modification de statuts, de la nomination de dirigeants, etc. Il s'agit même aussi des règles relatives aux relations avec la clientèle, la collecte et rémunération des dépôts et des prestations non bancaires telles que le mandat, la gestion du patrimoine, etc.

Dans son rapport avec ses clients, la banque dispose quasiment d'un pouvoir de monopole²⁰³. Certes le secteur est concurrentiel mais, au fond, l'offre est fournie par des quelques grosses structures constituées pour réaliser des économies d'échelle. Le monopole des banques peut se décrypter aisément par exemple au travers des cartes de paiements (Goodhart, 1998).

Dans ce cadre, la réglementation est un moyen de protection des intérêts des consommateurs en limitant les effets néfastes du monopole. Elle permet de s'assurer que la banque n'abuse pas de sa position de monopole en pratiquant des prix excessifs ou en imposant des conditions excessives aux ménages. De même, elle permet d'éviter que les banques adoptent vis-à-vis des entreprises, le comportement de prescripteur d'investissements ou constituent pour d'autres banques, une barrière à l'entrée, (Cecchetti, 1999).

Toujours dans sa relation avec sa clientèle, le déséquilibre est tel que les déposants ne sont pas en mesure de contrôler l'activité de la banque. Cette incapacité est selon Dewatripont et Tirole

²⁰³ Cette hypothèse est réfutée par les partisans du "free banking" à l'instar de Dowd (1996) qui contestent l'existence d'une concurrence monopolistique des banques pour justifier la réglementation du secteur. Certains considèrent que c'est la réglementation qui en introduisant des restrictions territoriales et sectorielles créent les conditions possibles de quasi-monopole. Pour eux il faut privilégier l'autorégulation par le marché.

(1993) une raison pour mettre en place une réglementation des activités bancaires sous l'égide d'une autorité.

1.1.3 La présence d'une autorité de réglementation justifiée par le pouvoir de crédit des institutions bancaires

La réglementation a aussi un aspect monétaire qui se rapporte au pouvoir de création de la monnaie dont disposent les banques. Ce pouvoir justifie donc l'intervention de l'autorité. En effet, la variation du stock de monnaie a une incidence sur le niveau général des prix dont la stabilité est une des missions de la Banque Centrale. Celle-ci exige des banques qu'elles constituent une réserve minimale dans leurs comptes auprès de ses livres. Ainsi, par cette réserve obligatoire, l'autorité de réglementation se dote d'un outil pour contrôler la masse monétaire et la stabilité des prix. L'idée fondée sur la théorie est que la réserve obligatoire doit être inversement proportionnelle au volume des dépôts. Une action sur le taux de réserve produit des effets sur le marché monétaire. La Banque Centrale peut intensifier le besoin de liquidité des banques par une hausse du taux de réserve. Les banques devant conserver un niveau d'activité s'obligent à satisfaire les demandes de crédits en cours en puisant dans leur trésorerie. Cette résistance des banques peut se déliter dès lors que le taux de réserve est suffisamment élevé et judicieusement choisi. Ainsi, les banques sont incitées par cette action de la Banque Centrale à réduire le niveau des crédits à l'économie et à contrôler la masse monétaire²⁰⁴.

Lorsqu'une économie connaît une instabilité, une partie des réserves sert à faire face à la demande de monnaie centrale de l'économie. Une banque ayant assez de réserves risque moins d'être en situation d'insolvabilité ce qui aurait des conséquences sur la sphère réelle de l'économie. Ainsi, l'instabilité reste confinée au seul secteur bancaire. Pour certains analystes, un taux très élevé des réserves obligatoires (et même de 100%) est un facteur de stabilité qui permet de réduire la propagation des crises sur le secteur réel²⁰⁵.

²⁰⁴ La réserve obligatoire imposée aux banques secondaires par la Banque Centrale est un instrument parmi d'autres. Le contrôle de la masse monétaire et du niveau des prix peut s'effectuer aussi par des instruments de marché tel que la politique des taux d'intérêt. Les réserves obligatoires ont une autre fonction. Elles servent aussi comme amortisseur des chocs exogènes.

²⁰⁵ D'autres économistes à l'instar de Baltensperger, (1982) défendent l'idée d'abandonner la politique des réserves obligatoires car celles-ci n'ont aucun effet sur la masse monétaire et ce taux apparaît tout simplement comme une taxe sur les dépôts.

En somme, le système de réserves obligatoires remplit la fonction de contrôle de crédit c'est-à-dire de création monétaire. Son but est d'imposer aux banques de conserver auprès de la Banque Centrale une fraction non rémunérée de leurs exigibilités et de leurs engagements hors bilan. A l'évidence de ce qui précède, les réserves obligatoires constituent une trésorerie pour les banques et ont un impact sur la gestion de financière de ces entités bancaires. Du fait de leur non rémunération, ces réserves comportent un coût indéniable d'immobilisation.

Au-delà des questions du fonctionnement, des relations avec la clientèle et de la politique monétaire, pour justifier il y a aussi une réglementation de nature prudentielle.

1.2 La réglementation prudentielle

La réglementation prudentielle (ou macro prudentielle) a pour objectif de construire un ensemble cohérent et efficace des institutions et des règlements ; d'assurer le bon fonctionnement du système bancaire et de prévenir ou résoudre les crises bancaires et financières.

Pour comprendre la nécessité de cette réglementation prudentielle servant à sécuriser le système financier et à prévenir les faillites, il est besoin de cerner quelques notions de fondamentales.

1.2.1 Des concepts pour cerner une réalité complexe

Le contexte impose la prise en compte de notions de risque systémique ; contagion et vulnérabilité bancaire et financière.

Le risque systémique est un évènement particulier qui peut entraîner par une série de réactions en chaîne des effets négatifs appréciables sur l'ensemble du système pouvant *in fine*, provoquer une crise générale de son fonctionnement.

Le risque systémique est une réalité inhérente au système financier ou bancaire à cause du réseau d'interactions qui existent entre les différentes institutions et les différents marchés de ce secteur.

Un tel contexte est favorable au phénomène de contagion qui naissent du fait des liens sectoriels ou géographiques existent entre des économies.

La contagion est l'augmentation de la probabilité de crise dans un secteur après l'avènement d'un choc dans un autre secteur. D'après les modèles théoriques, il est établi que les réactions en chaîne qui s'enclenchent et qui provoquent l'insécurité générale ne relèvent pas d'un comportement irrationnel des agents économiques mais plutôt d'une réponse rationnelle à leur

perception des risques. C'est ainsi que dans le modèle de l'information en cascade²⁰⁶, considéré comme le meilleur modèle général par Drazen(1998), il apparaît qu'en situation d'asymétrie d'information, les agents se déterminent à partir de l'observation du comportement de ceux qui les précèdent. Par exemple, en considérant trois agents i, j et k devant successivement choisir entre deux actions A et B. L'agent j préfère l'action A à l'action B, soit ($A >^j B$). Mais, j observe que son prédécesseur i choisit l'action B. Du fait de l'information imparfaite, l'agent j suppose que i dispose d'information en faveur de son choix et choisit aussi l'action B. Le troisième agent k observant les choix de ces deux prédécesseurs, i et j en faveur de l'action B choisit aussi B même s'il dispose d'information privée en faveur de l'action A. Ce comportement moutonnier n'est pas à proprement parler rationnel. Il relève plus, à notre sens, de la convention²⁰⁷.

La contagion entre deux pays, dans une autre approche, peut s'expliquer aussi par l'existence de liens commerciaux, [Gerlach et Smets (1995) ; Eichengreen, Rose et Wyplosz (1996)]. Ainsi, par exemple, un pays subissant un choc dévalue sa monnaie et augmente par là sa compétitivité, diminue son déficit commercial²⁰⁸ ainsi que les réserves de ses partenaires commerciaux et, ce faisant, il fragilise leurs monnaies.

Quoiqu'il en soit, les interactions du système favorisent la propagation du risque. Une banque qui se sent sous la menace d'une faillite voit ses déposants se précipiter à ses guichets pour retirer leur argent. Si cette faillite se réalise, la banque ne pourra plus honorer ses engagements vis-à-vis des tiers. Elle se trouvera donc déstabilisée. Tout ceci traduit la vulnérabilité.

La notion de vulnérabilité financière est au centre de plusieurs études de la fin du siècle dernier. Malgré l'abondance de ces études, la notion demeure ambiguë car, dans la littérature²⁰⁹, on note une pluralité des définitions tendant à cerner le concept. C'est ainsi que pour Hanschel et Monnin (2005), la vulnérabilité est "un continuum d'états qui décrivent les conditions du secteur bancaire à un moment donné" et qu'Illing et Liu (2006), la considèrent comme "une variable

²⁰⁶ Lire pour plus de détails, Marzouki Haïthem, Contagion : définitions et méthodes de détection, CEPN-CNRS, décembre 2003.

²⁰⁷ La théorie de la convention est une théorie des institutions et des organisations qui explore comment les individus décident dans les situations complexes et d'incertitude. Ces décisions dépendent des ajustements de chacun, de la convergence et de l'auto-renforcement de l'harmonisation des comportements individuels. Cette théorie ne postule pas la rationalité des agents c'est-à-dire le calcul mais s'appuie sur deux types de repères, explicites (les indices énoncés) et implicites (les comportements des autres agents). (wikiberal).

²⁰⁸ Les importations diminuent du fait de l'augmentation de leurs coûts alors que les exportations augmentent du fait de la compétitivité-prix des produits intérieurs après le changement de la parité monétaire.

²⁰⁹ Voir à ce propos Abdelaziz Rouabah, Mesure de la vulnérabilité du secteur bancaire luxembourgeois, Working paper N°24, avril 2007.

continue avec un éventail de valeurs possibles et dont les points extrêmes reflètent des situations de crises". Pour ces derniers, la vulnérabilité résulte de la faiblesse des structures et de l'émergence des chocs exogènes. Sous cet angle, on peut considérer que la vulnérabilité résulte des fragilités des structures. Celle-ci est le champ sur lequel s'effectue la mutation des chocs en événement susceptible d'ébranler le système tout entier. En tout cas, dans la complexité de cette notion de vulnérabilité, d'autres auteurs, plutôt que de la définir elle-même, préfèrent contourner l'obstacle et définir le test de vulnérabilité. C'est le cas par exemple de Frayland et Larsen (2002) pour qui le rôle des tests de vulnérabilité est l'évaluation du degré de sensibilité des institutions financières à des changements de circonstances économiques. Dans la démarche de Sorge et Virolainen (2006), le test de vulnérabilité fait référence à l'estimation du niveau de risque induit par la simulation d'un événement réaliste bien qu'exceptionnel. Ce dernier point de vue montre deux choses dont la première est la nécessité de réaliser des événements susceptibles d'avoir un impact sur le niveau de risque et la seconde, la quantification de leurs effets sur le degré de vulnérabilité des entités financières. A ce panel de définitions, Rouabah (2007) en pose une nouvelle qui est focalisée sur la notion d'équilibre selon laquelle, "la vulnérabilité est un déséquilibre financier, provoqué par une prise de risque disproportionnée d'un établissement ou d'un ensemble d'établissements bancaires et dont l'étendue peut aboutir, sans l'assistance préventive de l'autorité publique, à un événement systémique sévère".

C'est l'occasion de s'interroger sur les causes potentielles de ces déséquilibres financiers des établissements bancaires. La littérature montre que différentes sources de risque en sont à l'origine. Il peut s'agir d'un élément déclencheur d'une dynamique financière qui débouche sur des crises. Mais d'une façon récurrente, les risques de liquidité et les risque de marché (c'est-à-dire le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque de crash boursier) sont les principaux facteurs qui peuvent d'affecter le niveau du patrimoine net d'une banque. Toutefois, à en croire Aglietta (2001) citée par Rouabah (2007), seuls deux grands facteurs de fragilité financière sont retenus dans les modèles théoriques à savoir la liquidité et l'asymétrie d'information. Le premier est la traduction de la fuite vers les dépôts bancaires dont il était question quelques lignes plus haut et que l'on expliquait par le comportement de certains déposants observant le retrait prématuré d'autres déposants. Dès lors que dans un tel contexte, l'offre de liquidité interbancaire n'est pas suffisante, la contagion interbancaire se diffuse. Quant au second facteur, l'asymétrie d'information, il produit ainsi que nous l'avons montré la sélection adverse et l'aléa moral.

Il est certain que face à ce type de risque pouvant précipiter la faillite des banques, le fonctionnement du marché ne tend pas à l'équilibre mais produit plutôt la catastrophe. Ce qui introduit donc la nécessité de l'intervention publique.

1.2.2 De l'intérêt de la réglementation prudentielle

Pour retrouver la nécessité du contrôle prudentiel, il faut suivre les intérêts des banquiers. Leur objectif de rentabilité est tel qu'ils peuvent être amenés à prendre de gros risques. Dans une conjoncture instable, un banquier peut prendre des risques inhabituels s'il escompte une chance de gain important. Ce type de comportement peut être considéré comme rationnel lorsque la faillite de l'établissement bancaire se projette comme étant significative. En fait, si dans une telle situation il n'y avait pas nouvelle prise de risque, il est quasi certain que l'échec se produirait. Alors qu'au bout d'une prise de risque élevée, il y a toujours une probabilité non nulle de réussite, même si elle est peut-être très faible. On veut évoquer là la théorie économique qui fait de la rémunération du financier la résultante d'une prise de risque.

Pour une banque, la prise de risque est un comportement normal et même nécessaire. Les résultats des opérations engagées dans ce secteur sont toujours associés à des risques faibles ou forts mais certains. Le contrôle des risques a comme but ultime de contenir le processus de la prise de risque et d'en fixer les limites, (Bessis J., 1995).

Si par hypothèse le risque venait à se concrétiser et qu'il soit d'une ampleur considérable, il est fort probable que la banque serait défailante. Or du fait des interactions relativement denses et du phénomène de contagion traité précédemment, un processus de défaillance en chaîne pourrait s'installer à partir du défaut d'une seule et tout le système bancaire se trouverait en péril. L'importance de cette cascade de difficultés est proportionnelle à la taille de la banque. Plus elle est grande, plus forte et intense sera l'onde de choc sur tout le système. Il est donc certain que chaque banque du système contribue, du fait de son ancrage et de ses interrelations avec les autres, au risque systémique global. C'est ce dernier qui constitue la cible de l'action des autorités publiques gouvernementales ou autonomes de réglementation.

Classiquement, l'activité financière est un arbitrage entre le risque et la rentabilité. Mais pour certaines raisons pertinentes, des comportements à risque vont au-delà de la simple recherche de rentabilité. Le risque pris par une banque est l'objet aussi de l'aléa moral. Il arrive que le banquier se comporte comme un assuré qui prend des risques démesurés dès lors qu'il prend une assurance. Dans le cas de la banque, deux types d'assurance fonctionnent. D'un côté des

actionnaires et des managers ont l'assurance d'une responsabilité limitée et de l'autre, les débiteurs ont une assurance sur leurs dépôts ce qui revient à dire que les pertes potentielles sont plafonnées. Dans un contexte où les pertes sont limitées ou du moins couvertes, pour le banquier, la prise de risque devient sans limite puisqu'elle augmente la perspective de gain. En d'autres termes, le gain n'est plus la contrepartie du risque mais une rente. Plus précisément, il apparaît comme si le banquier avait une option sur les résultats positifs, assortie d'une assurance sur les pertes, (Bessis, 1995). Donc, plus les résultats sont risqués, plus les gains espérés sont élevés. C'est pourquoi, comme pour tout opérateur détenteur d'option, la prise de risque du banquier est réfléchie, calculée, bref rationnelle.

2. Les problèmes posés par la réglementation bancaire

Le fait qu'il faille réguler le secteur bancaire n'est pas sans poser problème. Le premier est la compatibilité de la réglementation avec la logique concurrentielle propre aux économies de marché et le second relève de ce que l'on peut désigner par l'effet "assurance tout risque".

2.1 L'antinomie entre réglementation et concurrence

La concurrence suppose fondamentalement un "laisser faire". Même si la contrainte est nécessaire, il est certain qu'une réglementation excessive est incompatible avec la concurrence. Mais, à l'inverse, lorsque la concurrence est intense, les règles trop sévères deviennent inopérantes. Dans l'esprit, la réglementation doit assurer une égalité des opérateurs. Elle doit être libérale et compatible avec la concurrence. Cette exigence est bien sûr "un souhait légitime" mais plus encore, c'est une nécessité. On ne peut expliquer le phénomène de dérégulation financière qui a culminé au cours des années 1980 que par les innovations de la concurrence qui ont rendu obsolètes les dispositifs réglementaires existant à cette époque.

Pour les libéraux, il faut privilégier et faire confiance au pouvoir autorégulateur du marché en général et du marché financier et bancaire en particulier.

Mais, si on se réfère à la récente crise financière avec toutes ses conséquences à la fois financières, économiques, sociales et même politiques, on ne peut que relativiser ce propos sinon même le réfuter complètement. Plus encore pour les économies fragiles, une concurrence excessive ne peut constituer une option soutenable.

Une approche critique de la réglementation bancaire réfute l'idée qu'elle assure la concurrence en cassant le pouvoir de monopole des banques. En fait ce qui est contesté ce n'est pas l'effet positif de la réglementation en faveur de la concurrence, mais plutôt l'idée du monopole des

banques. Les partisans de cette thèse du "*free banking*" soutiennent que c'est la réglementation qui crée des distorsions de concurrence et génère des monopoles géographiques ou sectoriels.

2.2 L'effet assurance tout risque

Par nature, la réglementation prudentielle vise à limiter les conséquences pour le système bancaire tout entier des risques pris par les banques. En protégeant le système, elle protège d'abord chaque banque des effets de ses propres actes. Ce faisant la réglementation devient un facteur d'incitation au risque et produit un effet contraire aux objectifs. Pour réguler, l'idéal est donc d'effectuer un contrôle des risques sans pour autant neutraliser les conséquences. Dans ces conditions, les banques supporteraient les conséquences de leurs engagements qui ne seraient plus assurées.

2.3 Les solutions au problème

Afin de solutionner le double problème posé par la réglementation dont il vient d'être question, la réglementation prudentielle s'est constituée autour d'un dispositif classique dont une présentation sera faite dans la section suivante auquel s'ajoute un dispositif *a priori*. Celui-ci a pour objectif de contrôler les risques pris par les banques. Ce faisant, ce risque doit être contenu sous certaines limites pour garantir la stabilité et la sécurité du système bancaire et financier.

Le dispositif *a posteriori* quant à lui a comme objectif de faire face aux difficultés lorsqu'elles surviennent malgré la prévention. Les règles dans ce cas concernent donc les suites d'une défaillance pour tout débiteur lorsque la banque se retrouve en défaut. Certaines dispositions de ce dispositif relèvent du droit des faillites et comprennent des modalités de règlement des créanciers. D'autres, dont la finalité générale est de protéger le système, concernent les systèmes de protections des déposants et les règles de comblement du passif.

En cas de faillite, deux types systèmes offrent des garanties. Ils ne sont pas exclusifs. Il s'agit d'une part de l'assurance sur les dépôts et d'autre part, de la solidarité de place.

L'assurance des dépôts garantit aux déposants la faculté de récupérer leurs fonds au cas où la banque serait en faillite. Pour cela la banque souscrit à une assurance. Ce système prévaut aux Etats-Unis d'Amérique.

La solidarité de place, une pratique française, est dans la logique de la prévention plutôt que de la guérison. En cas de faillite d'une banque l'autorité de tutelle désigne, les banques qui doivent

combler les pertes et restituer leurs fonds aux déposants. Comme l'explique Bessis (1995) ce système a comme défaut d'exposer les banques saines aux défaillances de celles qui sont risquées.

II.2 Les modalités de la réglementation prudentielle bancaire

Pour cerner la logique de la construction du dispositif prudentiel et même les débats qui l'entourent et justifient son évolution, il faut au préalable se pencher sur le rôle des fonds propres tout au moins dans l'analyse du risque et de la solvabilité de la banque.

1. L'intérêt des fonds propres pour un établissement bancaire au sens large

Le modèle de réglementation initié par les autorités qui en ont la charge dans la zone CEMAC s'inspire profondément des solutions élaborées pour les activités des banques au plan international. Cette réglementation met l'accent sur les fonds propres de ces institutions.

1.1 La place des fonds propres dans l'évaluation patrimoniale d'une banque ou d'une IMF

Comme pour toute firme, le bilan d'une banque est un tableau qui ressort les éléments de l'actif d'une part et ceux du passif d'autre part.

L'actif donne des renseignements sur l'utilisation des fonds empruntés par la banque. On parle alors des emplois réalisés. Il s'agit :

- (1) les opérations de trésorerie et interbancaires : avoirs en caisse, en compte à la banque centrale et les dépôts auprès des établissements de crédits ;
- (2) les opérations avec la clientèle : crédits non bancaires consentis à la clientèle ;
- (3) les opérations sur les titres : les titres détenus par les banques pour leur propre compte ;
- (4) les valeurs immobilisées : les immobilisations corporelles ; les immobilisations incorporelles et les immobilisations financières ;

Le passif indique l'origine des ressources de la banque c'est-à-dire des fonds utilisés. On y trouve donc :

- (1) les dettes envers la banque centrale et les autres établissements de crédit ;

- (2) les dépôts de la clientèle : soldes créditeurs des comptes c'est-à-dire les dépôts mobilisables par chèque et les dépôts sans instruments de paiements ;
- (3) les opérations sur titres : emprunts émis sur le marché des capitaux ;
- (4) les provisions : les fonds destinés à couvrir la dépréciation future probable et non certaine d'un élément d'actif ;
- (5) Les capitaux propres : le capital social (les actions) et les réserves (bénéfices non distribués).

1.2 Regards croisés du banquier et du régulateur sur les fonds propres

Les banquiers et le régulateur n'ont pas la même approche sur les fonds propres économiques. Pour ceux-là, ces fonds servent surtout à financer les investissements, couvrir les pertes potentielles et assurer la confiance des déposants ou des autres bailleurs de fonds, (Tartari, 2002). A ces trois fonctions, Mikdashi (1998) adjoint une fonction pratique qui relève d'une exigence juridique. En effet, l'apport en fonds propres est une obligation pour la constitution d'une banque et la structure de cet apport sert de base au calcul des dividendes ou la mise en œuvre de la responsabilité limitée des actionnaires en cas de pertes. Pour celui-ci, le régulateur, par contre, les fonds propres représentent la seule garantie face aux risques de pertes.

Contrairement à ces points de vue, Dubernet (1997) confère un triple rôle aux fonds propres :

- (1) Les fonds propres sont nécessaires à la croissance. Ils constituent à cet effet le moteur de l'activité de la banque. En tenant compte des contraintes externes telles la réglementation et internes telles que les exigences des actionnaires, les fonds propres dimensionnent le risque de la banque et, partant, son activité. Ainsi, la croissance d'une banque est corrélée à l'évolution de capital.
- (2) Les fonds propres sont une garantie vis-à-vis des créanciers. Plus généralement, ils servent donc ainsi de garantie à l'activité de la banque. A cet effet, les fonds propres permettent par exemple de contenir les fortes pertes dues à des chocs exogènes ou à des événements inattendus tels qu'un risque pays – défaut de paiement (crise russe) ; une implosion des systèmes bancaires (crises asiatiques) ; un krach spéculatif (crise immobilière) ; etc. Sous cet angle, plus les fonds propres seront importants, plus la

solidité de la banque sera présumée. On comprend donc que les fonds propres soient un élément du *rating* des banques. Cette notation conditionne le coût des ressources.

- (3) Les fonds propres sont les ressources les plus chères en termes d'exigence de rentabilité. Dans la mesure où ils permettent de couvrir les risques, il devient compréhensible qu'ils doivent être rémunérés sous forme de ROE²¹⁰. Pour un établissement bancaire, l'objectif est d'offrir aux actionnaires un ROE élevé.

En matière de réglementation, toute la réglementation est fondée sur le principe d'adéquation des fonds propres au risque, (Bessis, 1995). Cette adéquation est établie lorsque les fonds propres sont, selon l'appréciation du régulateur, en mesure de couvrir les pertes potentielles avec une probabilité acceptable. Les fonds propres définis par le régulateur couvrent insuffisamment tous les risques. Leur niveau est évalué de façon forfaitaire.

L'adéquation des fonds propres aux risques réels est l'assurance d'une couverture suffisante des risques réels. Pour y parvenir il faut disposer d'une mesure objective du risque et ensuite fixer le montant des capitaux propres satisfaisant pour couvrir ce risque. On peut donc dire que par définition, "les fonds propres limitent la probabilité de ne pas couvrir les pertes"²¹¹.

Si les pertes dépassent les fonds propres, il y aura défaut de la banque. La probabilité que les pertes soient supérieures aux fonds propres est donc le taux de défaut qui correspond à la mesure de la solvabilité de la banque.

Ainsi, du point de vue du régulateur, les fonds propres économiques auront deux usages qui font que la définition et la mesure des fonds propres sont cruciales. Il s'agit de mesurer les risques et rapporter aux dotations de fonds propres d'une part et de mesurer les performances ajustées pour les risques et de les rapporter aux fonds propres économiques d'autre part.

1.3 Les fonds propres et la gestion des risques

De la conception que l'on a des fonds propres économiques, on comprend que les pertes potentielles n'en dépassent qu'une fraction qui est égale au taux de défaut de l'établissement bancaire. Cette fraction de fonds propres mesure aussi le seuil de tolérance des dirigeants. Pour un seuil de tolérance donné, le niveau de fonds propres sera d'autant plus élevé que le risque de perte possible est élevé. De cette vision des fonds propres, il ressort qu'ils vont permettre de :

²¹⁰ Le taux de rémunération des fonds propres appelé Return on Equity ou ROE.

²¹¹ Bessis Joël, Gestion des risques et Gestion Actif-Passif des Banques, Dalloz 1995, p. 297.

- quantifier le risque global et le niveau de fonds propres compatibles avec l'objectif de solvabilité ;
- déterminer les risques et les consommations de fonds de propres au sein d'un centre de responsabilité ;
- consolider les risques en termes de fonds propres économiques pour permettre de les comparer avec les fonds propres disponibles ;
- fixer des limites aux limites aux entités sous la forme de dotations des fonds propres ;
- mesurer des performances ajustées pour les risques par des ratios construits par rapport à des risques mesurés par les fonds propres économiques consommés.

Pour une banque, chaque opération risquée mobilise des fonds propres. Ces fonds peuvent être calculés soit de façon réglementaire et, dans ce cas, il s'agit des fonds propres forfaitaires, soit à partir de modèles internes qui sont par hypothèse plus rationnels et on parle alors de fonds propres économiques. Ces derniers, constituent la mesure juste du risque.

1.4 Les fonds propres et la solvabilité

Comme il a été dit déjà, c'est la probabilité de défaut d'une banque qui est la mesure de sa solvabilité. Cette probabilité dépend bien de la dispersion des résultats d'un côté et de l'autre du niveau des fonds propres qui permet de contenir les pertes avec un risque de défaut inférieur au seuil fixé.

Les fonds propres économiques constituent une composante essentielle du passif de la banque. Ils sont définis à partir de la mesure des pertes futures possibles. Théoriquement, il existe une distribution en probabilité de ses pertes. Elles sont dépendantes de l'exposition au risque de crédit diminuées des garanties éventuelles et des taux de défaillance sur le portefeuille de clients qui sont aléatoires dans le cas des banques commerciales. Elles sont par contre, pour les opérations de marché, les déviations défavorables des gains et pertes issus des mouvements de marchés.

Comme il est dit, les fonds propres économiques sont définis à partir des pertes qu'ils peuvent absorber. Il s'agit des pertes moyennes et des pertes inattendues. Toutes ces pertes ne peuvent pas être couvertes. C'est pourquoi elles sont classées en trois catégories pour des raisons de commodité. On distingue les pertes moyennes, les pertes inattendues et les pertes anormales.

On parle de perte moyenne ou d'espérance de perte. C'est un sens statistique qui s'applique au risque de contrepartie sur les opérations de banque et de marché. Cette moyenne statistique est d'autant plus probable le volume des opérations est grand. Les pertes moyennes sont une conjonction de plusieurs facteurs : les probabilités moyennes de défaut des clients ; l'encours en risque et le taux de récupération en cas de défaut. La perte moyenne est quasi certaine. Lorsqu'elle est estimée à l'avance, elle peut donc être provisionnée. Cette provision est une charge prévisible et ne rentre pas dans les fonds propres. La perte moyenne est une provision économique déductible des résultats.

La perte inattendue est une perte supplémentaire. Elle est définie par un seuil de tolérance ou seuil de confiance. En fait, il s'agit d'une perte maximale qui ne peut être dépassée que dans une faible proportion de cas. Elle est due à des évolutions adverses.

Les pertes anormales ou pertes exceptionnelles sont les pertes au-delà des pertes maximales. Elles sont rares mais peuvent être importantes. Leur probabilité d'occurrence est quasiment nulle. Elles sont difficiles à envisager objectivement. Mais à partir des hypothèses du pire ou des méthodes de lissage statistique des pertes historiques, on peut se faire une idée de la fraction supplémentaire de fonds propres qui seraient nécessaires pour les couvrir.

De toute cette présentation, on doit retenir que les fonds propres garantissent la solvabilité des banques et comprendre ainsi pourquoi elles sont au cœur de la réglementation bancaire connue sous le nom des Accords de Bâle.

2. La question des fonds propres dans la gestion des risques bancaires

Les fonds propres sont au centre de la réglementation de l'activité de la microfinance dans la zone CEMAC. On ne peut comprendre le dispositif prudentiel de la CEMAC qu'en se référant aux approches élaborées au plan international car la préservation du système financier international a pour clé la question des fonds propres. Tous les accords internationaux le montrent à l'instar des accords de Bâle.

Initialement appelé le Comité Cooke²¹², le comité de Bâle (ou BCBS²¹³) existe depuis 1974. Il a pour objectif d'assurer la stabilité et la fiabilité du système bancaire et financier. Cette action

²¹²²¹² Peter Cooke est un directeur de la banque d'Angleterre. Il a été l'un des initiateurs du projet et le premier président de ce comité.

²¹³ Basel Committee on Banking Supervision

se fait par la mise en place de standards minimaux en matière de contrôle prudentiel, la promotion et la diffusion de meilleures pratiques bancaires et financières et de surveillance, ainsi que par la promotion de la coopération internationale en matière de supervision prudentielle.

Les accords en vigueur aujourd'hui ont été précédés par deux autres. Cette évolution riche en enseignement s'explique par leurs limites et les critiques dont ils ont été l'objet.

2.1 Les premiers accords sur les fonds propres et leurs limites

Après une présentation des deux premiers accords, on traitera de leurs limites. Nous verrons que les systèmes mis en place sont toujours perfectibles.

2.1.1 Le contenu des premiers accords sur les fonds propres des institutions bancaires

Les premiers accords du BCBS datent de 1988 et les suivants de 2004. Ils sont connus comme Bâle I et Bâle II. Mais avant eux, il existait une réglementation du capital des banques qui fixait un minimum de fonds propres. Mais à cause d'un problème d'harmonisation et de l'ignorance de certains risques cette réglementation initiale s'est avérée inopérante et donc remise en cause.

L'absence d'harmonisation des règles apparaissait dans la définition des fonds propres et des ratios, et même dans l'application des textes. Les ratios minimaux de fonds propres étaient définis selon les pays et on notait une moindre rigueur dans les contrôles en faveur des établissements bancaires nationaux. Ce laxisme produisait des distorsions de concurrence dans la mesure où, comme le relève Jean-Charles Rochet²¹⁴ (2008), certains Etats accordaient des garanties de soutien implicite et illimité à leurs banques en cas de défaillances ce qui leur permettait ainsi d'augmenter leur endettement par rapport aux taux normaux du marché et donc de gagner d'importantes parts sur le marché du crédit.

Quant à l'ignorance de certains risques, elle était due au développement rapide des marchés financiers avec notamment celui des produits dérivés²¹⁵. Ces activités étant hors bilan, elles

²¹⁴ Rochet Jean-Charles, Le futur de la réglementation bancaire, Ecole d'Economie de Toulouse, N°2-12/2008.

²¹⁵ Le produit dérivé est instrument financier. Sa valeur est fondée sur l'évolution du prix (ou taux) d'un produit appelé sous-jacent. Pour ce produit, quasiment aucun placement initial n'est requis mais le règlement s'effectue à une date future. Le contrat liant les deux parties, un acheteur et un vendeur, fixe des flux financiers futurs en se fondant sur le comportement d'un actif sous-jacent. Ce type de transaction connaît une forte progression depuis le début des années 1980 et constitue désormais, l'élément essentiel de l'activité des marchés financiers.

n'affectaient pas le patrimoine des banques et par conséquent n'étaient pas intégrées au calcul des ratios de fonds propres.

La nécessité de revoir la réglementation ante-BCBS s'impose avec le constat de l'effet de domino sur les autres banques de la liquidation de la banque allemande Herstatt. Le Comité de Bâle, réuni en 1974 produit en 1988, l'accord Bâle I. celui-ci place au centre du dispositif le ratio Cooke, imposant que "le ratio des fonds propres réglementaires d'un établissement de crédit par rapport à l'ensemble de ses engagements de crédit pondéré de cet établissement ne puisse pas être inférieur à 8%". Autrement dit, pour tout établissement on doit avoir :

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Total des fonds propres}}{\text{Engagements de crédit}} > 8\%$$

Pour cet accord, les fonds propres sont pris au sens large c'est-à-dire, le capital et les réserves mais aussi, les fonds propres complémentaires comme par exemple des dettes subordonnées²¹⁶ considérées comme du quasi-capital.

Avec ce ratio, Bâle I garantit la solvabilité des établissements de crédit. Pour une banque, le niveau de fonds propres doit être proportionnel à la valeur de ses engagements. Les banques sont donc incitées à limiter les risques qu'elles prennent.

L'impact des accords de Bâle I est sans conteste positif. Ils ont produit une recapitalisation spectaculaire du secteur bancaire international et aussi une diminution des distorsions de concurrence entre les pays.

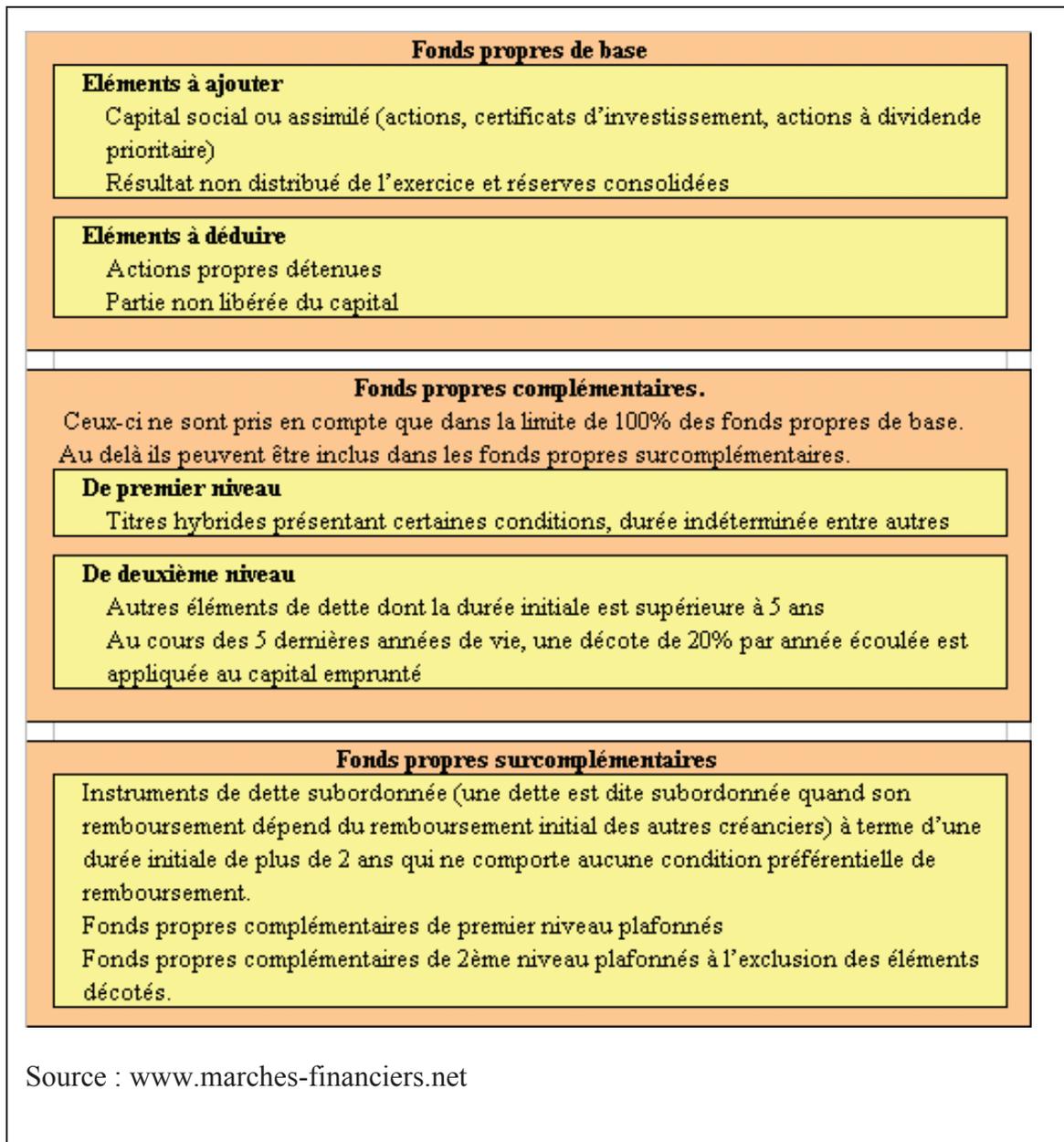
Malgré le fait que ce premier BCBS apporte une solution pour la gestion du risque de liquidité, le risque de taux d'intérêt, le risque de crédit (ou de contrepartie) avec le ratio Cooke, les risques du bilan et hors bilan, il présente trois limites majeures à savoir :

- une inadaptation de l'évaluation des engagements de crédit pour mesurer les différents risques ;
- la forte croissance des marchés financiers avec l'augmentation des produits dérivés et de la titrisation²¹⁷ des créances ;

²¹⁶ Une dette subordonnée est une dette dont remboursement intervient après celui de toutes les autres dettes dites privilégiées. Le créancier subordonné supportant un risque plus important de non remboursement que les créanciers privilégiés demandent en contrepartie une rémunération plus élevée.

²¹⁷ La titrisation est une technique financière qui née aux USA dans les années 1960 et qui a connu une forte expansion en France à la fin des années 1980 et en Europe à partir de 2000. Elle consiste à transférer à des

- la seule prise en compte des risques financiers et particulièrement, les risques de crédits. Le ratio Cooke adoptant une approche quantitative autour du montant du crédit distribué néglige la qualité de l'emprunteur et donc le risque de crédit qu'il induit.



investisseurs des actifs financiers par exemple une facture émise non soldée. La créance est transformée en titres financiers puis cédée à une société ad hoc qui place les titres auprès des investisseurs.

En 2004, les accords prudentiels de Bâle II sont adoptés²¹⁸. Ils visent une meilleure évaluation des risques bancaires et imposent un dispositif de surveillance prudentielle et de transparence.

Le nouveau dispositif propose une mesure plus fine du risque de crédit et introduit dans les calculs les risques opérationnels au côté des risques de crédit et de marché. Ce dispositif repose sur trois piliers : l'exigence des fonds propres ; la procédure de surveillance prudentielle et la discipline de marché.

Sur l'exigence de fonds propres, le ratio reste à 8%. Mais la base des risques est élargie au-delà des risques de crédit ou de contrepartie et des risques de marché. Le calibrage des risques se fait en tenant compte de la qualité de l'opérateur. Ainsi, les fraudes et les erreurs sont désormais prises en considération au travers des risques opérationnels.

Par conséquent, la nouvelle exigence de solvabilité entraîne le passage du ratio Cooke au ratio McDonough :

$$\text{Ratio McDonough} = \frac{\text{Total Fonds Propres}}{\text{risques de crédits} + \text{risques de marché} + \text{risques opérationnels}} > 8\%$$

Selon la nouvelle exigence de solvabilité, les fonds propres doivent représenter plus de 8% des risques de crédits, de marchés et opérationnels. Dans ces conditions où la nature des risques pris en compte est large, avec un niveau de contraintes inchangé, les banques sont conduites à renforcer leur capitalisation ou à diminuer les risques pris.

La procédure de surveillance constituant le deuxième pilier du dispositif a un double objectif. Le premier concerne les banques et tend à l'inciter à développer des techniques de gestion de leurs risques et de leur niveau de fonds propres. Le second objectif concerne les autorités de régulation et vise à leur permettre de majorer les exigences de capital en cas de nécessité²¹⁹.

²¹⁸ Le Comité de Bâle est composé des représentants des banques centrales et des autorités prudentielles de treize pays (Allemagne, Belgique, Canada, Espagne, Etat-Unis, France, Italie, Japon, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède et Suisse). En 2009, au cours de la session du mois de mars, il a été élargi à sept pays (Australie, Brésil, Chine, Corée, Inde, Mexique et Russie) et à la session de juin, il a été ouvert à sept autres pays (Hong Kong, Singapour, Afrique du Sud, Arabie saoudite, Argentine, Indonésie et Turquie).

²¹⁹ La nécessité s'applique de deux manières. La première est le *back testing* : La banque doit prouver la validité de ses méthodes statistiques sur d'assez longues périodes de 5 à 7 ans. La seconde est le *stress testing* : la banque doit prouver pendant des simulations de situations extrêmes, la validité de ses fonds propres en cas de crise économique.

Quant à la discipline de marché qui forme le troisième pilier du dispositif, elle repose sur l'idée que l'amélioration de la communication financière a un effet positif en ceci qu'elle permet de renforcer la discipline de marché perçue comme une action complémentaire à celle des autorités de régulation.

Quoiqu'en améliorant le dispositif Bâle I notamment par la contrainte faite aux banques de réduire les risques pris à niveau de fonds propres constant, le dispositif Bâle II comporte encore des limites.

2.1.2 Les limites des premiers accords sur les fonds propres des institutions bancaires

Les améliorations apportées au premier dispositif bâlois ayant abouti aux accords de 2004 étaient destinées à garantir la stabilité bancaire et financière. Pourtant il y a eu la crise. Et celle-ci a atteint l'ensemble des grandes banques internationales soumises aux mesures bâloises²²⁰. Paradoxalement, pour sortir de la crise, il a fallu procéder à la recapitalisation massive des banques. Or, l'application du ratio McDonough avait pour objectif de renforcer les fonds propres des banques.

Pour expliquer cet échec, on trouve dans la littérature des hypothèses pertinentes les unes comme les autres, proposées par plusieurs auteurs mais l'analyse de Rochet (2008) semble la plus complète.

D'abord Rochet (2008) montre que dispositif prudentiel était inadapté au contrôle. Malgré le fait que la réglementation bancaire soit à la fois micro-prudentielle (protection du déposant contre la faillite de sa banque) et macro-prudentielle (garantie contre une crise généralisée du système), le deuxième accord bâlois est resté essentiellement centré sur l'approche micro-prudentielle. Or une telle approche suppose une capacité à limiter le risque de faillite de chaque banque.

A l'incapacité à contrôler le risque individuel de faillite bancaire, Rochet (2008) ajoute l'incapacité des régulateurs version Bâle II à prévenir et à gérer le risque systémique. Cette défaillance est due à :

²²⁰ Toutefois, il faut noter que certaines banques commerciales de certains pays et des banques d'investissements américaines n'appliquaient pas encore les dispositions prudentielles de Bâle II.

- l'exposition au risque de faillite des banques en difficulté malgré leur niveau de capitalisation important car, en période de crise systémique, le marché interbancaire et monétaire ne fonctionne plus réduisant ainsi les sources de financement à court terme ;
- l'inadaptation des modèles statistiques pour cerner les crises systémiques qui sont par définition des événements d'une rareté certaine alors que les données sont collectées en périodes normales ;
- l'utilisation par les régulateurs des modèles dont les hypothèses de normalité sont irréalistes dans le cas des événements extrêmes ;
- le calibrage non pertinent du dispositif bâlois par manque de données suffisantes à cet effet.

Par ailleurs, il faut ajouter l'incapacité à gérer l'innovation financière. L'analyste considère que le système de production financière a mis sur le marché plus de produits financiers avec moins de ressources. En effet, avec la titrisation des créances, les banques ont injecté dans l'économie plus de crédit avec moins de capital. Par conséquent, pour Rochet (2008), la crise financière récente des subprimes est essentiellement due au système de rémunération des "ingénieurs financiers" proportionnellement au volume de leur production en déconnexion totale avec les risques encourus.

Ainsi, la crise témoigne du fait que, face à l'innovation financière qui est toujours en pointe, les mécanismes de gestion de cette créativité sont largement débordés.

Il faut noter que les trois critiques portant sur le contrôle du risque individuel de faillite, le défaut d'anticipation du risque systémique et l'incapacité à gérer l'innovation financière n'ont pu être formulées qu'après la crise. Dès 2004, le dispositif Bâle II était déjà sujet à de la critique et les griefs retenus étaient doubles.

Le premier est que les dispositions de Bâle II peuvent avoir des effets procycliques²²¹. En effet, en période de crise, les banques ont tendance à moins prêter qu'elles ne le font en période d'expansion. L'analyse montre que les politiques gouvernementales nécessaires pour limiter les

²²¹ La procyclicité décrit la propension d'un système financier à amplifier des chocs réels subis par l'économie. C'est le cas lorsque de pertes relativement faible sur un segment du marché dégénère en crise de confiance générale sur tous les marchés financiers et en crise économique mondiale. Le mécanisme de ce phénomène peut se comprendre par les imperfections du marché qui gênent les agents dans l'évaluation réelle de la situation après un choc. Dans ce contexte d'ignorance, les capacités des intermédiaires financiers fluctuent, ce qui amplifie le choc initial. Le gouvernement peut bloquer cette amplification en adoptant une politique fiscale contre-cyclique.

effets d'amplification sont contradictoires avec les objectifs de maintenir la stabilité du système financier. Il faut comprendre qu'en période de crise les banques subissent des pertes ce qui réduit leurs fonds propres. Pour satisfaire la condition du ratio, il leur faut soit augmenter de ressources propres, ce qui est difficile dans le contexte, soit réduire le volume des crédits, ce qui entretient la crise.

Le second grief concerne le déséquilibre entre le premier pilier du dispositif traitant du ratio de capital et les deux autres portant sur la supervision et la discipline des marchés dont parlent les piliers 2 et 3 respectivement. Alors que celui-là est sophistiqué et précis, ceux-ci sont plutôt assez flous.

2.2 Les récents accords sur les fonds propres des institutions bancaires

Après une présentation du nouveau dispositif prudentiel de l'activité des institutions bancaires en général, il demeure des limites qui justifient notre point de vue quant à la perfectibilité des approches prudentielles notamment dans le secteur de la microfinance.

2.2.1 La logique et les termes de la nouvelle approche

Avec la crise financière de 2007, il est apparu que le dispositif Bâle II présentait des insuffisances relativement au fonctionnement des marchés financiers ou de leur notation. La problématique posée était toujours le rapport entre les fonds propres d'un établissement financier et les risques encourus dans le cadre de ses activités. Dans le cas des *subprimes* par exemple, il est apparu que des actifs hautement risqués étaient financés quasiment sans fonds propres. Cet effet de levier²²² permet d'engranger des gains très importants.

Le Comité de Bâle dans son troisième dispositif prudentiel initie cinq mesures principales dont l'idée est relativement simple : plus de fonds propres ; des fonds propres de meilleure qualité et plus de transparence.

La première mesure porte sur le renforcement des fonds propres. Comme dit le Comité dans ses documents de présentation, la crise a montré que certains fonds propres sont moins durs que d'autres dans leur capacité d'absorption des pertes. Dans ces conditions, il faut améliorer la qualité du "noyau dur" des capitaux de banques c'est-à-dire le "core tier 1 ou T1".

²²² L'effet de levier est la différence entre la rentabilité des capitaux propres et la rentabilité économique.

A cet effet, il faudrait allouer des fonds propres de meilleure qualité aux activités les plus risquées et accroître ainsi la solvabilité des banques.

Les réformes introduites visent donc à renforcer la réglementation en matière de fonds propres et de liquidité. Conjointement, ces réformes doivent s'accompagner d'une amélioration du contrôle bancaire, de la gestion des risques, et de la gouvernance. En même temps, il faut améliorer la transparence et la communication financière.

Une définition²²³ du capital réglementaire a été précisée. Dans un premier temps, des titres hybrides présents au tier 1 seront progressivement exclus. Ces titres seront, c'est ce que précise le communiqué du Comité de Bâle du 26 juillet 2010, progressivement retranchés du numérateur par tranches de 10% chaque année à partir de 2013 et sur une période de 10 ans.

Dans un second temps, s'ajoutant aux déductions opérées sous Bâle II, seront retranchées du numérateur du ratio de fonds propres :

- une quote-part des intérêts minoritaires des filiales bancaires ;
- les participations significatives au capital d'autres institutions financières (banques, assurance) au-delà d'un double plafond : 10% du capital de l'institution financière dans laquelle la banque détient une participation, et 10% de la composante "*common equity*" de la banque détentrice ;
- les participations significatives au capital d'autres institutions financières, les *mortgage servicing rights* et les impôts différés liés à la variation dans le temps des résultats au-delà d'un double seuil. Il est dit que non seulement chacune de ces composantes ne doit pas excéder 10% de la composante *common equity*, mais aussi la somme de ces trois composantes.

Le renforcement des fonds propres passe ainsi par l'amélioration de la qualité des fonds propres mais aussi par le relèvement des ratios. Ainsi, au plus tard en janvier 2015, le ratio de fonds propres durs passera d'un équivalent de 2% à 7% des actifs pondérés : relèvement à 4,5% du "core" Tier 1 et création d'un coussin de sécurité assimilé, fixé à 2,5%. Sur la même échéance, le ratio Tier 1 passera de 4% à 6%.

²²³ Voir BNP Paribas Economic Research Department 17/09/2010.

La deuxième mesure introduit un "coussin contra-cyclique". Il est demandé aux régulateurs nationaux d'établir un coussin contra-cyclique variant de 0% à 2,5% du capital. Il est constitué des résultats mis en réserves dans le cycle haut. Ces réserves seront utilisées en cas de crise et elles seront reconstituées en période de croissance.

A ce coussin minimal, on pourra adjoindre un coussin additionnel à la discrétion du régulateur national en fonction de la situation macroéconomique.

La troisième mesure est une amorce de la prise en compte du risque de liquidité. Le Comité de Bâle définit des standards minimaux sous la forme de deux ratios de liquidité : le ratio de liquidité à court terme (LCR²²⁴) et le ratio structural de liquidité à long terme (NSFR²²⁵).

Le ratio LCR impose aux établissements bancaires de conserver en permanence des actifs liquides de haute qualité pour faire face à des crises aiguës d'une durée de 30 jours.

$$LCR = \frac{\text{stock d'actifs liquides de haute qualité}}{\text{Sorties nettes de trésorerie sur une période de 30 jours}} \geq 100\%$$

Quant au ratio NSFR, il s'agit un complément structurel de la norme court terme. Il incite à l'horizon d'une année, à financer les activités par des ressources stables.

$$NSFR = \frac{\text{Ressources stables à 1 an}}{\text{Besoins de financement à 1 an}} \geq 100\%$$

La quatrième mesure est la mise en place d'un ratio d'effet de levier. Il s'agit, comme dit le communiqué de presse en date du 26 juillet 2010 du Comité bâlois, de proposer "une mesure simple, transparente, non basée sur le risque, qui soit calibrée pour servir de mesure complémentaire crédible aux exigences de fonds propres fondées sur le risque".

Le ratio de levier se doit d'être indépendant du risque et devra compléter l'exigence de fonds propres fondés sur le risque. Il est défini par le rapport des fonds propres sur le total de bilan²²⁶. D'après des analyses²²⁷, se voulant simple, ce ratio contient plusieurs défauts :

²²⁴ Liquidity coverage ratio

²²⁵ Net stable funding ratio

²²⁶ Il s'agit bien évidemment du total actif ou total passif car du fait du principe de l'équilibre du bilan, ces totaux sont égaux.

²²⁷ Analyses développées par ESSEC Transaction : <http://www.essectransac.com>

- il ne différencie pas les niveaux de risque puisqu'il ne tient pas compte de la qualité des actifs ;
- les engagements hors bilan ne sont pas pris en compte ;
- du fait du total du bilan qui intervient au dénominateur, il est totalement dépendant des méthodes comptables. Celles-ci étant très différentes, à opérations comptables identiques, le total du bilan peut être différent selon le référentiel en vigueur.

La cinquième mesure vise la réduction du risque systémique. Pour le Comité bâlois, il faut tenir compte du facteur systémique des banques. Il est donc besoin que la supervision soit différenciée et qu'il y ait une surcharge en capital en fonction du caractère systémique²²⁸.

Le Comité de Bâle ainsi que le Conseil de Stabilité Financière²²⁹ (CSF) considèrent que les établissements d'importance systémique devraient disposer de capacité d'absorption des pertes supérieures aux normes minimales. Par conséquent, ces établissements devraient respecter des exigences supplémentaires de fonds propres.

2.2.2 Les enjeux et les limites des nouvelles approches sur les fonds propres des institutions bancaires

Sans conteste, la crise bancaire et financière de 2007 a mis en exergue les failles du système financier mondial et par ricochet les limites du dispositif prudentiel Bâle II. Les réformes introduites par les accords Bâle III, ont pour axe : le renforcement du dispositif réglementaire des fonds propres ; l'accroissement des réserves de liquidité des banques ; l'optimisation de la gouvernance, de la gestion du risque et de la supervision des banques ; l'amélioration de la transparence du marché et l'approfondissement de la coopération transfrontalière en matière de supervision des banques internationales. Les changements ainsi introduits se veulent significatifs en matière de régulation des activités bancaires et financières traditionnels et même des activités des marchés qui demeuraient encore peu contrôlées comme par exemple, les fonds alternatifs ou les marchés de gré à gré.

²²⁸ Les critères proposés pour apprécier le caractère systémique sont la taille, le degré de substituabilité et le degré d'interconnexion.

²²⁹ Le Conseil de Stabilité Financière (CSF) en anglais *Financial Stability Board* (FSB) est un groupe économique informel créé par le G20 de Londres en avril 2009. Ses objectifs relèvent de la coopération dans la supervision financière et de la surveillance financière. (www.wikipedia.org)

Le dispositif Bâle III dans sa vocation à contenir pour l'endiguer la diffusion systémique des risques financiers a relevé les ratios prudentiels. Ce n'est pas à coût nul mais, aux coûts induits par ces nouvelles exigences bâloises, l'on oppose l'avantage de la moindre occurrence des crises majeures.

Pour autant, il existe des critiques. Les analystes considèrent qu'une augmentation excessive des exigences de fonds propres des banques peut nuire au financement de l'économie. Pour expliquer il faut considérer que plus les ratios prudentiels sont élevés plus ils réduisent l'incertitude et les pertes de production bancaire et financière dans la mesure où ils préviennent les paniques bancaires et limitent la survenue des crises. Par contre, les banques sont sous la contrainte d'augmenter leurs fonds propres. Cette contrainte est le coût que les banques répercutent sur leurs clients emprunteurs. Ce transfert de coût génère un effet négatif sur l'économie.

Dans une note d'analyse²³⁰ éditée par le Centre d'Analyse Stratégique rattaché au Premier ministre français, il ressort que l'impact du surcoût induit par le renforcement des fonds propres au passif des banques ne se traduit pas nécessairement par une hausse du coût d'intermédiation.

Selon cette note, l'idée selon laquelle les fonds propres seraient plus coûteux que la dette n'est pas évidente. Cette idée se fonde sur l'hypothèse que les fonds propres seraient plus chers car les actionnaires se protégeraient d'un risque de pertes plus grand puisque "leur valeur se limiterait à la part résiduelle de l'actif restant après remboursement des créanciers si un évènement défavorable survenait"²³¹. Ainsi, de façon mécanique, l'on peut en déduire qu'une augmentation de la part des actionnaires dans les fonds propres relève le coût du financement.

Or on sait depuis les travaux de Modigliani et Miller²³² (1958) que la structure de financement d'une banque ne modifie pas forcément le coût du capital et par conséquent il est sans effet sur le taux de rémunération exigé aux les emprunteurs. Le choix de la structure de financement d'une banque est donc neutre par rapport à sa capacité d'emprunter. En d'autres termes, plus le ratio de dette sur les capitaux, c'est-à-dire le levier, est élevé, plus les fonds propres sont risqués dans la mesure où moins de fonds propres doivent faire face au même niveau de risque. A

²³⁰ La Note d'analyse, n° 209 janvier 2011.

²³¹ Note d'analyse 209, po. Cit.

²³² D'après Modigliani et Miller, dans le cadre de marchés parfaits, la valeur totale d'une entreprise est égale à la valeur de marché des flux de trésorerie de ses actifs. Cette valeur n'est pas influencée par la structure financière de l'entreprise. Par ailleurs, le coût des capitaux propres d'une entreprise endettée est égal au coût des capitaux propres d'une entreprise non endettée plus une prime de risque proportionnelle au levier en valeur du marché de l'entreprise.

l'inverse, à une augmentation des fonds propres, il s'en suit nécessairement une diminution du risque qui compense le coût total des fonds propres²³³. Cette compensation laisse donc inchangés les taux proposés aux emprunteurs. Des travaux empiriques²³⁴ notamment de Kashyap, Stein et Hanson (2010) montrent que les banques bien capitalisées ont un coût du capital nettement plus faible.

Toutefois, l'hypothèse de la neutralité de la structure du passif ne résiste pas toujours. Avec des ratios prudentiels plus exigeants, un établissement financier peut faire face à deux types des coûts²³⁵ dont certains qui affectent sa capacité à se recapitaliser rapidement dans un contexte de crise ou de forte incertitude et d'autres qui impactent de façon permanente le coût de financement de leur activité d'intermédiation. Mais des travaux empiriques de Kashyap, Stein et Hanson (2010), il ressort que dans certaines conditions l'augmentation des fonds propres peut renchérir faiblement le coût du financement.

Les experts auprès du Premier ministre français relèvent aussi dans une exigence renforcée de fonds propres un risque d'effet pervers. Certes, l'impact de ce renforcement sur le coût de l'intermédiation est modéré mais il peut conduire les établissements bancaires confrontés à une forte concurrence à opter pour une stratégie du hors bilan en pratiquant de l'arbitrage réglementaire ce qui revient à utiliser les failles dues à une réglementation incomplète pour se passer des exigences de fonds propres légales²³⁶.

²³³ Cette proposition est vraie dans les conditions idéales de valorisation rationnelle du risque, absence d'imposition différenciée, de coût de transactions, d'asymétrie d'information et d'externalité qui sont les conditions d'un marché parfait.

²³⁴

http://faculty.chicagobooth.edu/anil.kashyap/research/an_analysis_of_the_impact_of_substantially_heightened.pdf

²³⁵ Pour une banque en effet, les coûts des fonds propres sont de deux ordres que l'on peut rattacher aux flux et aux stocks séparément. En termes de flux, il y a des coûts occasionnels qui apparaissent lors de la levée de fonds sur le marché. Ils sont liés à l'asymétrie de l'information entre les dirigeants de la banque et les investisseurs externes, (Myers et Majluf, 1984). Par contre, dans une optique stock, il y a des coûts permanents qui sont liés à une structure du passif qui présente une forte proportion de fonds propres. Il faut comprendre que les dividendes sont imposés alors que les intérêts de la dette sont déductibles et du fait de l'asymétrie d'information entre dirigeants et actionnaires, ces derniers peuvent privilégier l'endettement comme principal source de financement (Kashyap, Stein et Hanson, 2010).

²³⁶ L'arbitrage réglementaire vise à privilégier des solutions de développements risqués afin de respecter les normes prudentielles. L'établissement bancaire s'engage sur des opérations à haut risque à la seule finalité de respecter les différents critères de la réglementation prudentielle. En d'autres termes, l'esprit des règlements est ignoré au profit du exclusif du règlement, (www.edubourse.com).

Au-delà de cet arbitrage, il existe un risque certain de voir une part des activités de crédit basculer vers du "*shadow banking*" c'est-à-dire, un système financier peu ou pas du tout régulé. En effet, les banques étant soumises à des contraintes réglementaires strictes, elles peuvent effectuer la titrisation des prêts en transférant une part du risque de crédit vers le secteur non régulé.

Cependant, dans la littérature à propos de Bâle III, il ressort aussi d'autres critiques notamment celle mettant en avant que le renforcement des fonds propres peut produire un effet d'éviction dans la mesure où les banques devant accroître leurs fonds propres et respecter le rapport des fonds propres aux crédits consentis, il y aurait donc moins de ressources pour le crédit et, ce faisant, il y aurait inévitablement une incidence sur le financement de l'économie.

Relativement à la question de la microfinance, cette étude des accords de Bâle nous permet de comprendre la place centrale des fonds propres dans la prévention des risques et aussi le caractère non définitif des solutions proposées.

Conclusion de la sous-section 2

L'activité bancaire et financière peut être considérée comme un service public au sens large. Par conséquent sa régulation se justifie. Cette régulation a pour objectif de préserver le système étant entendu que les conséquences d'une défaillance peuvent être systémiques du fait de l'importance de cette activité et de l'interdépendance des acteurs.

Cette régulation n'est pas sans soulever un certain nombre de problèmes dans sa mise en œuvre mais des solutions existent et implémentées. La réglementation qui en est le produit est essentiellement centrée sur le paramètre des fonds propres. Sur ce critère, différentes normes prudentielles ont été définies au plan international par les cycles de Bâle.

L'expérience montre que dans ce secteur bancaire, la réglementation n'épargne pas les banques des crises. De ce fait, les ajustements des normes sont nécessaires. Ce qui nous amène à dire que la régulation bancaire est un processus constamment perfectible. C'est dans cet esprit qu'il faut appréhender celle qui est mise en place pour cadrer l'activité de la microfinance, notamment, dans la zone de CEMAC.

Section 2 : L'ingénierie de la réglementation de la microfinance

Nous allons montrer que dans la pratique autant que nous l'avons vu en théorie au chapitre précédent, les IMF disposent des outils pour diagnostiquer leurs propres risques et qu'ils mettent en œuvre des stratégies pour faire face ces menaces. Cette connaissance ne les met pas à l'abri des comportements dangereux pouvant nuire à tout le système. Par conséquent, une réglementation inspirée et supervisée par une autorité va se justifier.

Le dispositif prudentiel de microfinance en zone CEMAC s'inscrit dans le cadre général des consensus qui sont établis autour des problématiques de la microfinance en général.

Sous-section 1 : Consensus sur les risques de la microfinance

La régulation prudentielle de la microfinance et la pratique de sa supervision ne peuvent se comprendre que par rapport aux risques qui fondent l'exposition des IMF à des vulnérabilités.

En général, et c'est ce que montrent les différents accords de Bâle, pour une banque ou une institution financière, l'analyse des risques se limite seulement à la viabilité financière. L'accent est mis sur la gestion des postes du bilan (actif, passif) en prenant en compte divers risques tels que le risque de crédit.

Dans le cas particulier de la microfinance, il est souvent besoin d'élargir le champ d'appréciation en intégrant d'autres facteurs qui sont liés à la capacité des IMF à développer une indépendance vis-à-vis de ses bailleurs pour remplir sa mission principale, à savoir soutenir financièrement et durablement une importante population à faible revenu.

On peut donc comprendre que la microfinance en matière d'évaluation des risques nécessite une démarche différente. Le risque dans ce secteur est de deux ordres. On a d'une part les risques spécifiques au secteur et d'autre part, des risques systématiques liés plutôt à l'environnement extra sectoriel.

I.1 Les risques spécifiques de la microfinance

La microfinance fait face à des risques qui lui sont propres. Ces risques endogènes sont de trois ordres : les risques institutionnels, les risques opérationnels et les risques de gestion²³⁷.

²³⁷ Voir Craig Churchill et Dan Coster, Manuel de Gestion des Risques en Microfinance, CARE, 2001. Ce manuel de gestion des risques donne des orientations qui se veulent le plus claires possibles aux Responsables des Programme de microfinance pour mettre en place des systèmes adaptés de gestion et de contrôle interne. Le constat

1. Les risques institutionnels

Deux réalités recouvrent les risques institutionnels. La première est liée à la double mission sociale et commerciale des IMF. Celles-ci ont comme défi de concilier deux projets contradictoires, à savoir fournir des prestations financières à une masse importante de la population aux revenus modestes dans l'optique de lutter contre la pauvreté et en même temps, garantir la viabilité de ces services financiers. En d'autres termes, les IMF doivent à la fois assurer une mission sociale (lutte contre la pauvreté) et une mission commerciale (offre des services financiers).

La seconde réalité est liée au lien de dépendance qui peut s'installer durablement lorsqu'une institution reste accrochée à un bailleur de fond qui lui assure une assistance et que celle-ci, du fait de la durée, crée l'illusion de la permanence alors qu'à terme le lien sera rompu. Il s'agit donc d'un risque de dépendance.

Ainsi, les risques institutionnels ont trois composantes dont les deux premières sont liées aux missions sociale et commerciale des IMF et la dernière est un risque de dépendance. Après une identification des contours de chacun de ses risques, on peut définir les modalités de son contrôle.

1.1 Le risque sociétal

Quatre éléments composent la mission d'une IMF à savoir :

- fournir des services financiers ;
- élargir cette offre à un grand nombre de personne ;
- cibler les faibles revenus ;
- améliorer les conditions de vie de ces populations.

On peut se demander si cette mission sociale est dans les gênes de toute IMF lorsque l'on constate que l'activité de la microfinance s'étend à certaines banques commerciales qui réalisent que la population à faible revenu ou seulement les microentreprises sont un marché potentiellement rentable ou même qu'un tel déploiement améliore leur image. Il est certain que

de la vulnérabilité des IMF est donc évident. Les procédures qui sont imaginées visent à minimiser cette faiblesse pour mieux garantir les chances de maximiser le potentiel des IMF.

pour une IMF l'absence de cette dimension sociale au centre de ses préoccupations constitue un sérieux handicap.

Ainsi donc, fournir des services financiers accessibles à un grand nombre de personnes ayant des revenus modestes dans l'optique d'améliorer leur condition de vie expose l'IMF à des risques importants lorsque les populations cibles ne sont pas clairement identifiées et aussi, lorsque les mécanismes de suivi permettant de réaliser une meilleure adéquation entre l'offre de services financiers et les besoins réels de la clientèle qu'elle soit actuelle ou potentielle, ne sont pas mis en place, (Churchill et Coster, 2001).

Quatre outils permettent de suivre ce risque. Il s'agit des 4 M : Mission, Marché, Mesure d'impact et Management.

La définition de la mission de l'IMF est en rapport avec la cible clairement identifiée. Il s'agit dans le fond d'une déclaration des motivations et d'un descriptif de l'offre de service qui sert de canevas pour les actions à mettre en œuvre.

La définition de la mission est d'autant plus délicate qu'il faut qu'elle soit en adéquation avec la mission commerciale de l'IMF. Le rôle joué par le staff managérial dans ce volet du cahier de mission est donc déterminant. La structure de sa composition peut ou doit être le reflet de la garantie d'un équilibre entre la mission sociale et la mission commerciale.

La connaissance du marché est nécessaire pour cerner les besoins de la population cible préalablement identifiée. Ceci suppose donc que "l'IMF puisse mener à bien des études de marché de qualité pour connaître les besoins, les opportunités, les contraintes et les aspirations de leurs clients potentiels", (Churchill et Coster, 2001).

La mesure d'impact permet de déterminer si l'IMF satisfait correctement ses objectifs. Pour arriver à cette mesure, il faut suivre l'effectif des clients en ayant comme indicateur le niveau moyen des prêts et la proportion des clients.

A cet effet, Churchill et Coster (2001) expliquent que le suivi du niveau moyen de prêt est indiqué pour les nouveaux clients dans la mesure où, lorsque l'IMF se développe, son portefeuille de clients augmente mais le niveau de prêts aux nouveaux doit rester constant. Concrètement une variation sensiblement à la hausse de ce rapport comparativement au niveau général des prix signifierait que l'IMF s'écarte de son marché cible. Alors pour ce suivi, ils proposent comme indicateurs l'encours moyen de prêt, le montant des prêts déboursés, le montant des prêts aux nouveaux clients et le pourcentage des femmes.

La question de l'outil de management concerne surtout la maîtrise de la croissance en termes de volume de clients. Cette problématique pour une IMF est tridimensionnelle.

Le premier problème est en rapport avec la capacité. En ciblant parfois des marchés à forte demande de microfinance, des IMF peuvent se retrouver confrontées à la question d'une croissance rapide dans la mesure où elles peuvent se retrouver en défaut de capacité pour tenir ce développement.

Le deuxième problème est celui de la croissance prématurée ou précoce alors que les protocoles de prêts ne sont pas maîtrisés. Par conséquent il faut contrôler et maîtriser sa croissance. A chaque étape, il faut s'assurer que les objectifs cadrent toujours avec les réalisations.

Le troisième problème de croissance est celui du plafonnement ou saturation. Pour certains IMF, au-delà d'un certain point, tout effort supplémentaire ne produit plus d'effet en termes d'avancement malgré la taille du marché et l'ampleur des besoins. Pour Churchill et Coster (2001), ce risque peut se suivre au travers du taux de rétention de clients qui exprime la proportion des clients qui restent clients d'une période à l'autre²³⁸. Etant donné qu'il n'existe pas de valeur de référence pour ce taux, l'IMF doit plutôt observer ses tendances.

1.2 Les risques commerciaux

Même si on peut considérer la microfinance est principalement à vocation sociale et qu'elle porte la condition de la population pauvre au cœur de son objet, il demeure qu'elle n'ignore pas dans ses pratiques les règles commerciales. Ainsi retrouve-t-on des usages commerciaux dans le fonctionnement de la microfinance. Il est admis que l'IMF doit éviter l'angélisme dans ces approches et ses rapports avec son marché cible. La modalité d'action efficace à cet effet est donc l'adoption des règles commerciales dans son protocole d'actions. A défaut, l'IMF se retrouverait vulnérable aux risques liés à la mission commerciale, (Churchill et Coster, 2001).

La logique commerciale suppose une recherche de rentabilité et une pratique de taux élevés. Elle se comprend si dans les rapports de l'IMF et de son client on prend en compte le facteur temps. Pour un client du profil cible ici, l'IMF apporte une assurance en termes d'épargne et financement permanent. Ceci suppose donc la pérennité de l'institution. Elle doit donc disposer de capacités de développement. Dans cette optique, elle doit veiller à remplir convenablement sa mission commerciale.

²³⁸ Selon le glossaire de marketing, www.definitions-marketing.com, le taux de rétention est un indicateur de la fidélité qui sert par ailleurs à mesurer la rentabilité des actions de recrutement des clients.

Pour contrôler ce risque commercial, Churchill et Coster (2001) proposent comme paramètres les quatre éléments suivants : le taux d'intérêt, la capitalisation, la planification de la rentabilité et un management efficace.

En fixant ses taux d'intérêt, l'IMF doit pouvoir couvrir quatre types de charges :

- les charges administratives ;
- le coût du capital ;
- les pertes sur les créances ;
- les surplus nets escomptés²³⁹.

Une couverture partielle de ces charges oblige l'IMF à recourir aux subventions. Même s'il est irréaliste de considérer qu'une jeune IMF puisse fixer des taux qui couvrent toutes ses dépenses, elle se doit de garder cette perspective.

Quant au financement propre de l'IMF, il doit être suffisant pour qu'elle soit à même de remplir cette mission sociale consistant à octroyer de petits crédits à une masse importante de pauvres. Bien que les encours soient faibles, le niveau de ressources globales à distribuer est important du fait de l'effet de nombre des bénéficiaires.

Pour la construction de sa ressource propre, une IMF ne peut pas se contenter du capital initial inconsistant car très souvent composé de subventions collectées auprès des bailleurs. Même les prêts occasionnels qui servent souvent d'appoint ne peuvent pas constituer une source sécurisée durable. Les réserves peuvent être utiles à condition de disposer d'une capacité de générer des surplus sur les charges. Or il est quasiment improbable pour une IMF de financer par cette modalité sa croissance. Même l'option des prêts commerciaux ne s'avère pas certaine. Le statut social des IMF s'avère un handicap pour accéder aux prêts commerciaux avec soit des taux faibles soit des volumes importants.

Pour ces raisons, il est de l'intérêt d'une IMF qui veut se développer en se donnant l'opportunité d'accéder aux sources de financements stables de se transformer en devenant une institution régulière avec des normes légales de régulation.

Quant à la rentabilité de l'IMF, elle sera atteinte à la condition de réaliser une bonne planification en précisant clairement les axes directeurs c'est-à-dire ses plans d'actions. Cette

²³⁹ Il peut s'agir des revenus non-distribués et/ou des dividendes aux actionnaires

rentabilité aura comme effet de minimiser le risque commercial de l'institution. Dans un premier temps, il faudrait poser le plan stratégique et dans un second définir les plans d'actions.

Le quatrième élément suppose une gestion performante. Son but est de réduire la vulnérabilité de l'IMF face au risque commercial. La démarche managériale efficace pour ce résultat passe par une collégialité dans la définition des objectifs et l'élaboration du système de récompense des agents de qualité en termes de réalisation des objectifs fixés.

Le suivi du risque commercial repose deux sur types d'instruments. Le premier est un ensemble de trois ratios de pérennité :

- Autosuffisance opérationnelle :

$$\frac{\text{Revenus générés par l'activité de microfinance}}{\text{Charges op. + prov pour pertes de créances + coûts financiers}}$$

- Autosuffisance financière :

$$\frac{\text{Revenus générés par l'activité de microfinance}}{\text{Charges op. + prov pour pertes de créances + ajus pour inflation et subv.}}$$

- Marge d'intérêt :

$$\frac{\text{Revenus des opérations} - \text{coûts financiers}}{\text{Actifs circulants}}$$

Le second instrument est constitué deux ratios de rentabilité :

- Rentabilité de l'actif :

$$\frac{\text{Revenus nets}}{\text{Total actif}}$$

- Rentabilité du capital :

$$\frac{\text{Revenus nets}}{\text{Capitaux propres}}$$

1.3 Les risques de perte d'autonomie

Il est d'intérêt qu'une IMF soit autonome et viable et non à la merci de quelques bailleurs. La dépendance est le risque auquel s'exposent principalement de jeunes institutions.

La perte d'autonomie peut se situer au niveau soit de la programmation stratégique, soit de la capitalisation, soit encore de la gestion opérationnelle.

Il est évident que pour un bailleur de fonds l'activité d'une IMF n'est qu'un élément de sa propre stratégie globale. Sous la pression explicite ou tacite d'une structure tutélaire, une IMF peut donc se trouver à devoir soutenir des projets qui ne relèvent pas de ses priorités programmatiques. De même, elle peut se retrouver en insécurité financière du fait d'un décalage dans le temps entre sa stratégie pour atteindre une pérennité financière et la stratégie du bailleur.

La question de l'insécurité financière du fait de la stratégie d'un bailleur est cruciale. Le conflit entre les objectifs de l'un et de l'autre peut durablement affecter la pérennité d'une IMF naissante. Pour se prémunir contre ce risque, une IMF doit faire des choix commerciaux cohérents. Dans un premier temps, du fait de sa taille réduite, elle doit éviter des projets complexes qui sont du domaine d'action de grosses structures parce qu'ils demandent des financements importants et se concentrer plutôt sur des projets contrôlables, maîtrisables qui lui permettraient de consolider ses réserves c'est-à-dire ses fonds propres.

Le risque de cette dépendance est d'autant plus important que le besoin en trésorerie est réel pour de jeunes IMF et que le soutien financier des bailleurs est une sorte "d'assurance pour les pertes liées à une mauvaise gestion ou de l'inefficacité qui va sûrement empêcher l'IMF d'atteindre un niveau optimal de performance" (Churchill et Coster 2001).

Au plan opérationnel, une IMF est sous la menace des risques fonctionnel et culturel. Culturellement il peut exister comme dans des cas précédemment traités un décalage entre la vision de l'IMF et celle de sa tutelle. Quant à la question fonctionnelle, elle se pose lorsque pour sa gestion des tâches récurrentes sont externalisées auprès d'une structure qui en assure la tutelle ou l'ordonnancement. Bien évidemment pour échapper à ce risque, il suffirait que l'IMF se donne les moyens d'internaliser toutes ses tâches à l'instar d'une entreprise classique.

Il est donc certain que c'est le manque de clarté dans la vision de l'IMF qui l'expose au risque de dépendance. Dans sa phase de construction, l'IMF peut avoir besoin d'une aide extérieure auprès d'une structure porteuse. Cette collaboration doit prévoir dès le départ une option de désengagement à un terme bien défini.

2. Les risques opérationnels

Dans sa gestion quotidienne, une IMF est soumise à des aléas qui rendent vulnérable la stabilité de son patrimoine. Ses menaces l'exposent aux risques de perte résultant soit d'une mauvaise

qualité du portefeuille des clients, soit de la mauvaise qualité morale de son personnel interne, soit encore de la défaillance de son système de sécurité entraînant des vols par des individus extérieurs.

2.1 Le risque lié à la qualité du portefeuille client

Il s'agit du risque de défaut ou risque de crédit. Après avoir délimité ses contours, nous verrons comment il est géré et suivi par les IMF.

2.1.1 La place et la nature du risque de crédit pour une IMF

Le risque de défaut est central pour une IMF. Nous avons vu précédemment qu'il était à la base de plusieurs modèles théoriques et qu'il fondait un mode de fonctionnement spécifique des IMF. Les charges imputables à la gestion de la défaillance du fait de la dégradation qualitative d'un portefeuille de crédit sont généralement considérables et les conséquences pour la survie même de l'institution sont patentées.

Le risque de défaut, comme il a été dit plus haut, est l'incapacité de l'emprunteur à respecter les termes contractuels du prêt. Ce risque ne réside pas sur un seul client. En proportion, celui-ci peut être d'un poids relatif insignifiant dans le portefeuille de l'IMF. Ce qui est gênant, c'est la contagion de cette défaillance. Celle-ci aurait comme cause la concentration des clients de la microfinance dans un même secteur d'activité. Cette proximité favorise l'enchaînement des effets positifs dans un contexte favorable ou des effets négatifs lorsque la situation devient défavorable. La vitesse de cette propagation dépend du degré de connexion des affaires de ce secteur.

2.1.2 La gestion du risque de défaut

Nous avons vu que la gestion du risque de défaut passe notamment par des mesures de préventions mises en œuvre par l'IMF avant le contrat de prêt et après signature avec des incitations au remboursement dans les délais prévus.

Dans la pratique, quatre types de mesures sont envisagés pour contenir convenablement le risque de crédit. Ces mesures portent sur la conception du produit, le choix du client, le comité de crédit et la gestion de la défaillance.

Une partie importante de la question de défaillance pourrait être résolue si, dès la conception, l'offre de crédit était adaptée aux besoins des clients en prenant en compte, de façon judicieuse, des paramètres tels que la taille du crédit, le coût du crédit, l'échéancier de remboursement, les conditions de sûretés et bien d'autres exigences spécifiques. En somme, l'offre de crédit doit

répondre à une demande. Dans cette optique, les experts de CARE²⁴⁰ estiment que "l'échéancier de remboursement d'un crédit destiné à approvisionner une épicerie doit être différent de celui d'un crédit pour une machine à coudre". De là, il apparaît pertinent de considérer que le profil d'un crédit destiné à l'achat des intrants agricoles soit différent d'un type de produit à l'autre.

La conception de l'offre de crédit doit donc être assez rigoureuse et minutieuse pour réduire le risque de défaillance. Il est besoin pour cela de définir des prototypes en veillant sur :

- les critères d'éligibilité qui peuvent être l'expérience dans l'activité ; l'élaboration d'un plan d'affaires ou la fourniture de documents officiels prouvant l'exercice de cette activité comme par exemple, des preuves d'achat, les relevés bancaires, le paiement d'une patente ;
- le montant du crédit adapté à la surface du client en évitant d'une part que l'encours du prêt augmente mécaniquement avec la taille du client et d'autre part que par des effets de cumul de crédit différents, les capacités de remboursement du client ne soient atteintes ;
- les conditions d'octroi du crédit en veillant par exemple à réduire sa taille tout en relevant son terme. Dans cette approche il faut prendre en considération l'approche développée plus haut de l'incitation par le renouvellement du crédit. En postulant une impossibilité de renouvellement d'une ligne de crédit, l'opérateur peut être enclin au défaut de remboursement du crédit en cours ;
- la fréquence de remboursement du crédit qui sert comme alerte à la défaillance ;
- les garanties sachant que par définition les clients des IMF n'en disposent pas de réelles mais sont souvent disposés à fournir des gages personnelles ou des groupes solidaires comme nous l'avons vu dans le cadre d'une responsabilité conjointe ;
- le taux d'intérêt en intégrant notamment le coût du prêt et le niveau du risque.

Au-delà du produit il faut aussi savoir choisir son client. Pour que ce choix soit convenable, il faut disposer d'outils permettant d'appréhender et d'analyser son histoire. En la matière, pour

²⁴⁰ Cooperative for American Remittances to Europe, CARE est une organisation qui lutte contre la pauvreté. Elle se donne comme mission de servir les individus et les familles dans les communautés les plus pauvres dans le monde. Elle est implantée dans 84 pays dans le monde et soutient près de 1000 projets de développement et lutte contre la pauvreté par l'action humanitaire..

une meilleure identification des clients, les IMF appliquent la règle des cinq C (Churchill et Coster, 2001) à savoir :

- caractère, un indicateur de la volonté du demandeur à rembourser et de sa capacité à bien gérer son entreprise. On considère cet élément comme le seul moyen important pour tracer l'historique des nouveaux clients par exemple. Il est d'autant plus important que des IMF ne disposent pas souvent de données pour soutenir l'hypothèse de l'intention de rembourser du client. Une méthode d'analyse du caractère selon Campion (2000) consisterait à évaluer la réputation des clients par une analyse de leurs références personnelles ; utiliser les groupes de solidarités ; établir un répertoire des clients pas sérieux ; sonder par des interviews les motivations du bénéficiaire du crédit et contrôler l'historique de crédit auprès d'autres créanciers ;
- capacité à couvrir par les revenus de l'entreprise ou du ménage les montants de chaque échéance. Son évaluation se heurte à une difficulté liée à la fongibilité de l'argent mis à disposition. Ceci s'explique par le fait qu'il est quasiment impossible de différencier dans l'emprunt la part affectée au projet de l'entreprise de celle destinée à répondre au besoin du ménage. Pour Churchill et Coster (2001), ce défi peut être surmonté en prenant en compte les effets du crédit sur le commerce du client. Cette approche suggère l'idée que le revenu dégagé est une composante du fonds de commerce. L'idée d'un crédit par phase développée plus haut trouve là aussi une application. En octroyant au départ un petit²⁴¹ crédit, l'IMF met en œuvre une procédure de collecte d'information sur la capacité du client à rembourser. La perspective d'un crédit plus important dans les phases suivantes incite le débiteur au remboursement et favorise la collecte d'information par l'institution ;
- capital, c'est-à-dire, la valeur du patrimoine de l'entreprise et/ou du ménage ou en d'autres termes l'évaluation de l'actif et du passif du débiteur. Cette donnée permet d'évaluer la solvabilité de l'entreprise et surtout de se faire une idée des fonds propres ou de la valeur du fonds de commerce ;
- cautionnement, soit une personne de bonne moralité qui s'engagerait à rembourser en cas de défaillance même ponctuelle du débiteur. Il peut ainsi s'agir d'une garantie

²⁴¹ La notion de petit crédit est relative. On parle de petit crédit pour signifier des montants de quelques milliers de FCFA.

physique ou même d'une forme classique de sûreté avec ou sans dépossession. Mais par définition, les clients des IMF ne disposent pas de patrimoine à offrir en garantie pour tout crédit. Nous avons vu que la solution adoptée par les IMF est celle du groupe solidaire avec une responsabilité conjointe²⁴² ;

- conditions c'est-à-dire le plan d'action pertinent qui tient compte de toutes les contraintes à savoir l'intensité de la concurrence, l'état du marché du produit ou du service en question et le macro-environnement de l'entreprise. La difficulté d'évaluer ce paramètre est certaine.

La réduction du risque crédit passe aussi par l'établissement d'un comité de crédit. Au mieux, il devrait être composé de plusieurs personnes qui croisent leur regard sur chaque cas avant la décision d'octroyer un crédit. Dans ces conditions, les risques d'un abus et d'une erreur d'appréciation seraient écartés. Il est recommandé, par les experts du CARE notamment, qu'un tel comité soit composé de cadres moyens et supérieurs auxquels s'ajouteraient des sages de la communauté, les structures de financement informelles ainsi que certains clients. Ils estiment que leur responsabilité va au-delà de la simple approbation des prêts dans la mesure où il leur revient aussi de suivre et de s'impliquer dans la gestion des défaillances de paiement. Ainsi, le comité assume sa décision d'octroyer un crédit à un client.

Il est évident que le comité de gestion ne peut supporter toute la responsabilité d'engagement qui revient en principe à l'équipe dirigeante. Le niveau de risque étant relativement élevé, il est judicieux de considérer que le staff management de l'IMF doit s'impliquer, engager sa signature et s'assurer que le crédit sera à échéance remboursé.

Quant à la gestion de la défaillance, elle ne sert pas éviter le non-paiement. Elle tient compte du fait qu'à cause de l'asymétrie qui existe entre l'IMF et son client la défaillance zéro est conceptuellement irréaliste. L'incertitude existe sur le cycle de vie d'un prêt. Sur la durée, un bon client peut se retrouver défaillant et la créance de l'IMF devenir irrécouvrable.

Dans le cadre de la gestion du risque, les experts du CARE recommandent six méthodes pour gérer convenablement la défaillance.

La première consiste à entretenir une culture institutionnelle basée sur la tolérance zéro des retards et un suivi automatique des comptes accusant un retard dans le remboursement. Les

²⁴² Les IMF utilisent d'autres types de garanties telles que le gage et la mise en bail des équipements.

techniques classiques de gestion de recouvrement peuvent être mises en œuvre. Ainsi, un rappel des échéances à venir peut être fait pour les clients ayant récemment été défaillants. La deuxième consiste à communiquer aux nouveaux clients la culture institutionnelle de la tolérance zéro. La troisième méthode consiste à donner des primes d'encouragement aux membres du personnel. Leur implication est indispensable pour limiter la défaillance des clients douteux. La quatrième concerne les pénalités sur les défaillances que les clients doivent supporter pour tout retard de paiement²⁴³. La cinquième porte sur le respect des termes du contrat. Autant la réputation du client peut pâtir d'un défaut, autant celle de l'IMF peut souffrir d'un non-respect de ses obligations contractuelles. Mais par rapport à la question du risque de crédit dont il est question ici, une IMF a intérêt à mettre en vigueur les termes de son contrat pour ne pas perdre le contrôle de la qualité de son portefeuille. Enfin, la sixième méthode concerne le rééchelonnement du crédit et prend en compte la difficulté réelle d'un marché qui peut sérieusement handicaper un emprunteur de bonne foi. Dans ce cas, le rééchelonnement comme solution exceptionnelle peut être envisagé.

2.1.3 La veille du risque de crédit

La place du risque de crédit dans les risques que doit gérer une IMF est centrale comme il a été dit plus haut. Par conséquent, il nécessite un suivi particulier et régulier. Celui-ci peut s'effectuer au travers d'une analyse des ratios de qualité du portefeuille. A cet effet on retient comme le recommande CARE :

- Le ratio de portefeuille à risque (RPR) qui sert comme indicateur de base. Il mesure la part relative de l'encours de crédit par rapport à l'encours de crédit

$$RPR = \frac{\text{Valeur de l'encours de crédit en retard}}{\text{Encours de crédit}}$$

²⁴³ Un exemple type des pénalités présenté par l'Association de Commerce d'Alexandrie en Egypte

Nombre de jours (cumulatif)	Sanction
3+ jours en retard (1 ^{er} prêt)	Un second prêt est refusé
< 5 jours en retard (prêt renouvelé)	Pas de conséquence
6 à 9 jours en retard (prêt renouvelé)	Une pénalité d'un mois d'intérêt et le montant du prochain prêt reste constant
10+ jours en retard (prêt renouvelé)	Une seconde pénalité d'un mois d'intérêt et la chance d'obtenir un prochain prêt est très faible.

Source : Gestion des risques en microfinance, CARE, 2001, p.55

- Le taux de créances irrécouvrables (TCI) défini comme la proportion de créances irrécouvrables sur la période précédente

$$TCI = \frac{\text{Montant des crédits déclassés}}{\text{Encours moyen de crédits}}$$

- Le taux de provisionnement des créances (TPC) qui renseigne sur l'adéquation des dotations aux provisions par rapport au portefeuille²⁴⁴.

$$TPC = \frac{\text{Provision pour perte de créances}}{\text{Total encours de crédits}}$$

- Le taux de rééchelonnement de crédits (TRC) qui mesure la part des crédits rééchelonnés sur la période précédente

$$TRC = \frac{\text{Montant des prêts rééchelonnés}}{\text{Encours moyen de crédits}}$$

De toute évidence, par rapport à une banque classique, les crédits accordés par une IMF sont plutôt à petits montants sinon très petits. Par conséquent, l'exposition au risque n'est donc pas de même nature ni d'un degré comparable. Toutefois, une IMF se doit de suivre attentivement les éléments du portefeuille de crédit et sa qualité de façon à prévenir sa dégradation et renforcer la résistance de l'organisation face aux menaces externes. Il est certain que la fragilité d'un nombre important des clients d'une IMF augmente la vulnérabilité de celle-ci. Pour être opérant, le suivi doit se faire, selon CARE, par territoire, secteur commercial, nombre de cycles de crédits et montant de crédit. Intuitivement, on peut concevoir ou émettre l'hypothèse que si une chute des prix, par exemple du maïs, affectait un quart des cultivateurs de maïs alors, un quart du portefeuille serait potentiellement à risque.

S'il existe aussi un risque du fait de la qualité du portefeuille client, il en existe aussi du fait de la qualité du personnel. Celui-ci expose l'IMF aux risques de malveillance.

2.2 Le risque lié à la qualité de la ressource humaine

La qualité morale du personnel ne peut pas être postulée a priori. Quels que soient les moyens et les techniques mises en œuvre pour constituer la ressource humaine d'une organisation, il demeure toujours une asymétrie d'information qui voile les dispositions morales du candidat à

²⁴⁴ Il s'agit bien là de dotation de provision et non reprise sur provision ce qui suggère l'idée d'une augmentation de l'incertitude sur la créance

l'embauche. En élargissant la base du recrutement, on peut augmenter la probabilité de tomber sur un bon candidat. Or une base large suppose des moyens conséquents pour une campagne de recrutement. Une IMF ne peut prétendre à des telles ressources financières et s'expose donc structurellement au facteur "moral" de son personnel.

Dans l'impossibilité de l'éliminer, l'IMF peut se donner les moyens en limitant ses ambitions seulement à minimiser les cas de fraudes. Pour y arriver, il faut développer les outils pour prévenir et détecter les cas nuisibles pour les intérêts de l'IMF.

Après avoir cerné la typologie des cas de fraude, nous verrons les mécanismes de prévention et de détection des fraudes.

2.2.1 La typologie de la fraude

Il n'existe pas une typologie complète des fraudes potentielles. Devant cette difficulté, la classification des fraudes se fait à partir des étapes du processus de crédit :

- Le déboursement : les décaissements par le chargé de crédit des sommes octroyées s'effectue au profit d'un client sans existence réelle ; un caissier décaisse en sa faveur le montant du crédit ; le chargé de crédit fait supporter au client des frais non officiels.
- Le remboursement : les écarts de caisse entre le solde théorique et le solde réel dus au fait que les encaissements des fonds remboursés par les clients sont bien enregistrés par le chargé de crédit, une preuve formelle remise au client, mais ne sont pas reversés ; les sommes collectées par les agents ne sont reversées à temps et tournent sur des circuits parallèles ; les gestionnaires de crédit ou de recouvrement appliquent aux clients des pénalités non officielles.
- La garantie : les actifs laissés en gage ne sont pas placés en consigne dans les lieux prévus à cet effet ; les biens déposés sont détournés par le magasinier qui passe de fausses écritures dans les documents de gestions de stocks.
- La clôture : les clients oublient de réclamer les épargnes forcées et le remboursement n'est pas fait ; les créances sur les clients préalablement douteux et devenues définitivement irrécouvrables et donc comptabilisées en perte sont néanmoins recouvrées par le gestionnaire du crédit mais pour son propre compte.

La composante "fraude" des risques opérationnels de la microfinance n'est pas circonscrite au cas d'octroi de crédit. Dans une vision plus large, il faut prendre en considération le système

même d'épargne. Dans les études des cas qui seront effectuées les plus loin, cet aspect sera mis en évidence.

Nous avons pu constater que la fraude au sein du staff management est une réalité qui reste difficile à détecter. Dans les rouages des opérations d'agence, nous avons noté des cas de détournements des fonds de caisse ; les demandes de remboursements de frais de missions non effectuées ou surfacturées à partir de faux bons ; les cas de corruption dans les procédures de passation des marchés d'approvisionnement en fournitures consommables. Nous avons relevé que cette fraude est d'autant plus difficile à détecter que le staff management est composé des apparentés²⁴⁵ et structurée de manière à entretenir la connivence en son sein.

Nous pouvons dire que la défaillance du système de contrôle peut s'expliquer soit par le lien de subordination qui oblige le contrôleur interne à violer les règles de procédure de contrôle interne lorsque son supérieur est en situation, soit par les liens familiaux au sein de l'équipe dirigeante du fait du mode de recrutement en vigueur dans certaines IMF. Dans le premier cas, un supérieur usant de sa position hiérarchique peut se voir remettre sans difficulté les moyens d'accès à la zone sécurisée tels que les coffres, les archives, les magasins et dans le second, le chargé de contrôle est concerné par le projet familial pour lequel le supérieur veut porter atteinte à l'épargne collectées. Dans ce cas le système de contrôle efficace ne pas reposer sur une procédure formelle interne. Il semble judicieux dans ces conditions d'envisager soit des procédures informelles internes, soit une procédure orchestrée par une autorité de régulation et lorsque celle-ci est défaillante, de repenser le système d'organisation avec plus d'originalité.

2.2.2 La prévention de la fraude

Des mesures générales de prévention de la fraude au sein des IMF sont envisagées. En substance, elles visent à restreindre les sources potentielles de fraude.

Ainsi, avec une excellente qualité du portefeuille, l'IMF sera confrontée à un nombre réduit d'impayés. Les cas à contrôler étant faibles, la probabilité de l'IMF de subir une fraude à partir des services d'octroi des crédits sera moindre. A l'inverse, on peut concevoir que le risque soit plus élevé lorsque le nombre de défaillances est important. Dans ces derniers, la charge de travail étant plus importante, la révélation d'une fraude peut prendre plus de temps, ce qui peut engendrer une mécanique de prêts frauduleux.

²⁴⁵ Il s'agit des personnes qui ont un lien. Généralement ce lien est familial au sens large ou amical.

La simplicité contribue aussi à la prévention des fraudes. Il est certain que la probabilité d'occurrence de la fraude augmente avec le degré de complexité et de diversification d'une IMF. Lorsque l'offre de service est simplifiée, l'IMF ne court pas un grand risque de fraude.

La transparence peut aussi jouer un rôle dans la prévention de la fraude dans la mesure où elle permet de réduire le pouvoir discrétionnaire des gestionnaires de crédit en matière de fixation de la taille du crédit, la détermination de la nature et la valeur des garanties, l'établissement des taux d'intérêt et la fixation des pénalités de retard. Dans une démarche transparente dans laquelle les conditions générales sont connues et les marges de discrétion réduites, l'IMF serait moins exposée à la fraude.

Pour éviter les cas de clients dits fantômes²⁴⁶, le comité de crédit de l'IMF dont la mission principale est la gestion du risque de crédit peut aussi assurer la fonction de prévention de fraude. Il peut adopter une procédure d'approbation des crédits faisant intervenir au moins deux personnes de niveaux hiérarchiques différents. La première personne instruit le dossier et accorde éventuellement le crédit. Ensuite, avant le déblocage des fonds, le supérieur, décideur final, se charge de recevoir physiquement le client à qui le crédit est octroyé. Ce mode de fonctionnement peut s'accompagner d'une délégation d'approbation des prêts par seuil d'encours. A cet effet, on pourrait avoir une exigence de deux signatures au le premier seuil et ce nombre augmenterait au fur et à mesure que les seuils sont relevés.

Le détournement des actifs de l'IMF peut être évité grâce à une bonne politique de gestion des ressources humaines. Dans ce cadre, l'action passe par le recrutement, la formation, la motivation et la fin des contrats. La politique de recrutement doit privilégier les aspects éthiques dans la sélection des nouveaux candidats. La condition sociale des clients de l'IMF exige que soit recherché un personnel ayant un niveau élevé d'intégrité morale. Les formations mises en place au moment d'intégrer les nouvelles recrutées doivent être portées sur les questions des valeurs et d'éthiques. Le système de récompense doit servir d'appui à la politique de motivation. Enfin, la rupture de contrat doit être une option crédible, clairement posée, comme conséquence soit d'un travail insuffisant soit d'un comportement de nature frauduleuse.

²⁴⁶ La notion de client fantôme a plusieurs sens qui ne sont pas nécessairement liés à de la fraude. Il peut s'agir de quelqu'un qui paie pour un bien ou un service mais disparaît sans demander sa contrepartie. Il peut s'agir aussi d'un client qui sert de prêt nom ou de couverture pour un bénéficiaire final qui ne satisfait pas les conditions nécessaires pour être clients. Il peut s'agir aussi d'un client qui disparaît avant de payer. Dans le commerce on parle aussi de client mystère pour désigner une personne payée par une entreprise pour jouer de rôle d'un client normal dans un magasin puis de faire un compte rendu sur les pratiques commerciales en cours dans ledit commerce.

La fraude sur les garanties déposées est potentiellement élevée lorsque les sûretés demandées par l'IMF sont de type classique. Dans ce cas, des irrégularités apparaissent lors de la collecte, le stockage ou les sorties. L'IMF peut minimiser ce risque par des actions telles que :

- l'adoption des procédures indiquant au préalable et clairement : quand demander la garantie, qui la conserve²⁴⁷ de l'IMF ou du client, où la déposer et comment calculer sa valeur ;
- l'introduction dans le contrat de crédit une description de la garantie ;
- organisation des visites régulières d'inspection pour s'assurer de la bonne conservation de la garantie lorsqu'elle est conservée par le client ;
- l'indication claire des procédures de restitution de la garantie après le remboursement total du crédit.

L'IMF s'expose à des risques de fraudes dans la gestion des créances irrécouvrables ou dans les cas de rééchelonnement de dette. Pour minimiser ce risque, l'IMF doit s'assurer que le crédit soumis à une procédure de déclassement est réel et ensuite, une fois le déclassement effectif, elle doit transférer le dossier au service en charge de son contentieux ou externaliser l'opération de recouvrement par un prestataire.

La sensibilisation des clients sur leurs droits et leurs devoirs dans la procédure d'octroi de crédit est aussi un moyen efficace pour lutter contre la fraude. Les clients des IMF sont une population fragile et aux conditions sociales modestes. Ils sont potentiellement des victimes de fraudes par les chargés de crédits. Ils n'ont pas les moyens de détecter les cas de fraudes dont elles sont objets. Une formation des clients visant à pallier à ces insuffisances est donc opportune. Elle implique notamment un interlocuteur unique désigné pour donner ou recevoir de l'argent et que soit connues les modalités pour un client de se faire entendre soit pour une plainte soit pour une simple préoccupation.

Mais pour le cas spécifique de détournement de fonds, notamment quand il y a une opération de déboursement de crédit, remboursement et d'épargne, les experts de CARE envisagent les mesures suivantes :

- l'utilisation de formulaires de contrats normaux, pré-imprimés, pré-numérotés ;

²⁴⁷ Selon le type de sûreté, la garantie peut-être avec dépossession ou sans dépossession.

- l'utilisation des contrats de crédit en plusieurs exemplaires destinés notamment à l'agence, au client et à la comptabilité ;
- introduction des mentions obligatoires sur les contrats : identification du client, référence du crédit, montant du crédit, taux d'intérêt du crédit, échéance de paiement, les garanties, la notion de retard et le montant des pénalités ;
- contrôle strict des formulaires non utilisés ;
- procédures comptables rigoureuses.

Churchill et Coster (2001) envisagent un protocole de mesures permettant les contrôles efficaces dans la manipulation des remboursements des prêts. Il est question que :

- les agents collecteurs des remboursements préparent les reçus en trois copies dont l'une est destinée au payeur ;
- les agents déposent les fonds dans les comptes²⁴⁸, avec reçu de dépôt comportant la date, le montant, la signature du bénéficiaire pour chaque dépôt ;
- les agents transmettent à la comptabilité, une copie des remboursements et des opérations de dépôt ;
- la comptabilité contrôle les montants sur les reçus et effectue les rapprochements du montant déposé selon les états bancaires avec les états comptables²⁴⁹.

Même si la prévention est sophistiquée et repose sur de bonnes stratégies, il existe toujours des moyens de détournements qui font que la fraude ne peut pas être totalement et complètement éliminée. La prévention a un coût et par conséquent, dans une analyse coût et avantage, une IMF peut se donner des seuils de tolérance et s'engager plutôt pour la détection de la fraude.

2.2.3 La détection de la fraude

Tout cas de fraude révélé est un signe de faiblesse pour une entreprise. Cette révélation est le signal négatif qui n'est pas sans incidence sur l'image de toute l'institution. Il est donc de la

²⁴⁸ Ceci suppose que l'IMF doive avoir désigné un endroit pour les dépôts et qu'elle ait une définition des dépôts à temps.

²⁴⁹ Les états de rapprochement peuvent se faire sur une période mensuelle.

responsabilité implicite de tout le personnel de participer à la détection de la fraude tant qu'un seuil d'effectif n'est pas atteint²⁵⁰. La détection de la fraude a plusieurs composantes.

La première est l'audit opérationnel qui sert à s'assurer que les mesures de détection de fraude conçues et mises en place sont correctement exécutées. Dans le cas contraire, c'est-à-dire si l'on venait à constater que les politiques ne sont pas respectées, alors on pourrait formuler comme hypothèse :

- le personnel est engagé dans une activité frauduleuse ;
- le personnel ignore ou ne comprend pas la mesure ;
- le personnel n'adhère pas à la mesure qu'il juge irréaliste.

Cette démarche d'audit implique donc, au-delà de la fraude découverte, une identification des besoins de formation du personnel tout comme l'option d'une révision de certaines mesures.

La deuxième composante est la politique de recouvrement de prêts. Elle a une double perception. D'une part, comme nous l'avons dit plus haut, elle est une réponse au risque de crédit et d'autre part elle a une implication dans la détection de la fraude. L'effet nombre dans la procédure de recouvrement exerce une pression au profit de l'IMF et peut aider le client à identifier la présence de fraude (Churchill et Coster, 2001). En d'autres termes, si une seule personne a la charge d'engager une procédure de recouvrement auprès d'un client indélicat celle-ci peut être tentée par un détournement de fonds.

La troisième composante est l'échantillonnage des clients qui consiste à établir une concordance entre les informations connues du client et celles de l'IMF au sujet d'une opération en cours signalée comme frauduleuse.

La dernière composante est l'accompagnement des clients. Comme nous l'avons déjà dit, il s'agit de populations pauvres, analphabètes et potentiellement exposées à la fraude de la part du personnel du l'IMF. Même lorsqu'elles sont conscientes d'une fraude à leur dépend, elles ne sont pas à même d'engager une procédure en responsabilité pour obtenir réparation. Elles peuvent se retrouver même sans l'interlocuteur dans l'IMF puisque le mis en cause peut être

²⁵⁰ Dans la littérature, on estime que ce seuil est 100 employés. En effet à partir d'une centaine de personne, un service interne ayant en charge la responsabilité de détecter la fraude peut être mis en place. Ses rapports sont destinés au Conseil d'administration ou un organe équivalent.

leur seul contact. Une amélioration du service clientèle devrait permettre un système de collecte des plaintes et des suggestions des clients.

Nous avons dit que la fraude dans les IMF existe. A défaut d'une politique préventive, elle peut être détectée. Une fois un cas révélé, quelle doit être la réponse de l'IMF ?

2.2.4 La réponse de l'IMF à la fraude

Face à un cas de fraude présumé, l'IMF a deux options possibles : l'audit et le contrôle.

L'audit de la fraude est une activité qui consiste à identifier les irrégularités et apprécier l'ampleur du préjudice. La décision d'ouvrir une procédure d'audit contre la fraude suppose un grand sens de jugement qui repose sur deux facteurs importants à savoir le domaine de la fraude et l'étendue des preuves de la fraude.

Le contrôle quant à lui est une activité qui consiste à exécuter des mesures pour contenir l'ampleur des dommages. Ces mesures devraient être mises en œuvre dès que la fraude est identifiée. Cela suppose que l'IMF ait des plans de contentieux à implémenter selon le degré de la fraude. Un tel dispositif est composé d'éléments tels que :

- les mesures à prendre par l'IMF contre l'auteur de la fraude ;
- l'accompagnement par l'IMF des clients victimes ;
- le plan de communication autour du cas de fraude ;
- les ajustements internes de contrôle pour éviter la répétition de cas similaires.

Le risque opérationnel d'une IMF dépend certes de la qualité du portefeuille client et de la qualité du personnel mais aussi de la qualité du contexte dans lequel s'active l'IMF.

2.3 Le risque lié à la qualité du contexte

La qualité du contexte expose l'IMF au risque de sécurité et principalement au vol. Deux éléments recouvrent ce risque : la sécurisation des fonds et la sécurisation des biens.

La sécurisation des fonds est en jeu lorsque l'IMF manipule des ressources liquides dans les opérations de décaissement lors du déboursement de prêt ou les opérations d'encaissement lors des remboursements.

Pour améliorer la sécurisation des fonds, l'IMF doit éviter de manipuler de l'argent liquide et travailler directement pour ces opérations avec une banque locale. Par cette pratique l'IMF transfère la menace à la banque qui est plus outillée pour faire face. Elle a comme inconvénient le fait de réduire la gamme de services que l'IMF peut offrir à ces clients puisqu'elle est tributaire de la banque par son emplacement, ses horaires de service et sa volonté à traiter des opérations de petits montants à grande échelle.

La sécurisation des biens (meubles, immeubles et données) de l'IMF est en question aussi. Ainsi, les matériels informatiques, le mobilier et les dossiers des clients doivent être protégés et au mieux assurés.

*

Nous avons vu dans les sections précédentes que des solutions théoriques existent pour faire face aux risques de défaut par exemple. Elles sont mises en œuvre à travers des modèles qui le valident sous des hypothèses. Mais en pratique, il existe bien d'autres solutions préconisées par des cabinets expertises et de conseils en fonction des situations propres à chaque entité.

Les risques intrinsèques à la microfinance se complètent par les risques de gestion.

3. Les risques de gestion financière

Les risques de gestion financière ne sont pas de caractère opérationnel ni institutionnel. L'IMF est au départ une institution qui collecte l'épargne et qui gère une trésorerie. Les risques de gestion financière sont inhérents aux choix stratégiques de la direction de la microfinance pour optimiser la performance de sa gestion financière. Par les choix qu'elle peut être amenée à faire, l'équipe managériale expose l'institution à trois types de risques : risque de gestion patrimoniale, risque d'inefficacité stratégique et risque d'intégrité.

3.1 Les risques de gestion patrimoniale

Au sens large, une IMF est une banque. Elle emprunte aux banques commerciales pour financer ses portefeuilles. Elle approvisionne aussi à partir de l'épargne collectée auprès de ses clients. Elle évolue dans un contexte où les prix ont une tendance inflationniste et, dans le principe, elle peut contracter des dettes en devises. La progression de son patrimoine repose donc sur sa

capacité à générer une marge positive c'est-à-dire un surplus de revenu net entre son l'actif circulant et le coût de son capital.

Par conséquent, une IMF doit faire attention, comme nous l'avons vu plus haut, au risque de crédit (principal risque opérationnel) mais aussi à différents risques liés au taux d'intérêt, aux variations de taux de change et à la liquidité.

3.1.1 Le risque de taux d'intérêt

Lorsqu'il n'y a pas d'adéquation entre la gestion des emplois et des ressources alors le risque de taux d'intérêt augmente. Ceci est un sérieux problème pour une IMF dont l'activité se déploie dans un environnement à forte tension inflationniste.

En effet, le taux d'intérêt est la rémunération de l'institution. Il est fixé de manière à couvrir les frais engagés par l'IMF. Lorsque le taux d'inflation augmente, le taux réel imposé sur le prêt ne peut plus suffire pour couvrir les charges ou encore, le taux réel peut être négatif c'est-à-dire que le taux nominal peut être insuffisant pour couvrir les effets de l'inflation.

Dans un contexte inflationniste, l'IMF doit ajuster les taux d'intérêt sur ses prêts en tenant compte du niveau d'utilisation de ses ressources à court terme pour approvisionner les emplois à long terme dans le portefeuille. Dans l'hypothèse où les taux sur son passif à court terme augmentent plus vite que les taux d'intérêt sur les prêts aux clients, il est évident que la marge entre le produit d'intérêt (reçu) et la charge d'intérêt (payé) sera compromise. Et globalement, le résultat d'exercice de l'IMF en sera impacté.

Il est certain que les variations du taux d'intérêt affectent de façon différenciée les éléments qui composent le patrimoine d'une IMF. L'élasticité du taux d'intérêt est en effet telle que certains postes du bilan sont plus sensibles que d'autres aux fluctuations sur les taux d'intérêt²⁵¹.

Le contrôle du risque de taux d'intérêt par l'IMF passe par des mesures consistant à déterminer le montant à risque quand il y a une modification des taux d'intérêt et aussi à estimer les fluctuations périodiques des flux financiers pendant cette modification des taux d'intérêt.

²⁵¹ Le concept d'élasticité du taux d'intérêt peut s'illustrer par le cas des comptes de dépôts. Contrairement à ce qui s'observe dans les banques classiques, pour les petits budgets, les comptes de dépôts au sein des IMF sont inélastiques aux variations de taux d'intérêts. Ceci peut s'expliquer par le fait que pour ces clients à faibles budgets, ces comptes servent principalement pour sécuriser la liquidité et non comme un placement devant générer un revenu financier. Par conséquent, une baisse des taux d'intérêt n'a pas comme effet premier les reflux de l'épargne. Par contre, on sait que les placements financiers dont l'objectif principal est la recherche de la plus-value sont très élastiques. En effet, une baisse des taux d'intérêt produit comme effet, le retrait des avoirs.

Pour suivre le risque de taux d'intérêt, l'IMF dispose du ratio marge rapportée à l'actif net moyen.

$$\frac{\text{Revenus financiers} - \text{charges financières}}{\text{Total actifs moyens}}$$

Le numérateur du ratio est la marge financière nette. C'est ce qui reste à l'IMF après avoir couvert les intérêts sur les dettes. Ce surplus est alors comparé à l'actif total.

3.1.2 Le risque de taux de change

Ce risque concerne les IMF qui détiennent dans leurs actifs et passifs des devises étrangères. Dans ce cas, un ajustement des parités de change produit les mêmes effets que le risque de taux d'intérêt.

Dans les faits, les IMF de la CEMAC sont potentiellement exposées aux dévaluations du franc CFA par rapport à l'euro comme celle qui s'est produite par rapport au franc français en 1994. Par ailleurs, même si toute la zone en question ici est couverte par le franc CFA, on peut imaginer des échanges avec des pays voisins qui ont des monnaies propres comme le Nigéria.

Face à une devise étrangère, une IMF peut se retrouver à subir un écart négatif de change. C'est le cas lorsque le taux de change de sa monnaie est inférieur à celui de la devise étrangère qu'elle détient. Cet écart est le surplus de taux d'intérêt qui doit être couvert par un revenu supplémentaire.

Une IMF qui serait confrontée au risque de change veillera sur le ratio de risque de change :

$$\frac{\text{Actifs en devises} - \text{Passifs en devises}}{\text{Actifs circulants}}$$

Ce ratio est un indicateur de vulnérabilité de l'IMF au risque de change principalement lorsque celle-ci emprunte en devises étrangères et prête en monnaie locale. Le numérateur exprime la position de change qui peut être dite fermée lorsqu'elle est nulle ou ouverte dans le cas contraire. La position ouverte sera longue (ou courte) si le numérateur est positif (ou négatif).

Dans le cas d'une position longue (ou courte), l'IMF a intérêt à voir la devise se valoriser (ou se dévaloriser) et un désintérêt dans le cas contraire.

3.1.3 Le risque de liquidité

La question de la liquidité est sérieuse pour une IMF. Elle se pose dès lors que celle-ci doit faire face aux paiements de ses frais de fonctionnement, aux déboursements de prêts et aux remboursements des dettes. Le risque apparaît dès que l'IMF ne peut pas à court terme, répondre à ses engagements.

Une crise de liquidité de l'IMF peut avoir comme conséquence la dégradation de la qualité et la réputation de l'institution. Si dans le cadre d'un prêt à plusieurs phases, considéré comme nous l'avons dit une incitation au remboursement, une IMF se retrouve dans l'impossibilité à renouveler un prêt, alors que le client fait foi à l'idée selon laquelle en remboursant vite et à temps, il aura accès à un renouvellement, alors cette IMF verra tenir sa réputation.

L'IMF doit être en mesure de couvrir de tels besoins en trésorerie. Le coût d'un financement externe est souvent tel qu'il soit nécessaire de disposer des fonds en permanence. C'est pour cette raison qu'une IMF doit avoir comme exigence une gestion efficace de sa trésorerie. Elle revient à trouver un optimum entre la conservation d'une liquidité suffisante pour faire face aux besoins de trésorerie et le placement de l'excédent de trésorerie pour générer un revenu additionnel.

Pour minimiser le risque de liquidité, une IMF doit mettre en place un plan de trésorerie en s'assurant que, pour chaque phase de son plan, les encaissements sont supérieurs aux décaissements.

Ainsi, pour que le budget de trésorerie soit pertinent il doit notamment :

- planifier les besoins en trésorerie à partir des hypothèses pessimistes pour minimiser les crises probables de liquidité ;
- limiter (en plafond et plancher) les niveaux de liquidité ;
- élaborer un plan des encaissements ajusté régulièrement.

Une IMF peut aussi obtenir d'une banque locale une ligne de crédit dans le cadre de sa gestion de trésorerie. Cette option lui permet de n'avoir à payer des charges que sur les fonds consommés.

Autrement, c'est-à-dire en dehors de toute planification budgétaire, l'IMF dispose de ratios pour contrôler son risque de trésorerie. La justesse de ces ratios dépend du type d'IMF.

Ainsi, si une IMF peut être dans la configuration qui l'oblige à satisfaire dans de brefs délais les demandes de décaissements, alors elle doit s'assurer qu'elle dispose suffisamment de liquidités pour y répondre. Elle devra calculer le ratio de liquidité immédiate :

$$\frac{\textit{Actif liquide}}{\textit{Dettes à court terme}}$$

Du fait de la nature de ce ratio, il ne faut pas tenir compte des actifs circulants ayant une utilisation limitée par les bailleurs. Il ne faut prendre en compte que les actifs qui peuvent faire l'objet d'un retrait des épargnants.

Pour suivre la totalité des flux financiers, l'IMF pourra utiliser le ratio de liquidité générale :

$$\frac{\textit{Trésorerie disponible + flux d'entrée d'argentprévisionnel}}{\textit{Flux de sortie d'argent anticipé}}$$

Ce ratio qui doit être supérieur à 1 permet de déterminer si la trésorerie disponible est suffisante pour assurer les déboursements et si la trésorerie improductive est en excès. Les flux d'entrée et de sortie sont sur une périodicité généralement mensuelle et ne concernent que l'argent disponible. Cela veut donc dire que ne sont pas pris en compte les dépréciations, les provisions pour pertes sur crédits ou l'ajustement de subvention et inflation mais seulement les flux financiers encaissables et décaissables.

Par ailleurs, en recherchant un équilibre entre la trésorerie productive et la trésorerie improductive, l'IMF peut suivre le ratio de trésorerie improductive qui se conçoit comme le rapport :

$$\frac{\textit{Fonds ne générant aucun revenu}}{\textit{Fonds générant des revenus}}$$

Le numérateur est constitué des espèces en caisse et des quasi-espèces c'est-à-dire des dépôts à terme d'au plus 3 mois dont le rapport est quasiment nul.

En somme les risques de patrimoine auxquels s'expose une IMF concernent la gestion de son actif et de son passif. Ils ont pour composantes les taux d'intérêt, le taux de change et la liquidité. Mais au-delà de la menace patrimoniale, il y a aussi les risques d'inefficacité stratégique.

3.2 Les risques d'inefficacité stratégique

Avant de voir comment les IMF cherchent à se préserver du risque d'inefficacité et en assure le suivi, cherchons au préalable à cerner son enjeu.

3.2.1 L'IMF et l'enjeu de son efficacité

Si pour une IMF le premier enjeu est celui de minimiser le risque de défaut c'est-à-dire, la défaillance d'un client après obtention du crédit, il en est un autre, celui de son efficacité. Cet enjeu-ci implique la capacité de l'IMF à optimiser ses coûts par rapport aux services rendus.

La question de l'efficacité est en rapport avec le gaspillage de ressources et la qualité des services rendus aux clients. L'inefficacité a un coût et celui-ci se transfère aux clients au travers des vecteurs taux d'intérêt et coûts de transactions.

La recherche d'une efficacité optimale passe par trois leviers. Le premier est la mercatique. Celle-ci permet, par une démarche judicieuse, de fidéliser les clients actuels et d'attirer de nouveaux. L'objectif est d'augmenter le nombre global des clients et d'atteindre le seuil critique qui permet de réaliser des économies d'échelle.

Le deuxième levier est la productivité. Elle suppose une rationalisation du système productif ou organisationnel pour produire mieux avec autant de ressources ou alors d'augmenter la production avec moins d'inputs. Il est certain que, dans plusieurs IMF, le taux d'occupation des employés est relativement faible. Ce sous-emploi se constate généralement lorsque la gestion de l'IMF n'est pas assez professionnelle. Dans ce contexte, pour éviter l'ennui, les salariés recherchent et trouvent des occupations que l'on pourrait qualifier de simples. Ce temps effectif de travail mal utilisé constitue manifestement un gaspillage de ressources.

Quant au troisième levier, il concerne la maîtrise des coûts qui donne à l'IMF les moyens d'assurer sa compétitivité ou simplement sa pérennité. La structure des coûts d'une IMF présente la prédominance des charges de fonctionnement (administration, salaires, dépenses opérationnelles). En réduisant les coûts imputables au service financier, c'est-à-dire l'activité de l'épargne et de crédit, l'IMF réalise des économies qui peuvent ensuite être utilisées au profit des clients.

3.2.2 Les outils de contrôle de l'efficacité

Une IMF dispose de plusieurs outils pour contrôler son efficacité. Le budget de l'IMF en est un. Il peut être considéré comme une planification de toutes les dépenses à engager par l'IMF et des ressources nécessaires pour les couvrir. En tant qu'outil stratégique de pilotage, il doit fédérer

tout le personnel. Par conséquent, il doit être élaboré de manière à être compris et accepté pour que l'adhésion du personnel soit obtenue.

Le plan d'exécution budgétaire est un autre outil. Il permet d'apprécier les écarts entre les réalisations et les prévisions budgétaires. L'analyse de ces écarts qui se fait en calculant le pourcentage de réalisation par rapport aux prévisions permet de suivre la performance dans l'exécution du budget.

Les techniques de contrôle de gestion sont également d'usage. Il s'agit d'une analyse de coûts qui devient nécessaire lorsque le portefeuille de produits augmentant le besoin de connaître les coûts imputables à chaque activité s'impose. L'information fournie par cette démarche analytique présente une image plus juste de l'allocation des dépenses et permet d'identifier le produit le plus rentable ou alors celui qui génère le plus de perte. En d'autres termes, cette information concourt à la fixation des prix direct ou à valider les prix formés selon d'autres méthodes²⁵².

L'IMF peut aussi adopter la technique de la réingénierie (Brand, 2000). C'est une procédure d'élimination des points d'inefficacité. Ces points apparaissent sur le cycle de vie de l'IMF. A un stade premier de ce cycle, des IMF adoptent des procédures. Au fur et à mesure qu'elles évoluent sur ce cycle, elles croissent et se diversifient sans que les procédures aient évolué parallèlement. On note effet qu'il existe une certaine inertie dans la structure organisationnelle. Il apparaît donc des failles qui handicapent le bon développement du dispositif. La réingénierie est donc un ajustement des procédures à la nouvelle dimension de l'IMF qui passe par la rationalisation et la consolidation, ainsi que la réorganisation, la responsabilisation des rôles des différents agents.

3.2.3 Le suivi du risque d'inefficacité

Un élément essentiel dont ressort l'inefficacité est l'erreur humaine, (Churchill et Coster, 2001). Elle est le résultat qui a pour cause, la négligence, la précipitation et le défaut de formation.

²⁵² La fixation des prix repose certes sur la méthode des coûts de revient que l'on multiplie par un coefficient ou auquel on ajoute une marge. Mais le prix peut aussi être déterminé par deux autres méthodes : le marché ou la demande. Le prix est fixé en fonction du marché est adoptant l'une des trois stratégies suivantes : pénétration, alignement ou écrémage qui consistent respectivement à se donner un prix inférieur, comparable ou supérieur au prix de la concurrence. Le prix selon la demande consiste soit à tenir compte de l'élasticité des clients aux variations du prix soit à sonder un échantillon représentatif des clients sur le prix qu'ils sont disposés à mettre pour le service proposé. Ces deux dernières méthodes ont des limites notamment le fait qu'elles ne tiennent pas compte des coûts. C'est pourquoi la connaissance des coûts liés permet de valider l'approche retenue.

Mais à ce facteur d'inefficacité qu'il faut suivre par ailleurs, il faut noter qu'une IMF exposée au risque d'inefficacité portera l'attention sur des ratios qui renseignent sur le niveau d'efficacité. Elle analyse alors sa position en se référant à l'historique de ses performances et en se comparant à d'autres.

A partir des données sur 100 IMF leader dans le monde²⁵³, des indicateurs de performance ont été construits pour suivre le risque d'inefficacité, (Churchill et Coster, 2001).

- le ratio d'efficacité opérationnelle qui donne une vue générale sur la façon dont l'IMF utilise efficacement son actif :

$$\frac{\textit{Total charges opérationnelles}}{\textit{Total actif moyen}}$$

- le ratio des charges administratives qui donne une meilleure idée sur l'efficacité relative des IMF entre elles :

$$\frac{\textit{Total charges administratives}}{\textit{Encours moyen des prêts}}$$

- le ratio des charges salariales sachant que celles-ci se composent de salaire direct et avantages salariaux et représente le principal poste de dépense des IMF :

$$\frac{\textit{Salaires et charges assimilée}}{\textit{Encours moyen des prêts}}$$

- le ratio d'efficacité financière qui indique dans quelle mesure les revenus financiers couvrent la totalité des dépenses :

$$\frac{\textit{Total charge (avant taxes)}}{\textit{Revenu net (avant provision) + Autres revenus}}$$

- le coût moyen par client ou par crédit qui montre aux IMF pauvres, c'est-à-dire celles avec des très petits prêts, si leur inefficacité s'explique par des coûts de transaction élevés ou par les crédits de faibles montants :

²⁵³ Nos recherches ne nous ont pas permis d'établir une typologie de ces 100 IMF ni même leur répartition géographique.

Total charges administratives

Nombre moyen de clients

On peut donc dire que pour une IMF, le risque d'inefficacité est réel mais elle dispose des outils pour y faire face. Il reste donc à s'interroger sur le troisième risque de gestion financière à savoir, les risques de sauvegarde des systèmes.

3.3 Les risques de sauvegarde des systèmes

La sauvegarde des systèmes correspond à l'intégrité structurelle de l'IMF. Cette sauvegarde relève de la bonne tenue financière de l'IMF qui ressort des états sur l'activité en général et des bilans financiers en particulier. Pour être pertinents, ces rapports doivent être établis à partir d'une base de données fiable. A défaut, l'IMF manquerait de repère pour agir et ses plans d'actions manqueraient d'efficacité.

En somme, une IMF fait face à un panel de risques qui est relativement vaste. Aux risques ci-dessus qui ont pour particularités d'insister sur le suivi et le contrôle, il faut compléter l'éventail avec d'autres qui insistent plutôt sur un suivi et une réponse, (Churchill et Coster, 2001). Ces derniers nous qualifions de risques systématiques.

I.2 Les risques systématiques de la microfinance

Les risques systématiques sont dus aux conditions externes à l'IMF. Ces risques sont souvent évoqués de façon inappropriée pour justifier l'échec d'un projet de microfinance. Ainsi par exemple, certains argumentent sur l'état de l'économie, la condition sociale des clients, les pratiques traditionnelles du don et contre don ou même l'ignorance des pratiques d'emprunt pour expliquer leur manque de réussite. Cet argumentaire est d'autant moins pertinent qu'il est paradoxalement à la base de ce qui fonde la mise en œuvre d'un projet de microfinance.

En effet, il admet, comme nous l'avons développé au chapitre précédent, que le principal but qui fédère les volontés autour d'un projet de microfinance est la lutte contre la pauvreté. Le succès d'un tel projet repose sur la capacité à concevoir un projet adapté à la clientèle cible et de l'introduire correctement sur le marché. Ceci revient donc à déceler les risques externes et apporter des réponses appropriées.

Nous classons ces risques externes en deux sous-groupes avec d'une part les risques de marché et macro-économique et d'autre part, les risques macro-environnementaux de l'IMF.

1. Les risques de marché et macro-économique

Nous abordons successivement les deux types de risques qui apparaissent dès lors que l'IMF s'expose à la concurrence d'une part et aux changements du tissu macro-économique, d'autre part.

1.1 Les risques de marché

Au préalable, précisons la notion de risque de marché par ses contours avant d'en cerner les déterminants et les moyens de parade par une IMF.

1.1.1 Les contours des risques de marché

L'activité des IMF peut être considérée comme relevant d'une niche de marché. Elle apparaît comme une réponse à un besoin qui ne trouve pas réponse dans l'offre bancaire traditionnelle. La prolifération de ces institutions peut aussi s'illustrer par la théorie des interstices²⁵⁴ en reprenant à Edith Penrose (1959) l'idée que l'économie génère différents types d'espaces de marché dont certains sont peu propices aux grandes structures ou du moins, leur sont peu accessibles du fait de leur spécificité, de leur faible rentabilité ou de leur grande taille.

Or, des IMF qui comblent ce type d'interstices, certaines deviennent prospères et dégagent des rentabilités confortables. Ce faisant, leur marché devient attrayant et suscite un intérêt certain pour des banques et des institutions financières classiques qui veulent alors y entrer.

Dans ces conditions, le risque pour une IMF serait de perdre de la clientèle, des parts de marché ou des opportunités d'expansion.

L'ignorance, la méconnaissance et le manque d'information sont à l'origine de ces risques de concurrence.

En effet, l'IMF court un risque pouvant impacter son marché lorsqu'elle ignore que les concurrents proposent aux mêmes clients des produits similaires. C'est le cas aussi lorsque, méconnaissant l'offre de la concurrence, elle ne peut pas correctement définir son positionnement en termes de prix ni de services. C'est par ailleurs le cas lorsque manquant

²⁵⁴ La théorie des interstices explique la cohabitation des très petites entreprises (TPE) avec les grandes entreprises (GE). Selon cette théorie, l'hyperspécialisation est gage de complexité dans des créneaux de l'économie très étroits. Pour Penrose (1959), il existe dans une économie en mouvement perpétuel des micro-marchés ou interstices dans lesquels les TPE veulent et peuvent se déployer. Lire à ce propos Olivier Ferrier, "Les très petites entreprises, De boeck, 2002.

d'information sur la qualité des clients auprès de la concurrence elle ne peut pas convenablement déterminer son risque client.

1.1.2 Le suivi des risques de marché

Le taux de fidélisation de la clientèle est le principal indice de la protection d'une IMF contre un risque de marché en situation concurrentielle. Dans un tel marché, les positions acquises ne sont pas immuables. Par définition, le marché étant ouvert, une nouvelle offre peut apparaître. Si le nouvel entrant propose des produits ou des services plus attrayant, il peut rapidement bouleverser la structure du marché. Pour faire face à cette éventualité, l'IMF doit se donner les moyens de connaître l'état de son marché.

La connaissance du marché suppose une capacité à collecter des données sur les participants. Les informations ainsi acquises portant sur l'état du marché (offres et intervenants) doivent être pertinentes et actualisées.

1.1.3 La parade aux risques de marché

La réponse de l'IMF se construit à partir du traitement qu'elle fait des données collectées sur la concurrence de son marché. L'action qu'elle met en œuvre doit tendre à :

- affiner son offre de crédit ;
- fidéliser la clientèle notamment par la qualité du service en termes de réduction du temps de réponse aux demandes de prêts ;
- élargir la gamme de service avec de nouveaux produits financiers (crédit et épargne) ;
- améliorer l'accessibilité au guichet ce qui suppose, par exemple, le changement de bureau, la création d'autres agences et l'élargissement des plages d'ouverture ;
- former le personnel notamment sur la connaissance des produits et les techniques de commercialisation.

Après ce tour d'horizon des risques de marché, on peut s'intéresser aux risques induits par des chocs macro-économiques.

1.2 Les risques macro-économiques

La vulnérabilité des IMF aux changements du contexte macro-économique est relativement élevée. Les chocs induits par exemple par une modification brutale de la parité des changes ou même par une hausse généralisée des prix ont un impact considérable sur l'IMF elle-même et

sur sa clientèle. Celle-ci en subit un contre coup sur son activité et conséquemment sur sa capacité à tenir ses engagements de remboursement des prêts. Selon l'analyse économique, les risques macro-économiques résultent des problématiques politiques pouvant prendre la forme de troubles sociaux ou même de guerre civile. Ce sont des évènements qui sont susceptibles de causer un grand tort à l'IMF.

Pour se préserver de ce type de risque, l'IMF adopte trois types stratégies qui peuvent être mises en œuvre simultanément. Elles ont pour contenu :

- des prêts à court terme ;
- les taux d'intérêt pertinents ;
- les prêts en devises.

Parallèlement à ces deux risques (risque de marché ou encore de concurrence et risque macro-économique), l'IMF est aussi confrontée à des risques qui résultent de son macro-environnement.

2. Les risques macro-environnementaux

Les risques macro-environnementaux identifiés par la littérature en la matière sont les risques de la réglementation, la démographie et la condition naturelle.

2.1 Les risques de la réglementation

Même si la réglementation est nécessaire et souhaitable comme nous l'avons déjà indiqué et même tel que le confirmeront les résultats de nos enquêtes, il en demeure pas moins qu'elle comporte des risques. Ceux-ci sont bancaire et de non bancaire.

2.1.1 Les risques de la réglementation bancaire

Nous avons eu que la microfinance s'est développée grâce à la conjugaison plusieurs de plusieurs facteurs. Parmi ceux-ci, on a pu relever qu'elle a bénéficié d'un régime de quasi laisser-faire. De celui-ci les promoteurs ont, par l'innovation et l'expérimentation, développé des méthodologies permettant de fournir des services financiers aux populations pauvres sans patrimoines. Les solutions de prêt de groupe et de rationnement des prêts notamment étaient de ces innovations.

Du fait de son extension, il est devenu urgent politiquement de baliser cette activité en mettant en place un cadre favorable pour l'exercice de cette nouvelle finance. Autant que nous avons pu le montrer plus haut, la réglementation du secteur bancaire comporte des effets pervers. Ceux-ci peuvent être exorbitants lorsqu'il s'agit de la microfinance.

A ce propos, la fragilité des IMF est perceptible lorsque qu'elles sont confrontées aux textes réglementaires du secteur bancaire qui portent soit sur l'usure soit sur l'intermédiation.

Il est certain qu'en fixant un plafond de taux d'intérêt dans le cadre d'une législation sur l'usure, une IMF peut se retrouver à pratiquer des taux ne lui permettant pas de couvrir ses charges.

Dans la littérature, on note que des IMF gèrent ce risque en générant des revenus suffisants pour couvrir leurs charges. Pour cela, elles pratiquent des taux réels annuels d'amplitude variant de 20% à 60%, c'est-à-dire supérieurs au taux d'usure, et ayant pour déterminants des facteurs tels que le montant du crédit, la taille de l'IMF, etc.

S'agissant de l'intermédiation financière, certains industriels de la microfinance considèrent que la réglementation dans ce domaine est inopérante. Pour eux, étant donné que les IMF fonctionnent avec les fonds qui émanent des bailleurs et qu'elles ne mobilisent donc pas l'épargne volontaire, elles devraient être tenues en marge de la réglementation bancaire. Le sous-entendu de cette assertion est qu'une faillite pour une IMF est une perte pour le bailleur et les actionnaires et ne peut donc concerner une autorité de régulation bancaire.

Il est certain que l'octroi d'un prêt par une IMF à un ménage n'est pas conditionné par une ouverture d'un compte d'épargne obligatoire. La fonction d'intermédiaire financier étant alors inexistante, l'application de la réglementation bancaire pour une IMF ne peut pas être défendue. Mais, l'expérience montre qu'à partir d'un certain stade dans son cycle de vie les clients d'une IMF peuvent solliciter les produits d'épargnes volontaires. Dans ce cas, une faillite serait donc préjudiciable pour les ménages. Ce préjudice pourrait avoir des répercussions sur le système bancaire si cette IMF occupe une place importante en son sein. Dans ce cas, la supervision de l'autorité de régulation se justifie incontestablement.

2.1.2 Les risques de la réglementation non bancaire

Dans une approche générale de la question, les risques de la réglementation non bancaire relèvent des pressions politiques, des défaillances du système judiciaire et des dispositions du droit social.

Une IMF peut subir des pressions politiques pour accorder des crédits à certains clients. Ce type de crédit dirigé se multiplie en période électorale pour des raisons de clientélisme. Cet électoralisme affecte l'indépendance de l'IMF et rend l'IMF vulnérable.

Les systèmes judiciaires locaux sont parfois, sinon généralement, défaillants lorsqu'une IMF veut mobiliser les moyens légaux parce qu'elle constate en sa défaveur le non-respect d'un contrat. La coercition contractuelle n'étant pas exécutée, l'IMF doit se livrer à des protocoles complexes et longs pour recouvrer le montant de ses créances. En l'absence de la puissance publique judiciaire, l'effort de recouvrement des fonds prêtés ou celui de faire valoir une garantie ou même d'engager un procès contre le débiteur demeure vain. Ainsi donc, le maintien d'une bonne qualité du portefeuille est soumis à un aléa qui est lié au contrat coercitif c'est-à-dire à la possibilité de l'IMF d'assurer par des moyens légaux l'exécution des termes d'un prêt contractuel.

Quant au droit social, il est source de risque aux IMF à travers la question salariale. Nous avons déjà dit et constaté que la ligne charge salariale est le principal poste de dépense de l'IMF. Celle-ci peut se retrouver dans l'impossibilité de maintenir ses effectifs soit parce que la législation du travail impose un relèvement des salaires, soit parce qu'un audit interne recommande un ajustement des effectifs vers le bas pour tenir les coûts à un niveau jugé efficient. Or, on sait que des structures telles que les IMF vivent aussi longtemps qu'elles sont à même de recruter du personnel²⁵⁵ sous qualifié faiblement rémunéré. Par ailleurs, les protections accordées aux salariés brident les actions que les IMF peuvent engager contre les personnes qui n'assurent pas correctement leurs missions ou qui se livrent à des comportements délictueux. Ainsi, dans l'impossibilité de sanctionner, de maintenir sa charge salariale à un niveau bas, on peut conclure que le droit social crée un risque à l'IMF.

Alors se pose la question du suivi de ce risque et des moyens pour le juguler.

2.1.3 La parade des risques de réglementation

Les petites et moyennes IMF sont les plus sensibles aux risques réglementaires. Certaines se protègent des pressions politiques lorsqu'elles ont en leur sein un homme ou une femme politique.

²⁵⁵ En effet, le personnel d'une IMF n'a pas besoin d'être qualifié. Les procédures d'exécution des tâches sont simples. Ce qui est recherché c'est d'avoir des effectifs faiblement qualifiés pour tenir les coûts.

A défaut il semble, puisque la taille est un facteur de résistance à ces risques, que la fragilité d'une IMF individuelle peut être atténuée par l'effet d'un réseau. L'inconvénient qui fait ce type choix stratégique perdre de vue ses propres activités opérationnelles, (Churchill et Coster, 2001).

2.2 Les risques de la démographie

Par définition, les IMF ont pour cible une population défavorisée. Ce marché est donc en soi un risque. Pour être efficace, l'IMF doit adapter localement des stratégies ayant fait leur preuve ailleurs. La prise en compte des spécificités de communauté lors de l'installation d'une IMF constitue un vrai défi. Pour le relever, il faut intégrer dans l'équation posée les paramètres tels que :

- le niveau de formation de clients ;
- les aptitudes et attitudes entrepreneuriales ;
- la cohésion sociale ;
- les comportements sociétaux face à la fraude ;
- les expériences passées avec les ONG et autres structures de crédit ;
- la fréquence des maladies et décès.

2.3 Les risques de l'environnement naturel

Il est incontestable que, pour des populations pauvres (financièrement), cibles des IMF, l'environnement naturel produit un effet amplificateur sur le risque.

Localement, par rapport à la question de l'environnement physique, deux types de problèmes se posent aux IMF. Le premier concerne les infrastructures. Celles-ci ont un impact sur la capacité de l'IMF à assurer convenablement ses missions. Le second concerne les calamités naturelles qui affectent les ménages, les transferts de revenu et les prestations de service. La couverture de ce dernier risque est probablement l'assurance.

Conclusion de la sous-section 1

Les risques encourus par les IMF sont divers. Certains sont spécifiques et d'autres systématiques. Parmi les experts de la question, un consensus semble s'établir sur les caractéristiques de chaque crise réelle ou potentielle mais aussi sur les modalités de contrôle. Mais, cette maîtrise est un pari. Pour les pouvoirs publics, il est nécessaire de poser les bases d'une réglementation qui assure la stabilité du système.

Toujours est-il qu'à partir du consensus sur la nature des risques de la microfinance au plan général, il devient facile d'envisager la construction du corpus réglementaire de l'activité de la microfinance dans la sous-région CEMAC.

Sous-section 2 : Consensus sur la réglementation de la microfinance et le dispositif de la CEMAC

La nécessité de créer un cadre réglementaire de la microfinance s'affirme dans plusieurs pays en développement et d'économie en transition. Du fait des particularités de cette finance et de son attachement aux territoires, sociétés et cultures, des divergences existent dans les approches de ce cadrage. Toutefois, dans la revue des contributions relatives à la question, il apparaît un socle commun marqué par des convergences qui se dégagent sur certains thèmes et dont va s'inspirer le dispositif de la CEMAC.

La mise en place de cette codification est utile pour les différents acteurs de ce type de finance. Il en est ainsi des bailleurs de fonds internationaux, des administrations et des gouvernements des pays où se développe cette finance, des praticiens et des divers intervenants locaux.

Après un tour d'horizon des questions de la régulation de la microfinance, nous nous attacherons à présenter les modalités de contrôle²⁵⁶ pour enfin aborder la question spécifique d'une zone CEMAC.

²⁵⁶ Cette analyse s'inspire des Principes Directeurs en Matière de la Réglementation et de la Supervision de la Microfinance publié en 2003 par le Groupe de la Banque Mondiale.

II.1 Le consensus réglementaire de la microfinance

Le consensus malgré la diversité de la microfinance est établi autour des questions propres à la réglementation prudentielle et non prudentielle d'une part mais aussi sur la supervision de cette réglementation, d'autre part.

1. Le cadre commun de la réglementation de la microfinance

La réglementation de la microfinance est principalement centrée sur les aspects pruden- tiels. Mais il existe aussi un aspect non prudentiel²⁵⁷ que l'on doit prendre en compte.

En effet, même si la réglementation prudentielle est au cœur du dispositif de la réglementation, il faut remarquer qu'en plusieurs points cette réglementation aborde des problématiques non prudentielles. Dans ce cadre, des questions abordées portent sur l'exercice de l'activité dans le domaine de la microfinance. Il s'agit à cet effet "du soutien à la création et à l'exploitation d'institutions de microcrédit ; la protection des consommateurs ; la lutte contre la fraude et les activités criminelles de nature financière ; la mise en place de services de notation de crédit ; les garanties des transactions ; l'élaboration des directives concernant les taux d'intérêt ; la mise en place des restrictions à la propriété, à la gestion et à la participation au capital par des investisseurs étrangers ; la discussion des questions d'ordre fiscal et comptable et de toute une gamme de questions transversales liées à la transformation du statut d'un type d'institution en un autre", (Robert, Timotty et Richard, 2003).

1.1 La réglementation non prudentielle de la microfinance

Le domaine non prudentiel de la réglementation est donc assez vaste. Chacun des thèmes qui sont abordés dans cette démarche recouvre une réalité qui n'est pas sans intérêt.

1.1.1 L'agrément à l'exercice de prêteur

Il existe deux genres d'agrément. L'un est implicite à la différence du second qui est explicite. L'implicitement, l'autorisation d'accorder des prêts est donnée dès lors que le système juridique du pays ne l'interdit pas expressément. Dans ce cas, le principe qui s'applique est celui du "est autorisé tout ce qui n'est pas interdit".

²⁵⁷ Dans la littérature, il apparaît une réelle difficulté à distinguer la réglementation prudentielle et la réglementation non prudentielle. Cette distinction est d'autant moins explicite qu'une disposition peut répondre à la fois à des objectifs pruden- tiels et non pruden- tiels. C'est le cas des règles relatives à la lutte contre la fraude par exemple.

Dans les cas inverses, le principe est celui de l'agrément explicite. Celui-ci a cours lorsque le système juridique accorde le droit à une entité de faire des prêts. Dans de tels systèmes, il existe une zone floue qui couvre le délai d'attente de l'agrément. On verra que dans la zone CEMAC, certaines structures se complaisent de cette ambiguïté.

Dans le principe, lorsque l'agrément explicite est exigé, seuls les organismes agréés et réglementés sont habilités à accorder des prêts. Ce droit leur est accordé même s'ils ne reçoivent aucun dépôt préalable.

Le problème se pose en principe lorsque le cas est une ambiguïté juridique ou alors lorsque l'on se trouve face à une entité non agréée et non réglementée. Dans ce cas, les experts recommandent d'introduire une réglementation non prudentielle qui autorise clairement et explicitement l'unité qui ne reçoit pas de dépôts à effectuer des prêts.

Il est admis que la simplicité doit être la règle en matière de réglementation de l'activité de crédit. Il peut suffire d'exiger une simple procédure d'inscription sur un répertoire public. Si les objectifs spécifiques de la réglementation sont de faciliter l'action des pouvoirs publics en cas de comportements douteux et d'établir les normes de performances et d'efficacité permettant notamment de faire des comparaisons pertinentes, alors il faut que la documentation et les informations requises pour un agrément soient compatibles avec cet esprit.

1.1.2 La protection des consommateurs de la microfinance

Quels que soient les pays où se développe l'activité de la microfinance, les dispositions non prudentielles relatives à la protection de consommateur comportent deux aspects. Le premier concerne les abus dans les prêts et le recouvrement et la seconde a trait à la transparence.

Un des aspects de la protection des consommateurs de prêts en microfinance porte sur les pratiques abusives en matière de crédit et de recouvrement des prêts. Il est question de protéger les clients des IMF contre des techniques de recouvrement inacceptables et surtout contre des institutions qui accordent facilement des crédits. Certains établissements de microcrédit octroient des prêts sans procéder au contrôle préliminaire visant à confirmer et à déterminer la capacité de remboursement des emprunteurs. Il s'agit donc en réalité d'une protection du consommateur contre le risque de surendettement. Celui-ci est d'autant plus élevé que le niveau de pauvreté des populations est grand et le laxisme en matière de crédit manifestement important. Dans ce contexte, il est de l'obligation des pouvoirs publics d'édicter des règles pour mettre fin à ce type de pratiques.

Le second aspect de la protection des consommateurs porte sur la transparence des crédits. Comme nous l'avons montré précédemment, les taux d'intérêt de la microfinance sont nettement plus élevés comparativement pour de petits prêts que pour des prêts avec des montants plus importants. Nous avons montré qu'il s'agissait là d'un moyen pour une IMF de couvrir ses charges de fonctionnement et sa marge. En d'autres termes, c'est une condition de sa pérennité. Elle suppose que le coût du prêt pour l'emprunteur soit plus important dans le cas de la microfinance par rapport au prêt de la finance classique.

Mais pour satisfaire aux conditions de la concurrence, l'emprunteur doit pouvoir comparer les taux qui lui sont opposés à chaque offre de prêt. Cette disposition d'un bon fonctionnement du marché se heurte à la diversité des frais de transaction et surtout aux méthodes de détermination des taux d'intérêt. L'obligation du prêteur d'informer, corollaire au droit à l'information du consommateur, contraint celui-là à afficher pour toute offre de prêt le taux effectif global (TEG).

Dans la finance classique, la méthode de calcul de ce TEG est standardisée et imposée par les pouvoirs publics. Du fait de son caractère opératoire dans l'univers de la finance traditionnelle, la question de son extension dans la microfinance se pose. Les réserves rencontrées à cet effet émanent surtout des prestataires de la microfinance. Mais dans l'intérêt des consommateurs, les experts estiment qu'il s'agit là d'une occasion visant à donner à de pauvres emprunteurs, le moyen d'évaluer le coût du prêt²⁵⁸. Il s'agit aussi d'un facteur de baisse des taux en évitant des coûts cachés.

1.1.3 La lutte contre l'escroquerie financière

Dans le cadre de la réglementation de la microfinance, la lutte contre les formes d'escroquerie financière revêt principalement un double aspect dont le premier concerne la lutte contre les produits financiers et les montages d'investissements illégaux et le second la lutte contre le blanchiment de l'argent.

²⁵⁸ Des auteurs à l'instar de Robert, Timoty et Richard (2003) estiment que les prestataires de la microfinance s'opposent à l'idée de cette transparence des coûts des microcrédits mais qu'il est difficile de ne pas être sceptique à l'égard de leurs motivations et qu'il faudrait de solides arguments pour convaincre de ne pas donner aux emprunteurs pauvres un outil supplémentaire d'évaluation du coût d'un prêt. Ils estiment par ailleurs qu'il s'agit d'une exigence forte dans la mesure cet outil favorise la concurrence au niveau des prix. Par ailleurs, ils défendent l'idée que le fait d'imposer un devoir de communiquer leurs TEG incitera les prestataires de microcrédit à s'atteler à améliorer leur efficacité et par ricochet à disposer des marges de manœuvre pour réduire leurs taux d'intérêt.

1.1.4 La centrale des risques

La centrale des risques est un service d'information sur la solvabilité des emprunteurs. Elle est nécessaire aussi bien pour les IMF que leurs clients. En effet, les informations collectées sur l'état et l'historique des crédits des emprunteurs constituent une base de données permettant aux prêteurs de réduire leur risque de crédit et aussi aux emprunteurs de valoriser auprès d'une IMF, son historique de remboursement auprès d'une autre, pour obtenir un accès aux facilités de crédit qu'elle offre.

Avec la centrale des risques, les IMF accroissent leur activité de prêt sans exiger plus de garantie matérielle et les clients ont un grand intérêt à tenir leur engagement de rembourser.

La centrale présente aussi un intérêt par la nature et les conditions d'accès aux informations collectées sur la solvabilité des clients dans la mesure où ces données peuvent avoir un impact positif sur l'environnement concurrentiel de ce marché financier.

L'effet de la centrale des risques est d'autant plus efficace qu'il est conjugué à celui des techniques de traitement des données statistiques relatives à la notation du risque. En France²⁵⁹ (et c'est certainement le cas dans les pays à économie comparable) ce double effet a permis une expansion massive de l'accès au crédit des populations à faibles revenus, (Robert, Timoty et Richard, 2003).

L'efficience d'une centrale des risques peut être remise en cause lorsque le système d'identification et de localisation des personnes est défaillant. Dans un tel contexte, l'effet produit par la concurrence entre les prestataires des services financiers est une hausse du taux du surendettement et du défaut des paiements. Ceci prouve par l'absurde l'intérêt pour la constitution (et surtout l'accès) d'une base de données disposant des informations sur les comportements des clients après l'emprunt.

L'intérêt pour une centrale des risques étant affirmé, le débat dans la littérature se porte sur l'autorité qui doit en avoir la paternité. Les experts de la Banque mondiale s'interrogent sur la nécessité qu'elle soit du ressort de l'Etat ou alors que celui-ci en impose la participation. Des débats sur la question, il ressort qu'il n'y a pas de solution unique. Tout dépend du pays considéré. Dans tous les cas et notamment lorsque la participation des banques est requise, il se

²⁵⁹ Voir à propos de l'origine et du rôle notamment : Rattier Gabriel, Le Service Central des Risques Bancaires, in Revue économique, Volume 2, n°5, 1951 pp 600 – 609 et la Note d'Information n°115 de la Banque de France La Centralisation des Risques Bancaires.

pose le problème de la protection des données à caractère personnel collectées. Le risque est qu'une défaillance dans la confidentialité des informations sur les clients ne crée une violation manifeste de leur droit.

Pour la Banque mondiale, cette hypothèque de la confidentialité peut être levée par un droit à communiquer²⁶⁰. Le contrat de prêt disposerait de clause par laquelle l'emprunteur autoriserait le prêteur à communiquer à d'autres entités prêteuses, des informations relatives à son comportement de remboursement.

Pour les experts de la Banque mondiale, la mise en place, qu'elle soit publique ou privée, d'un système d'information sur la solvabilité des emprunteurs en général et des emprunteurs de microcrédit en particulier est une bonne solution pour les bailleurs de fonds qui désirent élargir l'accès aux services financiers pour des populations à faibles ou moyens revenus.

1.1.5 Les garanties

En matière de finance, étant donné le niveau et la nature des risques auxquels les créanciers s'exposent, il est nécessaire d'avoir des sûretés en garantie des prêts. Le système économique est gagnant si un dispositif légal permet que les prêts soient des cages (biens mobiliers), des hypothèques (biens immobiliers corporels) ou des nantissements (biens immobiliers incorporels).

Dans les économies pauvres, les transactions garanties ont un coût relativement élevé et il est souvent impossible d'accepter un gage quand on peut en produire ou même d'en trouver lorsqu'il est accepté. De même, plusieurs contraintes peuvent rendre difficile l'usage d'une hypothèque.

Dans ces conditions, pour encourager les transactions garanties, la Banque mondiale préconise des réformes juridiques adéquates portant plutôt sur les lois à caractère commercial et judiciaire et non des lois de nature bancaire.

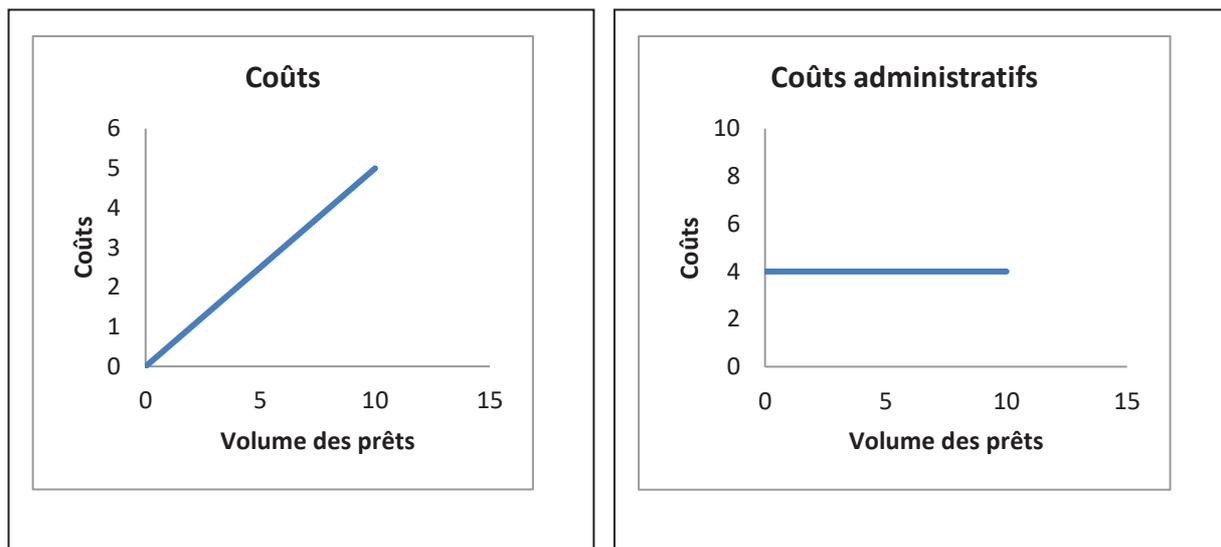
1.1.6 Le plafonnement des taux

La question des taux se pose aussi dès lors que celle du seuil de rentabilité pour une IMF est introduite. Comme nous l'avons déjà dit, pour atteindre son seuil critique, toute IMF doit se

²⁶⁰ A la Banque mondiale, on estime qu'il existe bien d'autres risques à la constitution d'une centrale de risque comme le fait de confier une telle base à des gestionnaires véreux qui se livreraient au commerce des données collectées ou le fait pour une administration fiscale de chercher à utiliser une telle base pour retrouver les microentreprises non déclarées ou encore, le fait que des emprunteurs peuvent souffrir des informations inexacts disponibles dans la base de données même si pour ces citoyens, un droit à la consultation et à la modification peut leur reconnu.

doter une tarification de ses prestations qui lui permette de faire face aux coûts de ses ressources, aux pertes sur ses créances irrécouvrables et à ses coûts d'administration. Ceux-ci n'ont pas les mêmes caractéristiques. Alors que les deux premiers varient proportionnellement au volume des prêts accordés et il n'en est pas de même des coûts administratifs qui sont constants à court terme²⁶¹.

Graphiquement les coûts administratifs et les autres s'illustrent ainsi :



Les coûts administratifs ne dépendent pas du volume des prêts et leur niveau est relativement élevé par rapport au prêt accordé dans le cadre d'un microcrédit que pour un crédit bancaire classique. Le défi pour une IMF de proposer durablement des prêts à faibles taux est quasiment insurmontable. Par conséquent, les taux d'un microcrédit intégrant les intérêts et les frais de transaction ne peuvent qu'être plus élevés que ceux pratiqués par le secteur bancaire traditionnel.

Les taux administratifs sont incompréhensibles parce que les mécanismes de leur formation échappent aux organes législatifs et au grand public. Même lorsque leur niveau ne correspond pas à des bénéfices excessifs, ils sont qualifiés d'outranciers, (Robert, Timothy et Richard, 2003). La volonté politique de plafonner les taux peut donc être un obstacle sérieux à la

²⁶¹ La notion d'un coût fixe ne peut s'envisager qu'à une échelle de temps courte. A long terme tous les coûts sont variables évidemment.

pérennité des IMF. La Banque mondiale estime à ce propos qu'une logique de plafonnement génère des effets négatifs pour les intérêts des pauvres. Elle produit un choc néfaste sur l'offre de services et ainsi, l'effet favorable d'une baisse des taux ne couvre pas l'impact défavorable pour les pauvres.

1.1.7 Les limites dans la capitalisation

Il existe, des dispositions juridiques contraignantes au sujet de la citoyenneté, de la devise et de la nature des investissements que peuvent effectuer des non nationaux en faveur d'une IMF locale. C'est ainsi que l'embauche des étrangers est encadré tout comme la participation au capital d'une IMF, l'emprunt auprès d'un créancier étranger, etc.

Ces limites peuvent être inefficaces dans la mesure des IMF locales ont des besoins financiers exprimés notamment en termes de fonds propres qui ne trouvent de solutions qu'auprès des investisseurs étrangers. De même, il peut arriver que localement une IMF ne puisse trouver sur le marché local du travail, la ressource humaine, en quantité et en qualité dont elle aurait besoin.

1.1.8 La fiscalité et le traitement comptable

La question de la fiscalité fait débat dans un grand nombre de pays. Deux approches sont retenues comme base de départ par la Banque mondiale. Elles se rapportent aux opérations financières. La première se fonde sur une distinction entre les taxes imposées sur ces opérations et la seconde a trait à la taxation des bénéfices nets générés aussi par ces opérations.

Selon les experts de la Banque mondiale, le régime fiscal des transactions financières doit assurer "l'égalité des chances pour tout type d'institutions"²⁶². De la littérature de la Banque mondiale sur ce sujet, il ressort que qu'il y a deux groupes de pays. Dans l'un, la fiscalisation préférentielle est le privilège des institutions disposant d'un agrément prudentiel²⁶³ et dans l'autre, les taxes sur les opérations financières agissent de façon différente selon qu'il concerne des banques ou des coopératives financières.

Pour Robert, Timothy et Richard (2003), toute chose restant égale par ailleurs, une fiscalité préférentielle sur les opérations financières doit tenir compte du type d'activité ou d'opération

²⁶² Cette approche ne se défend pas seulement dans le cas de la microfinance ou même de la finance en général. Elle concerne aussi bien une imposition d'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ou même d'un prélèvement opéré sur les intérêts perçus.

²⁶³ L'avantage accordé du fait de l'agrément ne se justifie pas vraiment dans la mesure où son lien avec la réglementation prudentielle n'est pas établi.

indépendamment du type d'institution avec ou sans agrément relatif au respect de normes prudentielles²⁶⁴.

Quant à l'imposition sur les bénéfiques, la Banque mondiale préconise d'assimiler les IMF à des ONG à but non lucratif et de les soumettre au même régime fiscal. L'idée est que ces institutions assurent une mission sociale. Elles rendent un service public reconnu et accepté et leurs bénéfiques ne sont pas distribués aux actionnaires mais réinvestis dans la structure à des fins qui cadrent avec leur mission de base²⁶⁵.

La Banque mondiale ne préconise pas de dispositions particulières en matière de comptabilisation des charges pour une IMF. Les règles sur la déductibilité des charges telles que les provisions pour créances douteuses peuvent être les mêmes que celles appliquées à toute autre institution. Toutefois, la Banque considère comme raisonnable le fait d'effectuer des dotations aux provisions plus élevées lorsqu'il s'agit de portefeuille de microcrédit que pour un prêt traditionnel et les réductions fiscales accordées aux IMF devraient traduire fidèlement ces faits.

Dans les faits, le niveau de l'encours des dotations aux provisions ne se posent pas pour toutes IMF. Pour celles qui disposent d'un agrément, la réglementation prudentielle impose le montant des dotations aux provisions. Cette question se pose donc pour les IMF sans agrément. Pour ces dernières, lorsqu'elles ne font que des prêts comme activité, pour éviter des abus, il reviendrait aux autorités fiscales de déterminer le plafond acceptable des dotations aux provisions.

1.1.9 Les mécanismes de transformation juridique

Le passage d'une forme institutionnelle à une autre en microfinance soulève des problématiques qui relèvent judicieusement de la réglementation non prudentielle. Simplement et couramment, le besoin d'une transformation juridique se pose lorsque les activités d'une entité existante sont absorbées par une représentation locale d'une ONG internationale. Pour un tel transfert, des obstacles réglementaires apparaissent dès lors qu'il s'agit, comme nous l'avons dit plus haut, des

²⁶⁴ Autrement, il peut être considéré que l'avantage accordé à une telle institution est arbitraire par rapport aux autres.

²⁶⁵ Le caractère non lucratif est souvent discutable. Dans les faits, les IMF adoptent des stratégies de contournement de ce principe. Elles y arrivent par exemple au moyen des rémunérations excessives ou des prêts accordés aux membres à des taux bonifiés. Toutefois, même si la fraude existe, elle ne peut être seulement l'apanage des IMF seulement. On peut faire l'hypothèse raisonnable que ces cas de contournement concernent toutes les formes d'ONG à but non lucratif.

points tels que : la participation au capital des populations étrangères ; la fiscalité ; le transfert du personnel.

De plus en plus de problèmes sont posés lors de la création par une ONG d'une société commerciale. Les difficultés recensées concernent notamment : les modalités de transfert à la nouvelle structure des avantages fiscaux consentis à l'ONG ; le droit de transférer les actifs à vocation sociale à une entité privée ; le droit de participer au capital d'une structure commerciale.

A en croire les experts de la Banque mondiale, tous ces éléments de réglementation relatif aux transformations juridiques des IMF ne sont pas applicables et ne l'ont jamais été. Aussi préconisent-ils comme réforme importante et utile au secteur de la microfinance, une harmonisation des contenus et la création d'un système clair de transformation des IMF²⁶⁶.

La réglementation non prudentielle porte donc sur des domaines très variés et assez vastes. Son champ d'application couvre un domaine qui va de la création et l'exploitation d'une IMF à la protection des consommateurs de services de microfinance en passant par la lutte contre la fraude et l'activité criminelle financière, la capitalisation des IMF, les questions liées à leurs statuts juridiques et à celles de leurs employés étrangers ainsi qu'aux normes comptables.

A ce socle commun de réglementation non prudentielle, s'ajoutent les dispositions d'un consensus sur la réglementation prudentielle.

1.2 La réglementation prudentielle de la microfinance

Un consensus des principaux bailleurs de fonds de la microfinance existe autour des mesures prudentielles applicables à ce secteur. Mais la question même de cette réglementation fait débat en termes d'objectifs, champ d'application et objet.

1.2.1 Objectif et débat d'opportunité

La réglementation prudentielle assure la protection du système financier du pays en le prévenant des faillites d'institutions pouvant mettre en péril les autres. Elle protège aussi les petits déposants dans la mesure où ceux-ci ne sont pas à mesure d'apprécier la solvabilité des institutions qui collectent leurs dépôts. Cette réglementation est donc source d'une efficience qui peut s'apprécier par défaut. En effet, son absence peut être source de gaspillage des

²⁶⁶ Toutefois, Robert, Timothy et Richard (2003) estiment que la portée d'une telle réforme peut être faible si le nombre des ONG de microfinance susceptibles d'entreprendre une telle mutation juridique était limité.

ressources (déjà limitées) ou de contraintes plus excessives après coup ou encore de freins à la dynamique du secteur financier.

Même si l'objectif de la régulation prudentielle du secteur de la microfinance est connu, son opportunité fait débat. Des pays envisagent la création d'un cadre réglementaire spécifique à la microfinance. Mais au sein de ses pays, certains envisagent de réserver ce cadre principalement aux IMF de type ONG qui, à court terme, projettent de se transformer en collecteur d'épargne. Or un tel statut suppose que ces IMF soient capables d'exercer une activité suffisamment rentable pour rémunérer et protéger l'épargne collectée des ménages.

Dans ces conditions, la mise en place d'un tel dispositif suppose que l'on soit en mesure d'apprécier les résultats financiers des IMF. Ceci revient à postuler que l'organisation dispose des capacités d'analyse pour déterminer si les activités de l'IMF sont rentables et assez rentables pour couvrir les coûts financiers et opérationnels liés à la collecte de l'épargne sans que cela affecte le capital. Par ailleurs, cela revient à prendre conscience du caractère onéreux des dispositifs réglementaires dont les bénéfices attendus peuvent s'avérer inférieurs aux inconvénients supportés.

Le consensus s'établit donc sur l'idée que la performance financière réelle des IMF est l'élément central d'une réforme de la réglementation dans le secteur de la microfinance.

1.2.2 Le domaine d'application de la réglementation prudentielle

Le champ d'application de la réglementation fait débat sur plus d'un point dont l'un est relatif à la question des sources de financement.

Ainsi que nous l'avons rappelé, la réglementation prudentielle a comme double objectif de prévenir les risques pouvant menacer le système financier et de protéger les petits déposants. Ces buts sont atteints dès que la protection des dépôts du public est garantie. Par conséquent, il devient concevable d'admettre que dès lors qu'une IMF se finance par ce type de modalité, elle doit être soumise à la réglementation prudentielle. La question se pose alors pour celles qui assurent leurs missions en se servant d'autres sources de financement. En d'autres termes, la problématique soulevée notamment par Greuning, Gallardo et Randhawa (1999)²⁶⁷ est de savoir si l'on peut assimiler les IMF qui ne se financent pas par l'épargne des populations à des

²⁶⁷ Ces trois auteurs analysent la question de la réglementation de la microfinance dans : A framework for Regularting Microfinance Institutions, un document de travail sur la recherche stratégique N°206 ; 1999.

intermédiaires financiers. Pour ces auteurs, la réponse à cette interrogation conduit à des analyses très pointues et à des solutions différenciées selon les pays.

Ainsi, dans les pays où les bailleurs de fonds apportent un soutien financier aux IMF par le biais des structures bilatérales ou multilatérales de développement, la réglementation non prudentielle ne se justifie pas si le financement se limite à des subventions et plus généralement, lorsque l'activité de la microfinance est soutenue par un donateur. Dans ce cas, l'autorité publique de supervision peut dimensionner son action à la simple vérification de l'utilisation des fonds selon leur destination.

Il y a aussi le cas des IMF qui demandent à leurs clients en contrepartie d'un accord de prêt d'ouvrir un compte dans leurs guichets pour y déposer leurs fonds. Ce dépôt peut, soit s'effectuer avant le prêt, soit pendant sa durée. Il sert comme preuve de la capacité de remboursement de l'emprunteur. Il s'agit donc conceptuellement d'une épargne obligatoire. Mais en pratique, il s'agit un dépôt de garantie. En général, ce dépôt de garantie se fait auprès d'un tiers qui peut être une banque classique et dans ce cas, l'IMF n'est pas l'intermédiaire financier. Mais, il arrive que le dépôt se fasse directement auprès de l'IMF qui peut alors en disposer pour accorder des prêts aux agents en besoin de financement. Et ce rôle d'intermédiaire financier ne justifie pas une application de la réglementation prudentielle. Il ne peut en être ainsi qu'à la condition qu'un arbitrage coût-avantage soit favorable. Le raisonnement de Robert, Timothy et Richard (2003) qui soutient cette affirmation est le suivant : lorsque les dépôts de garantie sont la seule forme de liquidité acceptée par les IMF, en général, leur position est ouverte et plutôt courte. En d'autres termes, le solde net de leurs flux financiers est négatif pour l'IMF. Les clients dans leur majorité doivent plus qu'ils n'ont déposé. En cas de faillite de l'IMF, les déposants peuvent se protéger sans difficulté en cessant tout remboursement. Le problème se pose en réalité pour la minorité de clients qui aurait une position courte vis-à-vis de la banque. C'est le risque de ces clients là qu'il faut comparer au coût de la supervision prudentielle. Dans la littérature, il apparaît au travers de certaines expériences en cours dans plusieurs pays qu'un compromis soit adopté. Il consiste à imposer un agrément prudentiel aux IMF qui sont des intermédiaires financiers c'est-à-dire, celles qui utilisent les dépôts de garantie des emprunteurs dans leur activité. Les autres IMF, celles qui conservent ces dépôts de garanties sous forme de placement à faible risque ou en dépôt auprès d'une banque commerciale, en sont exemptées.

Du champ d'application des normes prudentielles, il faudrait exclure aussi, les IMF qui empruntent pour leurs activités auprès des entités non commerciales. C'est une pratique courante et bien qu'elle soit assimilable à de l'intermédiation financière, un cas de faillite d'une

de ces institutions ne met pas en danger tout le système du pays. Dans ce cas-ci, le risque systémique est quasi nul pour le pays. On peut considérer que les bailleurs sont à même de défendre leurs intérêts sans recourir aux modestes moyens de l'autorité publique de supervision.

D'autres IMF participent de l'intermédiation financière mais sont à exclure aussi du champ de la réglementation prudentielle. Il s'agit des IMF qui obtiennent des prêts commerciaux auprès des fonds d'investissement internationaux réservés aux investissements à caractères social et auprès des banques commerciales locales. Cette exclusion est préconisée dans la mesure où une faillite de l'IMF ne peut pas enclencher un risque systémique. Les prêteurs internationaux doivent eux-mêmes veiller sur leurs intérêts. Le fait que le prêteur soit une banque commerciale locale soumise aux normes prudentielles n'engage pas une IMF qui reçoit son financement²⁶⁸.

Par contre, le débat n'est pas tranché sur le cas des IMF qui se financent en émettant des instruments financiers tels que des billets de trésorerie et des obligations par exemple. Dans la littérature financière, on considère que ces instruments émis sur les marchés locaux de valeurs mobilières ont vocation à attirer des investisseurs et non pas à collecter l'épargne du grand public. Pour certains auteurs, les investisseurs ayant acquis ces valeurs devraient être à mesure d'apprécier eux-mêmes la solvabilité des émetteurs de ces titres sans déléguer cette fonction à une autorité de supervision prudentielle. Pour ces auteurs, la société émettrice ne doit être soumise qu'à la réglementation des valeurs mobilières²⁶⁹. D'autres auteurs défendent la thèse contraire. Pour ces derniers, il faut soumettre toutes les IMF qui émettent des instruments financiers à la réglementation prudentielle. Ils considèrent qu'il s'agit de l'intermédiation financière et en plus de douter de la capacité des systèmes juridiques locaux à contrôler rigoureusement les marchés des valeurs mobilières, ils relèvent la difficulté à distinguer nettement les dépôts des petits épargnants et ceux des investisseurs à fort potentiel.

Enfin, il y a le cas des IMF qui se financent par leurs membres. Il s'agit des coopératives financières qui assurent leurs activités à partir des dépôts et de l'épargne des membres sociétaires. Parce que cette source de financement n'est pas publique, il n'y a pas

²⁶⁸ La tendance de certaines banques commerciales à accorder plus de crédits aux IMF agréées s'explique par la possibilité qui leur est donnée de provisionner la totalité des prêts non garantis. Ce contexte est d'autant plus incitatif à l'octroi de crédit par ces banques que les IMF ayant un agrément peuvent directement accéder aux crédits interbancaires avec des taux plus concurrentiels.

²⁶⁹ La réglementation normale sur les valeurs mobilières ne cherche pas à fournir des garanties sur la solvabilité des émetteurs des titres. Il revient à l'acquéreur lui-même d'analyser et d'apprécier la situation de la trésorerie du vendeur. Pour l'essentiel, cette réglementation ne porte que sur la transparence intégrale et se contente donc d'exiger une publication intégrale des informations indispensables pour l'opération.

d'intermédiation financière et par conséquent ces IMF ne sont pas du champ d'application de la réglementation prudentielle. Ce consensus est discuté par Robert, Timothy et Richard (2003). Ils estiment dans une première argumentation qu'au-delà d'une taille, les sociétaires de la coopérative financière ne sont plus à mesure de contrôler la direction de l'IMF. Il s'agit précisément d'une question d'aptitude par rapport à la capacité d'une banque commerciale. Ensuite, ils soulignent le caractère imprécis de la notion de membre. A cet effet ils font remarquer que dans certaines coopératives financières dont l'attachement à un territoire géographique est un critère fort, la collecte de fonds peut se faire auprès des personnes à qui l'on donne la qualité de membre alors qu'elles ne sont effectivement pas dans la zone. Ils soulèvent une troisième objection qui semble majeure. En général, les coopératives financières et même non financières ayant un agrément sont supervisées par des instances gouvernementales dans le cadre de lois spéciales. Certes, ces organismes ont légalement la responsabilité de la réglementation prudentielle sur la protection de l'épargne collectée mais ils souffrent d'une carence manifeste de moyens pour assurer efficacement cette charge de supervision. Par conséquent, cette triple objection conduit à recommander que "les coopératives financières²⁷⁰ soient elles aussi "placées sous la supervision prudentielle d'autorités financières spécialisées".

Un second volet du débat autour de l'applicabilité des normes prudentielles porte sur l'objet de la réglementation. La problématique est de savoir s'il convient de réglementer les IMF ou leurs activités.

Autour de ce questionnement, Robert, Timothy et Richard (2003) introduisent la remarque selon laquelle la tendance naturelle, lorsqu'il s'agit d'étendre l'espace de la réglementation pour la microfinance, consiste à penser de nouveaux types d'institutions spécialisées. Pour eux, dans certains cas, cette option est peut être la meilleure. Mais ils estiment qu'il peut être intéressant d'envisager d'autres approches allant jusqu'à la possibilité d'adapter une forme existante d'agrément financier. Ils considèrent que le fait de se centrer exclusivement sur un type particulier d'institution expose au risque de brider l'innovation et la compétition, d'encourager l'arbitraire réglementaire ou de faire bloquer un processus d'intégration de la microfinance dans le secteur financier.

²⁷⁰ On pourrait à la limite se contenter des coopératives les importantes.

A partir de ces points de vue, dans la littérature de la microfinance, des experts adoptent et prônent une démarche positive en considérant qu'en matière de réglementation la microfinance peut être vue comme un ensemble d'activités ce qui revient à ne pas se focaliser sur le type particulier d'institution qui les exerce.

1.2.3 L'ajustement des normes prudentielles à la microfinance

Pour la microfinance, les experts préconisent des ajustements réglementaires. Leur mise en œuvre ne dépendrait aucunement de la forme d'IMF. Toutefois, il faut admettre que dans certains cas et pour une certaine réglementation, on ne peut pas faire l'impasse sur les types d'institutions et se centrer exclusivement et seulement sur l'activité.

Nous avons déjà souligné le fait intuitif selon lequel le profil de risque du microcrédit est faible lorsque son poids est insignifiant dans un portefeuille diversifié avec une large gamme de services et qu'a contrario il est élevé lorsqu'il est le principal actif du portefeuille. Mais en s'inspirant de la théorie de la diversification des risques, on peut dégager les éléments pertinents qui permettent de soutenir cette intuition. A cet effet, considérons pour se fixer les idées un modèle simplifié de portefeuille constitué de deux actifs A_i (avec $i = 1, 2$) chacun étant caractérisé par son espérance de rentabilité E_i , son risque σ_i et sa proportion x_i . Le portefeuille ainsi constitué a comme caractéristiques une espérance de rentabilité E_p et un risque σ_p sous les formes suivantes :

$$\begin{cases} E_p = x_1 E_1 + x_2 E_2 \\ \sigma_p^2 = x_1^2 \sigma_1^2 + x_2^2 \sigma_2^2 + 2x_1 x_2 \text{cov}(A_1, A_2) \end{cases}$$

Il apparaît dans l'expression de ce portefeuille, que le risque du portefeuille, mesuré ici par sa variance, dépend d'une part du risque et de la proportion de chaque actif dans ce portefeuille et d'autre part de la covariance des actifs qui le composent donc, en fait, de leur coefficient de corrélation²⁷¹.

Sachant que : $\sigma_i^2 = \text{cov}(i, i)$ on peut écrire l'expression du risque sous la forme :

$$\sigma_p^2 = x_1^2 \text{cov}(A_1, A_1) + x_1 x_2 \text{cov}(A_1, A_2) + x_1^2 \text{cov}(A_2, A_2) + x_1 x_2 \text{cov}(A_1, A_2)$$

En utilisant les propriétés de la covariance on peut écrire :

$$\sigma_p^2 = x_1 \text{cov}(A_1, x_1 A_1 + x_2 A_2) + x_2 \text{cov}(A_2, x_1 A_1 + x_2 A_2)$$

²⁷¹ On rappelle que $\text{Cov}(A_1, A_2) = \sigma_1 \sigma_2 \rho_{1,2}$ où $\rho_{1,2}$ est le coefficient de corrélation.

Cette décomposition du risque peut donc s'écrire ainsi :

$$\sigma_P = x_1 \frac{\text{cov}(A_1, P_{A,B})}{\sigma_P} + x_2 \frac{\text{cov}(A_2, P_{A,B})}{\sigma_P}$$

Dans cette expression, $P_{A,B}$ est le portefeuille $\{A, B\}$ c'est-à-dire $P_{A,B} = x_1 A_1 + x_2 A_2$. Les termes en covariance représentent les contributions de chaque actif au risque du portefeuille ainsi constitué. On peut constater, de façon évidente, que cette contribution dépend non seulement de cette covariance de l'actif avec le portefeuille mais aussi du poids de cet actif dans le portefeuille²⁷².

Par conséquent, il est raisonnable de considérer qu'une institution ayant une faible proportion de microcrédits ne peut pas relever d'une même réglementation sur les fonds propres que celle qui a comme actif principal un microcrédit. Dès lors, on admet que des règles applicables aux banques classiques doivent être adaptées à la microfinance. Cet ajustement est recommandé par rapport à l'activité de microfinance et non en fonction du type d'institution. Cela signifie qu'il faut réviser les règles et ceci, que l'activité de la microfinance soit faite par des IMF indépendantes spécialisées ou par des banques commerciales ou même des sociétés financières.

Les experts estiment qu'il faut des normes spécifiques dans plusieurs domaines. Le premier concerne les fonds propres. A ce sujet, la question est de savoir s'il faut appliquer aux IMF spécialisées une réglementation plus contraignante que celle imposée aux banques commerciales dont l'activité est plus diversifiée. Cette interrogation est fondée sur plusieurs raisons. D'une façon générale, les taux de recouvrement des IMF sont supérieurs à ceux des banques commerciales. On estime à environ 80 à 98,6%²⁷³ le taux de recouvrement des IMF. En effet, lorsque celles-là sont bien gérées, leurs performances en termes de remboursement sont relativement meilleures et leurs ratios d'impayés sont inférieurs à ceux des banques classiques. Cependant, le risque de dégradation d'un portefeuille est plus élevé pour une IMF que pour une banque commerciale. Cette volatilité différentielle s'explique par le degré de sûreté des actifs. En général, comme nous l'avons vu plus haut, un portefeuille de microfinance est constitué de prêts non garantis ou alors garantis par des actifs non équivalents c'est-à-dire, des actifs dont la valeur ne couvre pas le coût global d'un défaut de remboursement (le coût du

²⁷² Ce modèle à deux actifs peut être généralisé à un portefeuille de n actifs. La contribution au risque du portefeuille mesurée par écart-type est donnée par $x_i \frac{\text{cov}(A_i, P_n)}{\sigma_p}$. Elle dépend de la proportion de l'actif dans le portefeuille et sa covariance avec le portefeuille.

²⁷³ Ces chiffres sont issus de <http://www.wikiwater.fr/b11-le-microcredit-un-nouveau.html>.

principal + les frais de recouvrement). Nous avons relevé aussi qu'une modalité d'incitation au remboursement était la récurrence du prêt. L'espérance d'un prêt ultérieur est selon certains modèles la principale motivation au remboursement. Or une chaîne vicieuse de non remboursement peut s'installer par contagion. Un agent-emprunteur peut se mettre en défaut dans un contexte où d'autres clients ne remboursent pas leur prêt. Il peut postuler l'impossibilité de son IMF à récompenser son comportement vertueux en renouvelant son crédit. Un argument psychologique peut aussi jouer. Alors que d'autres clients ne remboursent pas leur prêt, on peut se sentir "stupide" en étant vertueux surtout si les prêts sont sans garanties à équivalent.

On sait par ailleurs que les frais de fonctionnement par unité de prêt d'une IMF par rapport à ceux d'une banque commerciale sont relativement élevés. Ceci explique le niveau élevé des taux d'intérêt en microfinance. Ceux-ci constituent la ressource qui permet à tout type de banque, commerciale ou microfinance, de couvrir ses charges liées aux contrats de prêts. Par conséquent, à niveau d'impayés équivalent, les conséquences néfastes auront un impact plus élevé et rapide sur la décapitalisation dans le cas de l'IMF que celui d'une banque commerciale du fait du différentiel des coûts unitaires des prêts. On comprend donc qu'à niveau de risque d'impayés équivalent, la dégradation du niveau des fonds propres serait plus rapide pour une IMF que pour une banque commerciale.

Ainsi se justifie donc, sur la question des fonds propres, l'adoption pour les IMF spécialisées de normes prudentielles plus élevées que pour les banques commerciales. De telles mesures peuvent, selon les experts, être en vigueur jusqu'au moment où l'IMF aura prouvé sa capacité à mieux gérer son risque.

Il faut souligner que le débat demeure ouvert sur la question dans la mesure où des objections pertinentes sont soulevées. Ainsi, par exemple, il est remarqué qu'un niveau d'adéquation des fonds propres plus élevé pour les IMF diminue mécaniquement le rendement des fonds propres. De ce fait, elle rend moins attractive l'activité de microfinance et biaise les règles du jeu, (Robert, Timothy et Richard, 2003). Par ailleurs, un problème spécifique se pose quant à la définition des fonds propres lorsqu'il s'agit des coopératives financières dont tous les membres sont tenus d'investir un montant minimum dans le capital. Or à la différence d'une banque commerciale, un associé qui quitte la coopérative peut récupérer sa participation au capital. La sécurité institutionnelle est donc faible ici. La garantie de la pérennité des fonds propres est précaire. En période de crise, la déliquescence du capital peut être rapide alors que le besoin en ressources est paradoxalement intense. La fragilité du "capital-actions" peut être comparée à la stabilité du "capital institutionnel" qui lui est constitué des réserves obligatoires résultant des

bénéfices non distribuables. C'est pour cette raison qu'il est préconiser soit de limiter le droit de retrait du "capital-actions" des membres lorsque le ratio d'adéquation des fonds propres de la coopérative atteint un niveau insatisfaisant, soit d'exiger des coopératives qu'elles accumulent du "capital institutionnel" pendant des années et ainsi, l'adéquation des fonds propres se ferait seulement sur la base des bénéfices non distribués, (Robert, Timothy et Richard, 2003).

Le deuxième domaine pour des normes spécifiques concerne le plafonnement du crédit non garanti et des provisions pour créances douteuses. Le but ici est de minimiser le risque. En général, dans les banques classiques, ce type de crédit est limité à 100% des fonds propres. Il est certain que transposer une telle disposition dans le secteur de la microfinance conduirait les IMF à se priver d'un effet de levier²⁷⁴ sur leurs fonds propres par la collecte de l'épargne ou des emprunts. Les mécanismes théoriques en jeu peuvent se comprendre à partir de la définition et la mesure des rentabilités financières et économiques d'une entreprise.

Soit le cas d'une entreprise donnée. La mesure de sa rentabilité financière est faite par le ratio ROE (*Return on equity*) qui est le rapport de son profit net (après impôts et paiement des intérêts aux capitaux investis) aux capitaux propres :

$$ROE = \frac{\textit{Profit} - \textit{Impôts} - \textit{Intérêts versés}}{\textit{Capitaux propres}}$$

Par contre, le ratio ROA (*Return on assets*) mesure la rentabilité économique c'est-à-dire, la performance de l'entreprise dans l'utilisation de tout son capital indépendamment de son mode de financement. Ce ratio est le rapport de son résultat d'exploitation net des impôts par l'ensemble des capitaux engagés (fonds propres, endettement, besoin en fonds de roulement d'exploitation) :

$$ROA = \frac{\textit{Profit} - \textit{Impôts}}{\textit{Capitaux engagés}}$$

Le ratio d'endettement ou levier est le rapport entre le montant du montant de l'endettement à l'ensemble des capitaux engagés :

$$\textit{Levier} = \frac{\textit{Endettement}}{\textit{Capitaux engagés}}$$

²⁷⁴ L'effet de levier consiste à augmenter sa capacité de financement au moyen de l'endettement. L'utilisation de cet endettement a un impact sur la rentabilité des capitaux investis. Théoriquement, l'effet de levier n'est positif c'est-à-dire qu'il n'améliore la rentabilité des capitaux qu'à la condition que le coût de l'endettement soit inférieur à l'augmentation des bénéfices obtenus du fait de l'endettement.

Du fait de l'endettement, un investisseur n'apporte qu'une somme partielle des fonds nécessaires pour le financement de l'investissement. Cet effet démultiplicateur est d'autant plus important que le taux d'intérêt de cet emprunt est faible et que la rentabilité économique est importante²⁷⁵. A l'inverse, lorsque la rentabilité économique est inférieure au coût de l'endettement, l'impact est négatif et on parle alors d'effet de massue ou d'effet boomerang.

Les éléments de la théorie financière permettent donc de comprendre qu'une banque, dans sa fonction économique, doit prêter plus que ses fonds propres avec toutefois le risque de se fragiliser en cas de défaut de remboursement²⁷⁶. La limitation du volume de crédit non garanti trouve donc là sa justification dans l'objectif de minimiser le risque. Pour une IMF cette transposition ne serait pas sans conséquence dans la mise en œuvre de sa fonction économique.

Dans le cadre de gestion des créances douteuses, les règles comptables bancaires imposent parfois de constituer des provisions à hauteur de la totalité des prêts non garantis. Les experts estiment que cette règle n'est pas transposable aux IMF. L'argument retenu est que même en cas de reprise de cette provision du fait d'un recouvrement effectif des créances in fine, l'addition de ces provisions pour les prêts sans risques peut avoir comme effet une sous-représentation de la valeur réelle de l'IMF.

La solution pour cette double problématique, à savoir limitation du volume des crédits non garantis et la provision pour créances douteuses, consiste à ajuster la réglementation. En pratique, il est proposé de traiter les garanties de groupe comme des garanties matérielles. Cette solution est d'autant plus judicieuse que cette modalité de garantie est généralisée dans le secteur de la microfinance. Or ceci n'est pas le cas selon Robert, Timothy et Richard (2003). Ces derniers objectent que beaucoup d'IMF ne mettent pas cette garantie en application et que dans les faits, il n'a pas été prouvé que les microcrédits, objets de garantie de groupe, connaissent des taux de défaut plus faibles que les microcrédits individuels. Pour eux, d'expérience, c'est la solidité des pratiques des prêts d'une IMF et de ses procédures de recouvrement qui constituent le facteur de sécurité le plus efficace et fiable. Ils considèrent donc que, par-delà les arguments évoqués pour soutenir l'ajustement des règles dans la sphère de la microfinance, les dotations

²⁷⁵ C'est pour cette raison qu'il est toujours bien indiqué, avant tout endettement, de prendre en compte l'impact de la décision sur la rentabilité du projet c'est-à-dire, s'interroger sur le caractère bénéfique de l'effet de levier induit par l'endettement.

²⁷⁶ C'est ce qui explique, comme nous l'avons vu, le ratio Bâle II des fonds propres réglementaires fixé à 8% des risques de crédit, risque de marché et risque opérationnel.

aux provisions pour créances douteuses ne doivent être automatiques. Mais, en situation d'impayés, le caractère non-garanti des prêts justifie l'adoption d'un mécanisme plus rigoureux de dotation aux provisions pour créances douteuses que celui des prêts garantis²⁷⁷. Ainsi, selon eux, dans les pays où, parce qu'il manque de garanties suffisantes, il est manifestement impossible aux IMF d'accéder aux guichets des banques pour se financer, les banques devraient constituer des provisions à hauteur de la totalité des créances douteuses. Par contre, lorsqu'une IMF dispose d'un bon historique de remboursement, il faudrait l'utiliser comme garantie pour l'obtention d'un prêt bancaire. Dans ce cas, il faut adapter la réglementation bancaire en autorisant l'utilisation du portefeuille de prêts d'une IMF.

Les experts admettent aussi que la documentation des dossiers des prêts en microfinance ne peut pas être du même type que celle des banques commerciales. Imposer une conformité dans ce formalisme entre ces deux secteurs serait même excessif. Ainsi, on peut considérer que l'obligation d'une publication des états financiers du client ou celle de l'authentification des garanties n'a pas de sens dans le cas d'un projet de prêt en microfinance.

Toutefois, et nous l'avons montré précédemment, les méthodes d'évaluation par les IMF de la capacité de remboursement existent et sont efficaces. Au lieu des dossiers complexes tels que ceux exigés par les banques commerciales, un dossier simple contenant les flux de trésorerie du candidat au microcrédit peut être judicieux. En plus, ce formalisme simplifié peut être abandonné selon les experts dans le cas où le microcrédit est renouvelé plusieurs fois sur une courte période au même client.

La contrainte sur les réserves obligatoires peut être adaptée aussi. Si les banques doivent conserver un pourcentage de leurs dépôts sous forme de réserve légale, les experts estiment que cette réserve a une utilité du point de vue de la politique monétaire mais qu'elle peut être assimilée à un impôt sur l'épargne et, par conséquent, elle serait préjudiciable aux petits déposants dans la mesure où elle contraint les banques ou les IMF à relever leur seuil critique c'est-à-dire, le montant minimum qu'elles peuvent traiter de façon rentable.

²⁷⁷ Cette disposition est particulièrement pertinente lorsque le système de la microfinance tend à octroyer des prêts à court terme. On peut raisonnablement considérer par exemple que lorsque le retard de paiement correspond au 2/3 d'une durée courte (60 jours/90 jours) d'un crédit non garanti, la probabilité d'un défaut est plus élevée que dans le cas d'un prêt à moyen terme par ailleurs garanti.

1.2.4 La protection des dépôts

La question de la protection des dépôts se justifie dès lors que l'on sait qu'une assurance dépôt réduit la probabilité d'une fuite vers les guichets des banques. Cette assurance se propose de rembourser les pertes subies par les déposants même si, légalement, il n'existe aucune disposition légale en ce sens. Au fond, le but ultime d'une telle garantie est l'amélioration de la solvabilité des banques.

Seulement dans la littérature, l'efficacité de l'assurance-dépôt n'est pas tranchée. Sa capacité à améliorer la trésorerie des banques, son caractère dissuasif en matière de prise de risque inapproprié par les dirigeants ne sont pas nettement démontrés.

Toutefois, une certitude peut être établie. Dès lors que les dépôts effectués auprès d'une banque commerciale sont assurés, on peut formuler l'hypothèse que ceux de toute institution ayant un agrément prudentiel des autorités financières le sont aussi.

La réglementation non prudentielle et prudentielle est donc une réalité. Elle s'organise malgré la diversité et la complexité des contextes. Il en est ainsi aussi de sa supervision.

2. La supervision de la réglementation de la microfinance

Autour de la supervision de la réglementation de la microfinance, plusieurs questions se posent. Elles portent sur ces enjeux, ses contours et même sa mise en œuvre.

2.1 La problématique de la supervision

Nous nous interrogeons, d'une part, sur le fait de savoir dans quelle mesure la supervision de la réglementation de la microfinance répond-t-elle à un besoin et d'autre part, sur les facteurs déterminants de cette supervision dans l'hypothèse où sa nécessité serait validée.

2.1.1 De la nécessité de la supervision

La supervision prudentielle des institutions est sous-estimée depuis des années que se pratique et se développe la finance alternative au travers des entités aux formes diverses telles que les coopératives financières, les mutuelles, les tontines, les banques rurales ou villageoises. Pourtant elle constitue un défi dans la mesure où elle assure la sécurité et la stabilité des institutions en question.

La supervision de la microfinance révèle un vrai paradoxe. Autant il est aisé et intéressant, dans un pays ou une zone de penser et de concevoir un cadre réglementaire pour baliser l'activité de

la microfinance, autant il est difficile d'imaginer concrètement des mesures de supervision de cette réglementation.

De fait, la supervision n'est pas prise en compte au moment de la construction du cadre réglementaire. Tout se passe comme si le temps affecté à son élaboration est une perte et puisque si un problème survient en cours d'exécution, il y aurait indéniablement une solution. Cette hypothèse n'est pas fondée. Dans la pratique, il existe des situations qui échappent à la réglementation. Or il est souvent prouvé que des cas de contournement d'une réglementation existante peuvent être plus graves qu'une absence de réglementation. En effet, en absence de réglementation, les agents peuvent mettre en place un système d'autoprotection en étant plus vigilants. Alors que dans un contexte de réglementation, les agents peuvent baisser leur vigilance considérant que dans le cadre délibératif chacun respecte la règle commune.

La supervision prudentielle dans la microfinance est, à notre sens, une condition essentielle pour la réalisation complète de ses potentialités. Elle doit être généralisée dans tout ce secteur financier. Il faut considérer que la réglementation et la supervision vont ensemble. Précisément, il s'agit de considérer qu'il n'y a pas de réglementation sans supervision. Dès lors que ceci est admis, le problème ne se pose plus qu'en termes d'opportunité c'est-à-dire, le choix du moment et de la manière de procéder.

2.1.2 Les déterminants d'une supervision efficace en microfinance

La question du choix du moment et des procédures induit celle d'un arbitrage entre des options. Dès lors, il faut donc prendre en compte la crédibilité des alternatives. Pour Robert, Timothy et Richard (2003) "les arbitrages ne sont pertinents que si les capacités, les coûts et les conséquences de la supervision prudentielle sont examinés de façon plus précoce".

La précocité et le réalisme sont donc les facteurs d'efficacité de la supervision prudentielle. Lorsque l'Etat accorde un agrément à une IMF, il lui confère un capital de confiance qui l'oblige de ce fait à plus de responsabilité. Pour les ménages, l'obtention d'un agrément prudentiel par une IMF signifie implicitement que l'Etat exerce sur cette entité, un droit de supervision prudentielle aux fins de protéger et de garantir leurs comptes au sein de cette institution.

Un Etat qui accorde un agrément fait implicitement la promesse d'une bonne fin aux déposants. Il est donc de son devoir de définir au préalable et clairement la nature de son offre en termes

de promesse et d'évaluer ses capacités à garantir la confiance qu'elle accorde à l'IMF sachant que celle-ci peut mettre en danger le patrimoine des épargnants.

2.2 Les spécificités de la supervision prudentielle en microfinance

Autant on peut montrer que la réglementation bancaire ne peut être transposée dans la microfinance sans des ajustements préalables, autant il apparaît dans la littérature que les instruments de la supervision applicables dans la finance ne sont pas opérationnels dans un contexte de microcrédit.

On relève au travers des travaux de Robert, Timothy et Richard (2003) que des outils standards qui sont utilisés pour apprécier les portefeuilles des banques ne sont pas efficaces lorsqu'il s'agit de la microfinance. En effet, nous avons déjà développé l'idée que, pour un microcrédit, il fallait une documentation simplifiée. En relevant ce fait, on montrait que, pour évaluer le risque d'un microcrédit, le dossier de prêt ne pouvait pas être considéré comme un bon indicateur. Par ailleurs, on sait que le niveau scolaire des candidats et leur illettrisme sont tels que sur un projet de crédit il y a peu de trace écrite. Par conséquent, la supervision prudentielle ne doit donc se fonder que sur une démarche originale. Elle doit adopter une analyse des systèmes de prêt de l'IMF et se baser sur les performances historiques de l'IMF. Cette analyse exige une connaissance des méthodes et des opérations de microfinance. L'autorité de supervision ne peut produire de diagnostics pertinents que si elle est bien formée et spécialisée.

On montre aussi que les exigences d'une instance de supervision ne trouvent pas toujours satisfaction. Lorsque qu'une IMF connaît une crise, l'autorité de régulation peut exiger qu'un appel de fonds rapide soit fait. Il n'est pas certain que la mise en œuvre de cet outil, "appel de fonds", ait un retour positif lorsqu'il est enclenché comme dans le cas du besoin d'une réinjection de capital. Une évaluation objective du contexte de la microfinance montre qu'un tel appel sera probablement vain donc insatisfait. Les actionnaires peuvent se trouver dans l'impossibilité de réagir positivement. Dans certains cas, il peut arriver que les propriétaires ne disposent pas ou pas assez de liquidité pour renforcer la trésorerie de l'organisation. Dans d'autres cas, il peut arriver que les bailleurs de fonds et les investisseurs, bien que motivés par le développement de l'institution en difficulté et disposant des ressources nécessaires pour répondre favorablement à la sollicitation, soient freinées et ne réagissent pas dans les délais du fait de la complexité de leurs procédures internes.

De même, la pratique de la suspension de l'octroi de crédits a des limites dans le champ de la microfinance. Cet outil est utilisé par l'autorité de régulation en secteur bancaire pour renflouer une banque en difficulté. L'ordre consiste à interdire à cette dernière d'accorder de nouveau crédit. Le but recherché est de freiner l'accroissement de son risque de crédit. Or les prêts bancaires sont pratiquement toujours accompagnés d'une garantie. Mais ils ont aussi une caractéristique. Ce sont des prêts monophasés en ce sens qu'au terme du remboursement de son encours, le client du prêt n'escompte pas un renouvellement automatique de son prêt. De ce fait, sans mettre en danger sa capacité à recouvrer ses prêts, la banque commerciale, sur la période, peut arrêter d'octroyer des prêts. Pour une IMF, le danger est patent. Nous avons vu que le système de renouvellement du crédit est une modalité d'incitation au remboursement et un palliatif au manque de garantie. Une IMF qui suspendrait le renouvellement de ses crédits bride la motivation des clients à rembourser.

Par ailleurs, on peut relever que lorsqu'une banque est en crise l'autorité de supervision peut l'encourager à transférer ses actifs de prêt au sein d'une institution plus solide. Pour une IMF, ce type d'opération de ventes d'actifs ou de fusions peut s'avérer d'une efficacité limitée. Ceci s'explique par le rapport étroit qui existe entre l'IMF et ses clients. Du fait de cette proximité, le portefeuille de prêts pourrait être fortement dévalorisé s'il était transféré à une nouvelle équipe de management.

Les outils de supervision dont il vient d'être question sont des instruments essentiels. Leur inefficacité en matière de microfinance pourrait induire que la réglementation de ce secteur ne peut pas faire l'objet d'une supervision prudentielle. Pour les experts, les autorités en charge de la réglementation devraient intégrer dans leur décision d'octroi d'agrément et de fixation du niveau de prudence à adopter les limites ainsi exposées pour une meilleure organisation.

2.3 L'organisation de la supervision de la réglementation des activités des IMF

La mise en œuvre de la supervision dans la sphère de la microfinance telle qu'elle est posée par les principes directeurs adoptés par la Banque mondiale prend en considération la contrainte des coûts avant d'en décliner les modalités.

2.3.1 La contrainte des coûts

Nous avons suffisamment justifié l'offre de la microfinance comme étant la réponse à une demande non satisfaite de services financiers exprimée par une certaine catégorie de la population. Le fait de construire un cadre réglementaire ne peut que renforcer l'intérêt et

l'adhésion des populations pour cette solution. Nous avons par ailleurs relevé que la supervision et la réglementation devraient être concomitantes. Or, autant celle-ci est source d'enthousiasme autant celle-là est génératrice de coûts.

En termes de comparaison, il est plus coûteux de superviser une IMF qu'une banque à proportion d'actifs soumis à supervision équivalente et ce dans un rapport de 1 à 30²⁷⁸.

Les coûts de la supervision sont à prendre en compte dans le déploiement de cette activité. Même si financièrement ce coût peut être pris en charge, le temps et l'attention des superviseurs consacrés à cette activité est un coût supplémentaire, (Robert, Timothy et Richard, 2003). Cette charge additionnelle, avec la dissipation du temps et des attentions qui l'induisent peut constituer une menace pour un système financier. En effet, dans de petites économies, les banques commerciales posent beaucoup de problèmes systémiques qui induisent des risques sérieux. Le temps consacré aux IMF de faibles importances est un temps en moins pour les cas commerciaux relativement importants.

Le fait de pointer l'existence de ces coûts et leur caractère substantiel ne signifie pas qu'il faille ne rien faire. Nous avons montré que la supervision est une des conditions de la pérennité du système. Par ailleurs, d'après la littérature, il apparaît que ces coûts sont dégressifs. Assez élevés au début, ils diminuent rapidement par la suite²⁷⁹. L'importance du coût de la supervision pour une IMF introduit nécessairement la question de l'optimisation ou simplement celle de la rationalité. Celle-ci prend corps dès qu'il s'agit d'implémenter les procédures de contrôle.

2.3.2 L'implémentation de la supervision de la microfinance

Partant de la question des coûts substantiels de la supervision, l'interrogation qui se pose alors est celle de son organisation. Et aussitôt posée, les experts s'interrogent sur le lieu physique d'établissement de l'autorité de supervision et de ces modalités. La littérature sur la question recense plusieurs approches qui sont autant défendables les unes comme les autres en théorie mais avec des résultats contrastés en pratique.

²⁷⁸ Selon Robert, Timothy et Richard (2003), après des années d'expérience, un organisme ayant en charge la supervision a constaté que la supervision des IMF génère un coup annuel correspondant à 2% du montant des actifs soit 30 fois plus que celle des actifs d'une banque commerciale.

²⁷⁹ A cet effet, Robert, Timothy et Richard (2003) en remarquant que les coûts administratifs encourus par les IMF supervisés sont élevés, considèrent qu'il est raisonnable de penser que la mise en conformité pourrait coûter à une IMF durant les deux premières années 5% du montant de ses actifs et que ce montant tomberait par la suite à 1% ou même à moins de 1%.

Ainsi pour certains auteurs, il faut privilégier de l'autorégulation. Cette approche suppose la réglementation et/ou la supervision par le privé c'est-à-dire, une instance autre qu'une autorité publique. Cette option trouve sa justification lorsque les autorités publiques constatent qu'une supervision directe d'un nombre élevé d'IMF n'est pas rentable.

Au vu des résultats de diverses expériences, la démarche d'une autorégulation semble non pertinente. Ainsi Robert, Timothy et Richard (2003) relèvent-ils que "les nombreux essais d'autorégulation d'intermédiaires financiers entrepris dans les pays en développement n'ont pratiquement jamais réussi à garantir la solidité des organisations faisant l'objet de cette réglementation". C'est dire que si l'objectif est de garantir une discipline en matière financière et une gestion de risque efficiente, l'option d'une autorégulation est un pari bien risqué.

Pour autant l'abandon ne peut pas être une option envisageable. Un compromis politique consiste à imposer aux petites IMF d'assurer leur propre régulation. Cette démarche stratégique a un avantage éducatif. Elle permet d'inciter ces IMF à adopter des règles de transparence en publiant des données sur leur situation financière et à appréhender les normes minimales d'une gestion acceptable.

D'autres auteurs préconisent une supervision par délégation. Dans ce cas, l'autorité en charge de la supervision financière délègue la supervision directe à une entité externe dont elle assure la surveillance et le contrôle.

Ce modèle de supervision fonctionne efficacement à la condition que les autorités de supervision financière assurent correctement leur activité de contrôle sur le travail du délégué. Dans la littérature, il n'est pas établi que le modèle de délégation de la responsabilité de supervision soit a priori à coût réduit. Toutefois, il est établi que trois conditions doivent être satisfaites pour qu'un tel système soit mis en œuvre :

- déterminer l'entité qui supporte la charge des coûts de la supervision en régime de délégation et ceux de l'activité de surveillance de cette supervision assurée par l'autorité financière ;
- déterminer le profil réaliste de l'entité de recours dans l'hypothèse où l'instance de supervision déléguée étant reconnue défaillante il lui était retiré la responsabilité de la supervision ;

- déterminer l'organisme qui disposera de l'autorité et de la capacité en cas de faillite d'une IMF constatée au cours d'une supervision, pour remédier à la situation en ordonnant une intervention, une liquidation ou une fusion.

L'idée d'une supervision déléguée à des cabinets d'audit indépendants est totalement récusée du fait de la faible taille d'un grand nombre d'IMF²⁸⁰. Par ailleurs, l'appréciation des actifs de prêts des IMF réalisée par ces cabinets n'est pas raisonnablement pertinente. En effet, ces cabinets procèdent rarement à des procédures de vérification adéquates et par conséquent, ils n'offrent pas une garantie raisonnable quant à la solidité des actifs de prêts des IMF. Or ceux-ci constituent le principal facteur de risque pour les acteurs de la microfinance.

L'autorité responsable de la supervision qui délègue la responsabilité à un cabinet d'audit indépendant doit vérifier régulièrement son travail et exiger, de cette instance déléguée, des protocoles spécifiques à l'univers de la microfinance. Il devrait s'agir d'instruments plus efficaces et certainement plus coûteux que ceux qui ont cours actuellement.

En somme, la microfinance est une activité financière qui se développe. Ce développement incite à prendre conscience de la nécessité de réglementer ce secteur de façon spécifique et oblige immédiatement à prendre conscience du besoin de supervision. C'est dans cet esprit que s'organise la réglementation de la microfinance dans la CEMAC.

II.2 La réglementation de la microfinance dans la zone CEMAC : source de crédibilité et d'une confiance pour un secteur d'activité fragile

La croissance de l'activité de la microfinance dans la zone CEMAC est comme nous l'avons vu indéniable. Elle s'explique notamment par l'intensité des besoins spécifiques en matière bancaire et financière non satisfaits et justifie la nécessité de la mise en place d'un cadre opérationnel.

Les spécificités de la microfinance ne permettent pas que les dispositions de la réglementation bancaire en vigueur soient applicables. En prenant ainsi acte de cette réalité et des diverses actions en faveur de l'accès d'une fraction importante de la population aux services financiers

²⁸⁰ Selon Robert, Timothy et Richard (2003), l'expérience montre que les audits effectués en externe par des cabinets indépendants ne comportent que rarement les procédures de vérification adéquates. Ceci est vrai même lorsqu'il s'agit des cabinets d'audit affiliés à des cabinets d'audit internationaux. A cause de cette défaillance ces cabinets n'offrent pas de solide garantie quant à l'appréciation qu'ils font des actifs de prêt de l'IMF dont ils inspectent la situation.

et bancaires, la Commission bancaire de l'Afrique centrale (COBAC) a adopté un corpus de texte visant à organiser l'activité et à définir les normes de gestion prudentielle pour la microfinance.

1. L'affirmation des conditions d'exercice

Dans son processus de construction d'un cadre réglementaire opérant, la COBAC s'est attelée à définir et circonscrire les champs d'activité.

1.1 Une démarche de caractérisation des acteurs

Il s'agit de définir les attributs de la personnalité juridique des acteurs de la microfinance. À cet effet, la démarche conduit à définir la forme juridique appropriée pour exercer et les éléments constitutifs du capital ainsi que leur structure.

1.1.1 Formes juridiques des entités

Dans l'article premier des textes juridiques relatifs à la microfinance, la COBAC pose la "microfinance comme une activité exercée par des entités agréées n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier²⁸¹ et qui pratique à titre habituel, des opérations de crédit et ou de collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel".

Selon cette définition, il est donc exclu qu'une banque classique offre des services de microfinance pour capter cette clientèle. Par ailleurs, l'agrément est une condition forte. Il peut déjà s'ouvrir un débat sur ce point. Comprenons que l'agrément est ici une condition de la formalisation de l'activité de l'entité qui exerce et remarquons par ailleurs qu'une partie de la microfinance échappe à ce formalisme et se déploie donc en marge de ce cadre. Par conséquent, les textes réglementaires ne s'appliquent qu'aux personnes morales reconnues comme telle par l'agrément et que l'article 2 désigne par "Etablissement de Microfinance" en abrégé "EMF"²⁸².

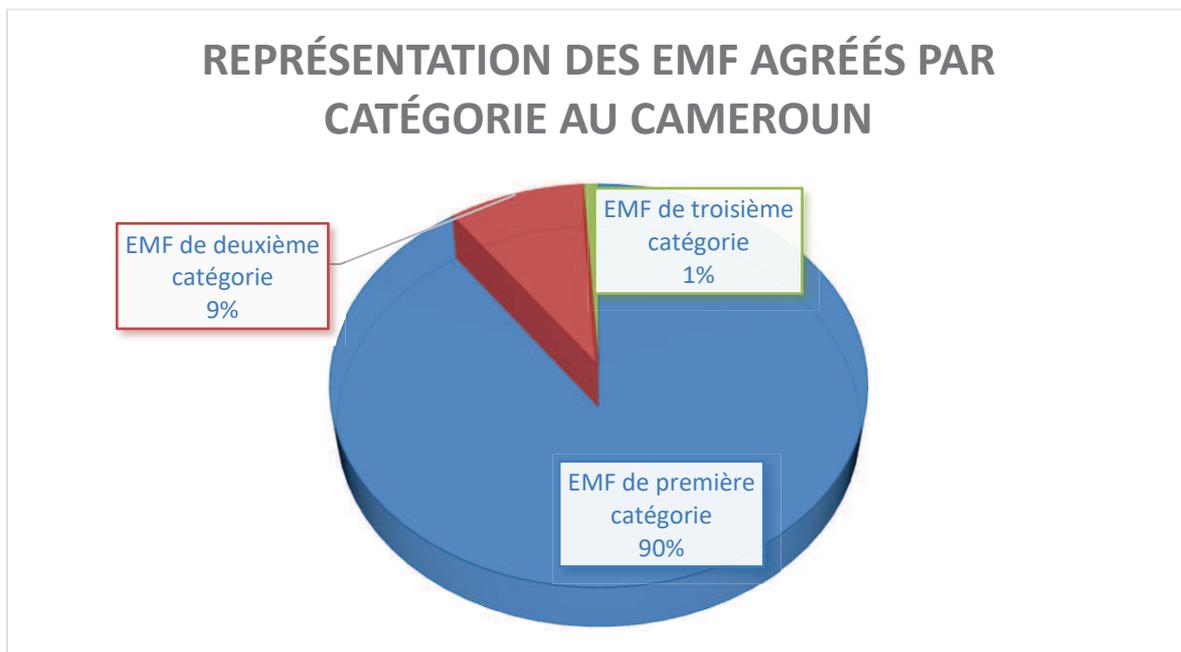
Dans la CEMAC, les EMF sont regroupés en trois catégories selon leur rapport à la collecte de l'épargne et la destination de celle-ci :

²⁸¹ Le statut de banque et des établissements financiers est défini à l'annexe de la Convention du 17 janvier 1992 portant Harmonisation de la Réglementation Bancaire dans les Etats de l'Afrique Centrale.

²⁸² Nous utilisons donc désormais, EMF pour désigner les entités qui exercent l'activité de microfinance dans la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale, c'est-à-dire la CEMAC, et partout ailleurs nous parlerons comme jusque-là d'IMF pour dire Institution de microfinance.

- la première catégorie regroupe les établissements de type mutualiste ou associatif qui collectent l'épargne des membres qu'ils emploient en opérations de crédits exclusivement au profit de ceux-ci ;
- la deuxième catégorie regroupe les EMF qui collectent l'épargne et accordent des crédits aux tiers. Ces EMF doivent avoir le statut de société anonyme ;
- la troisième catégorie regroupe les EMF qui accordent des crédits aux tiers sans exercer l'activité de collecte de l'épargne. Ces EMF sont généralement les projets de développement financés par des bailleurs de fonds.

Par rapport à cette typologie, la population des EMF au Cameroun se présente de la façon suivante :



La notion de membre s'entend comme toute personne qu'elle soit physique ou morale qui contribue au capital ou à la dotation d'un EMF de 1^{ère} catégorie et qui assume par conséquent la responsabilité qui en découle. Par définition cette personne (physique ou morale) peut bénéficier des prestations offertes par ledit EMF.

Le membre est différent de l'usager qui s'entend comme une personne (physique ou morale) qui consomme les prestations d'un EMF sans être membre.

Très clairement, ici, les EMF agréés appartiennent à l'une des trois catégories. Ils ne sont pas des banques et d'ailleurs l'usage du mot banque ou établissement financier leur est formellement interdit. Ils doivent clairement apparaître pour ce qu'ils sont c'est-à-dire, des EMF et ils doivent afficher sans ambiguïté leurs identifiants à savoir : les références du texte qui les régit ; les références de l'agrément ; la catégorie d'affectation et le numéro d'immatriculation.

La situation juridique des EMF n'est pas figée dans le temps. Elle peut évoluer à la condition que les modifications soient validées au préalable par la COBAC. A cet effet on peut citer les exemples suivant d'EMF basés à Douala au Cameroun ayant à l'origine le statut de société coopérative d'épargne et de crédit à capital variable sont devenues des sociétés anonymes : la Coopérative équatoriale d'épargne et crédit d'investissement (COMECI), (créée en 1997 et transformée en 2005) ; la Société financière africaine (SOFINA), créée en 1997 et transformée en 2005) ; la First trust savings and loans (FTSL), créée en 1996 et transformée en 2004).

Les éléments de modification à soumettre à l'autorisation préalable de la COBAC portent sur la catégorie dans laquelle l'EMF a été agréé ; la forme juridique ; le type d'activité pour laquelle l'EMF a été agréé et le montant du capital des sociétés des EMF de deuxième et troisième catégories.

La COBAC doit être informée dans un délai de deux mois des modifications portant sur les règles de calcul des droits de vote ; la composition des conseils d'administration ; l'adresse du siège social et la dénomination sociale et commerciale de l'EMF.

1.1.2 Le capital minimum

Dans les textes, le capital minimum de l'EMF dépend de sa catégorie d'affectation. Aucun minimum n'est exigé en termes de capital ou de dotation pour les EMF de 1^{ère} catégorie. Par contre il faut respectivement pour les EMF de 2^{ème} et 3^{ème} catégories un minimum de 50 millions de CFA (76 000 euros) et 25 millions de FCA (38 000 euros²⁸³).

Les EMF peuvent intégrer des réseaux. Le capital de l'organe faitier est réglementé. Celui-ci ne peut être inférieur à 20% du capital ou dotation constituée des établissements affiliés.

Les activités de microfinance n'ont pas la même dynamique dans tous les Etats de la sous-région comme nous l'avons montré au début de notre étude. La réglementation prend en compte cette

²⁸³ Les montants en euros sont un ordre de grandeur de la conversation. Les taux de change exacts sont dans les suivants : 1 FCFA = 0,00152449 € soit 1€ = 655,957 FCFA.

dynamique différentielle et laisse donc la possibilité aux autorités nationales, en fonction du développement du secteur, de réévaluer le capital minimum exigé pour exercer²⁸⁴.

Les EMF peuvent prendre des participations c'est-à-dire des titres qui leur confèrent au moins 10% du capital ou de droits de vote ou alors qui leur permettent d'exercer directement ou indirectement, une influence sur la gestion ou la politique financière de l'entreprise. Cette participation est réglementée et l'une des conditions à respecter est que chaque participation ne peut pas excéder 5% des fonds patrimoniaux ou des fonds propres²⁸⁵ ou que l'ensemble des participations ne doit pas excéder 15% des fonds patrimoniaux ou fonds propres nets de l'EMF assujetti.

1.2 L'organisation de l'activité et conditions d'exercice

La réglementation de la COBAC définit les contours des opérations et des services réalisables par un EMF ainsi que les formes d'organisations possibles que peuvent adopter leurs structures.

1.2.1 Les contours des opérations et services des EMF

Un EMF ne peut réaliser ses opérations d'intermédiation qu'à l'intérieur de l'Etat dans lequel il est localisé. Il aura recours aux services d'une banque ou d'un établissement financier de son Etat de domiciliation pour des opérations extérieures.

Dans les limites de cette compétence territoriale, un EMF pourra à titre principal, réaliser : la collecte de l'épargne, les opérations de crédit, les placements financiers.

La notion d'épargne varie selon le type d'établissement. Les entités de 3^{ème} catégorie ne peuvent pas en collecter par définition²⁸⁶. Pour les EMF de 1^{ère} catégorie, il s'agit des fonds collectés par l'EMF, auprès de ses membres dont il peut disposer dans le cadre de son cadre de son activité. Ces fonds sont différents des contributions et cotisations obligatoires des membres. L'épargne des membres est garantie.

²⁸⁴ Cette latitude accordée aux autorités nationales d'arrêter des niveaux de capital minimum plus élevés n'est pas absolue. Elle soumise à l'avis conforme de la COBAC.

²⁸⁵ La notion de fonds patrimoniaux net (pour les EMF de première catégorie) et de fonds propres nets (pour les EMF de deuxième et troisième catégorie) seront explicitées dans la section suivante.

²⁸⁶ Les fonds collectés par les EMF ne peuvent pas être assimilés à l'épargne. Ils s'agit des dépôts de garantie, des emprunts, des avoirs alimentant le compte courant associé.

Pour les EMF de 2^{ème} catégorie, l'épargne est collectée auprès d'un public de déposants sous forme de dépôts. L'EMF peut en disposer pour ses activités d'intermédiation.

Dans tous les cas où la collecte de l'épargne est autorisée (EMF de 1^{ère} et 2^{ème} catégories), elle demeure garantie en ce sens que l'EMF a l'obligation de restituer les fonds collectés à la première demande de l'épargnant ou du membre.

Quant aux opérations de crédit, ce sont des actes de promesse ou de mise à disposition des fonds à un membre ou un usager avec l'engagement de ce dernier de rembourser avec intérêt. Par définition, les EMF de 1^{ère} catégorie ne peuvent faire crédit qu'à leurs membres et par extension, ceux qui sont affiliés à un réseau ne peuvent s'engager qu'en faveur d'un établissement affilié.

S'agissant des placements financiers, les EMF qui dégagent des excédents de trésorerie peuvent en faire auprès des banques commerciales de leur Etat d'implantation en souscrivant des bons du trésor ou des titres émis par la Banque des Etats de l'Afrique Centrale.

Mais les EMF disposent d'autres ressources qui sont encadrées par leurs dispositions statutaires et des normes définies par la COBAC.

Ainsi par exemple, les EMF de 1^{ère} catégorie doivent dès leur création constituer un fond de solidarité dont le but est de faire face, le cas échéant, à des pertes. Ce fonds est alimenté à chaque début d'exercice et à chaque adhésion par des dotations des membres et des réserves issues des bénéfices ou des excédents d'exercice.

Aux côtés de ces opérations principales, les EMF de la zone CEMAC peuvent à titre accessoire²⁸⁷, conformément aux dispositions réglementaire de la COBAC :

- louer des coffres forts ;
- assurer des formations ;
- acheter des biens pour leurs clients ;
- faire du crédit-bail ;
- s'approvisionner en devises et chèques de voyage auprès des banques pour leurs clients.

Enfin, la COBAC autorise les EMF à émettre des moyens de paiement dont le champ est limité à l'usage des transferts de fonds au sein seulement de l'Etat d'implantation et entre des

²⁸⁷ L'activité accessoire ne doit pas représenter plus 20% du produit d'exploitation.

établissements régis par la réglementation de la COBAC. Par ailleurs, relativement aux moyens de paiement qu'ils émettent, il leur est accordé le droit d'organiser des mécanismes de compensation.

1.2.2 Les modes d'organisation admis

Les EMF sont des entités indépendantes qui peuvent s'affilier volontairement à un réseau c'est-à-dire, un ensemble d'établissements agréés, librement formés avec des règles de fonctionnement communes qui poursuivent un même objectif.

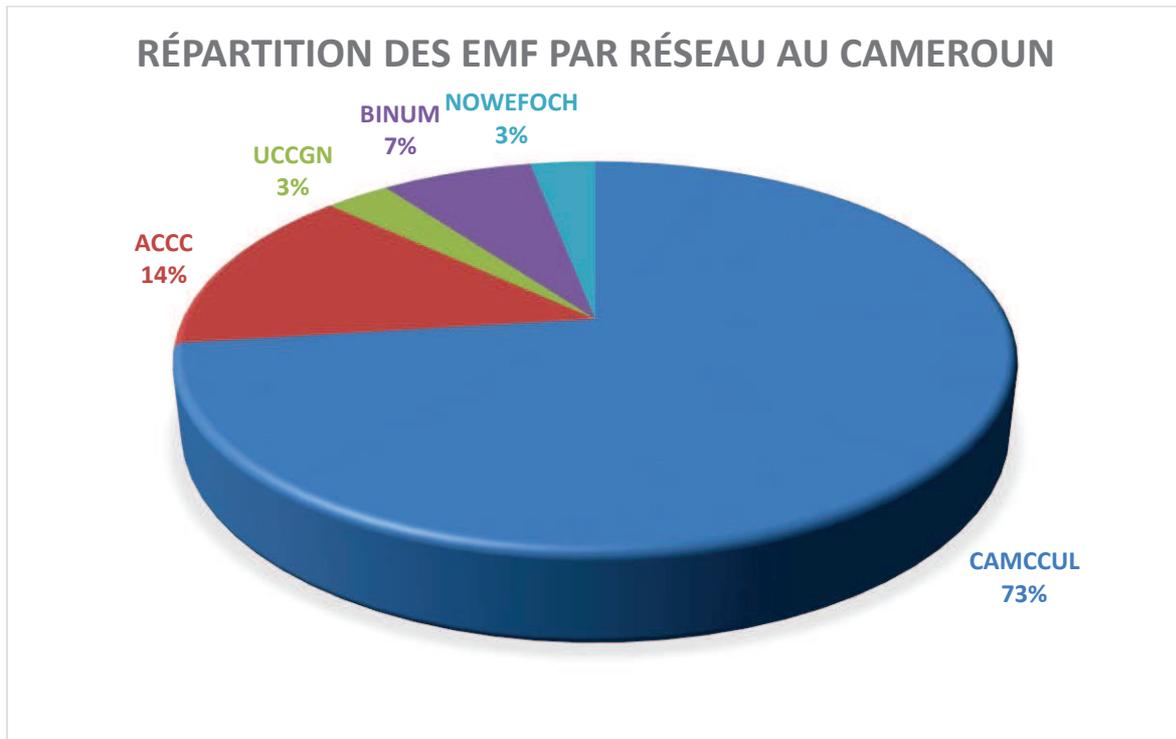
Un réseau peut être à l'échelle locale ou nationale. Il doit se doter un organe faîtière. Celui-ci est un établissement qui dispose de ressources pour assurer ses missions. Il représente le réseau auprès des tiers et fixe les conditions d'adhésion, d'exclusion et de retrait. Il veille à la cohésion du réseau et au respect, par les membres, des équilibres financiers et des normes prudentielles. Il a un pouvoir normatif vis-à-vis des affiliés et un pouvoir disciplinaire et aussi un pouvoir de sanction à l'encontre des membres pris en défaut par rapport au règlement intérieur. Il définit les normes et les procédures comptables selon le plan comptable édicté par les autorités de tutelle. Il assure un contrôle interne et veille au respect par les membres affiliés, des normes prudentielles.

L'adhésion à un réseau entraîne un certain nombre d'obligations vis-à-vis de l'organisme faîtière. L'affilié participe à la formation de son capital en souscrivant des parts sociales. Il contribue à son budget de fonctionnement. Il lui reverse une partie de sa collecte financière et enfin, il participe à la reconstitution de ses fonds propres.

Certaines dispositions sont spécifiques à certain EMF. Ces dispositions concernent des structures qui échappent à la définition relativement restrictive rappelée plus haut. C'est le cas des associations qui pratiquent la microfinance. Pour de telles entités, qui seraient débitrices envers des tiers, la responsabilité solidaire des membres est engagée. La contribution à l'équilibre financier d'une telle organisation est donc la préoccupation de tous les membres du réseau. Le retrait d'un membre n'est pas sans conséquence sur l'équilibre financier. Partant de ce constat, la COBAC exige que le retrait d'un membre endetté ne puisse être effectif qu'après épuration de sa dette. Elle veille pour qu'à la constitution, les statuts de l'association se dotent des moyens pour déterminer les niveaux de responsabilité et de contrôle.

Au Cameroun, on distingue cinq réseaux agréés à savoir : la Cameroon Cooperative Credit Union League (CAMCCUL) ; l'Association des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du Centre (ACCC) ; l'Union des Caisses villageoises d'épargne et de Crédit

autogérées du Grand Nord (UCCGN) ; l'Union des Caisses mutuelles d'épargne et de Crédit binum du Cameroun (BINUM TONTINE) et enfin, l'Union des Caisses mutuelles d'épargne et de Crédit Nowefoch du Nord-ouest (NOWEFOCH). En proportion, leur répartition est la suivante ;



De même, la COBAC manifeste une exigence particulière envers les organisations de crédits filiales qui se déploient dans la microfinance. Pour se conformer aux dispositions de son l'article 1^{er}, elles doivent créer une structure juridique autonome. Si en plus l'entité de crédit mère procède à la collecte de l'épargne, complémentaiement à son activité principale, une structure dédiée doit être créée pour s'occuper de la gestion de ces activités.

La COBAC émet aussi trois exigences qui concourent à l'organisation de la profession de la microfinance. Premièrement, les EMF ont obligation d'adhérer à l'unique association de la microfinance de leur Etat²⁸⁸ dont la mission est d'assurer la défense de leurs intérêts collectifs d'une part et d'autre part, elle peut aussi, après étude, formuler des recommandations en vue d'améliorer la coopération entre membres. Deuxièmement, à l'échelle sous régionale, ces

²⁸⁸ Par Etat, la COBAC ne reconnaît qu'une seule association de la microfinance. Les statuts de cette association sont soumis à son approbation.

associations doivent adhérer à la Fédération des associations professionnelles de microfinance de la EMF. Troisièmement, les EMF doivent s'inscrire au registre spécial du Conseil national du crédit dont l'une des missions est de fixer leurs conditions de fonctionnement notamment, les relations avec la clientèle.

Dans la zone CEMAC, le regard des autorités sur l'activité de la microfinance est sérieux. Il ne s'agit pas d'une activité marginale bien au contraire. Pour rendre le secteur crédible et pérenne, le profil des intervenants est défini ainsi que leur domaine d'intervention. Mais aussi, les normes à respecter sont posées.

2. Les normes réglementaires de la microfinance dans la CEMAC

La crédibilité de la microfinance dans la sous-région de la CEMAC se construit par la COBAC au travers des normes réglementaires. Celles-ci portent sur deux thématiques dont la première est le droit à exercer et la seconde, les contraintes de gestion à respecter.

2.1 Le droit à exercer

La microfinance au sens de la COBAC n'est pas libre d'entrée. Des agréments sont requis à plusieurs niveaux et des interdictions sont clairement énoncées.

2.1.1 Les agréments à tous les niveaux

L'activité est soumise à un régime d'agrément qui touche tous les aspects de son exercice c'est-à-dire, à la fois les organisations, les dirigeants et les commissaires aux comptes.

Les différents types d'organisations de la microfinance en zone CEMAC sont soumis au régime l'agrément. L'activité des EMF qui sont à la base du modèle est subordonnée à l'agrément qu'accorde l'Autorité monétaire conformément à l'avis de la COBAC. L'Autorité monétaire est aussi habilitée à prononcer le retrait de l'agrément de sa propre initiative si l'EMF ne répond plus aux conditions de son élection, ou à la demande de l'établissement ou de l'organe faîtière.

Un EMF agréé est un établissement dont le certificat d'enregistrement ou d'inscription, les statuts, la listes des membres fondateurs ou des actionnaires, les membres du Conseil d'administration ou de l'organe qui en tient lieu sont connus et identifiables. C'est aussi un établissement pour lequel on a des certitudes sur la libération des parts souscrites puisque les pièces attestant des versements et les relevés bancaires ou tout document pouvant en tenir lieu sont demandés et conservés par l'Autorité bancaire lors de la démarche d'agrément. Pour cette dernière, il doit être fourni un détail des moyens techniques et financiers dont dispose l'établissement qui s'installe.

L'agrément suppose une mise en activité. Il peut devenir caduc. C'est le cas lorsque l'EMF ne fait pas usage de son agrément pendant sur une période de 12 mois ou même lorsqu'un EMF n'exerce pas d'activité pendant six mois.

L'intégration d'un EMF dans un réseau suppose aussi un agrément. Celui-ci est obtenu par le biais de l'organe faîtière selon les mêmes procédures que pour l'établissement. De même la constitution d'un organe faîtière est soumise à un agrément de l'Autorité monétaire sur avis conforme de la COBAC. La subordination d'une existence juridique à un agrément suppose des conditions d'éligibilité à satisfaire. Ces conditions concourent auprès des citoyens, comme il a été dit plus haut, à couvrir ladite commission d'une aura de crédibilité implicite.

L'agrément démontre la capacité de l'organisation ou de l'organe à assumer des fonctions qui sont affirmées par les textes réglementaires. Pour preuve, le dossier d'agrément d'un organe faîtière comprend notamment :

- un état de la composition des organes de gestions, d'administration et de surveillance ;
- des informations sur le dispositif de contrôle des établissements affiliés ;
- les documents comptables des années antérieurs et des comptes prévisionnels ;
- un descriptif des ressources humaines et des moyens techniques et financiers nécessaires pour assurer les fonctions réglementaires.

Les dirigeants et les commissaires aux comptes doivent également être agréés par la même Autorité monétaire sur avis conforme de la commission bancaire.

Le régime d'agrément des dirigeants dépend du statut. Il varie selon qu'il soit question d'un établissement indépendant, d'un réseau ou d'un organe faîtière.

Les conditions imposées aux dirigeants des EMF indépendants sont fixées selon des seuils établis relativement au total de leur bilan. La COBAC considère trois seuils du total du bilan. Le premier est jusqu'à 250 millions de FCFA. Pour ce seuil, le dirigeant est une personne unique désignée par l'organe compétent qui peut exercer ses fonctions à titre accessoire. Le deuxième seuil supérieur est égal à 500 millions de FCFA. Dans cette limite, l'EMF est sous la direction de deux personnes qui assument la charge à titre principal. L'une des personnes au moins doit justifier, au minimum, d'un diplôme de fin d'études secondaires et d'une demi dizaine d'années d'expérience professionnelle en banque ou dans le domaine de l'économie associative ou coopérative. Au-delà de ce seuil, un total du bilan de 500 millions FCFA, l'EMF est sous la

responsabilité d'un binôme aussi. Mais celui-ci, cette fois, exerce à titre exclusif ses fonctions. Il doit être diplômé d'université (BAC + 3) dans le domaine des sciences économiques, la gestion, la banque ou du droit. Il doit, par ailleurs, disposer d'une solide expérience professionnelle dans les fonctions de cadre supérieur²⁸⁹.

Les conditions d'accréditation des dirigeants d'un réseau d'EMF sont, dans la forme, identiques à celles d'un établissement indépendant. Le critère de base est le total du bilan. Il est aussi découpé en trois tranches mais avec des seuils plus élevés. Ainsi, jusqu'à 500 millions de FCFA les établissements affiliés ont un dirigeant agréé par des autorités compétentes et dont l'activité est exercée à titre accessoire. Au-delà de 500 millions de FCFA et jusqu'à 1 milliard de FCFA, il faut deux dirigeants dont l'un au moins doit satisfaire à des conditions de diplôme et d'expérience professionnelle. Ce dernier exerce sa responsabilité à titre principal. Au-delà d'un total du bilan à 1 milliard de FCFA, le réseau à deux dirigeants dont l'un remplit les mêmes conditions que pour un établissement indépendant avec un bilan très élevé.

Quant aux organes faïtiers, leur direction doit être assurée par au moins un binôme diplômé de l'enseignement supérieur et justifiant d'une forte expérience comme dans les cas précédents.

Les procédures de certification des comptes dépendent soit du type d'organisation, soit de sa taille en termes de total du bilan. Pour l'essentiel, on peut considérer qu'il y a trois ensembles au centre desquels on place les EMF de première catégorie dont le total du bilan est supérieur à 50 millions de FCFA, et ensuite les EMF de deuxième et troisième catégories dont le total du bilan est inférieur ou égal à 500 millions. Pour cet ensemble, les comptes sont certifiés par un commissaire aux comptes qui est, au moins, un comptable agréé par la CEMAC. Au-dessus de cet ensemble, le commissaire aux comptes doit être un expert-comptable agréé par CEMAC et en dessous, c'est-à-dire pour les EMF de moins de 50 millions de bilan, la certification des comptes et la qualité des personnes qui en ont la charge sont fixées par le règlement de la COBAC.

Par contre pour la certification des comptes d'un réseau, selon que le bilan est inférieur ou supérieur à 1 milliard de FCFA, le commissaire aux comptes sera un comptable agréé par la CEMAC ou un expert-comptable agréé CEMAC.

²⁸⁹ Les années d'expérience professionnelle requises sont de 5 ans pour un diplômé d'université. Ce nombre d'années est doublé en absence de diplôme.

2.1.2 Les autorisations et les interdictions

Plusieurs pratiques ou opérations sont soumises à un régime d'autorisation préalable et d'autres ne relèvent que de la simple déclaration.

Le régime de déclaration préalable de la COBAC concerne les EMF de troisième catégorie qui sont constitués en projet de microcrédit ou les EMF qui relèvent d'une activité de crédit filiale d'une entreprise.

La réglementation de la COBAC soumet plusieurs de leurs opérations au régime de l'autorisation préalable. On peut citer pour illustrer :

- le changement de catégorie pour tout type d'EMF ;
- le développement des opérations de crédit-bail ;
- la fusion, l'absorption, la scission, la cessation volontaire d'activité ;
- l'ouverture d'un guichet ou d'une agence par les EMF de la deuxième catégorie.

Les cas de simple déclaration auprès de l'Autorité monétaire, de la COBAC et du Conseil national du crédit concernent :

- l'ouverture de guichet ou d'agence par les EMF de première et troisième catégorie ;
- la mise en place d'un projet de microcrédit sans option d'épargne qui résulte d'une convention entre l'Etat et les bailleurs de fonds ;
- l'abandon d'un projet de microcrédit sans option d'épargne ;
- la cessation de fonctions de dirigeant ou de commissaire aux comptes.

La réglementation de la COBAC interdit formellement d'administrer, de diriger ou de gérer un établissement, et même d'en disposer une délégation de pouvoir ou d'être membre du Conseil d'administration ou de tout autre organe, directement ou par personne interposée, à toute personne qui présente un profil de :

- condamné (ou complice) pour crime, atteinte à la sécurité ou au crédit de l'Etat ;
- condamné pour vol, abus de confiance, abus de biens sociaux ou escroquerie ;
- reconnu en faillite (sauf s'il y a eu réhabilitation) ;

- destitué ou radié des fonctions d'officier ministériel ou d'auxiliaire de justice.

De même, il est interdit aux personnes morales régies par cette réglementation de la microfinance édictée par la COBAC de faire des actions telles que :

- utiliser une dénomination, une raison sociale, une publicité ou toute expression faisant croire qu'elle est agréée en tant que telle ou même de créer une quelconque confusion à ce propos ;
- effectuer les opérations financières en qualité d'intermédiaire avec l'extérieur ;
- effectuer des opérations autres que celles qui relèvent de sa catégories d'appartenance ou même de créer toute confusion sur son domaine des possibles.

Au-delà du droit d'exercer l'activité de la microfinance dans la sous-région de la CEMAC qui passe par des agréments, autorisations préalables et des interdictions formelles, la crédibilité des personnes morales a comme second pilier le respect des normes de gestion.

2.2 Les normes de gestion à respecter par les EMF

Pour garantir la survie des entités reconnues et autorisées à exercer l'activité de la microfinance dans la sous-région CEMAC mais aussi préserver la pérennité de tout le système financier, la COBAC a établi des normes de gestion qui passent par la codification d'un système information comptable et l'adoption des normes prudentielles.

2.2.1 Un système d'information spécifique et conforme aux normes

En s'inspirant du plan comptable des établissements de crédits (PCEC) du fait des similitudes et du caractère bancaire des opérations, la COBAC a élaboré un plan comptable des établissements de microfinance (PCEMF). Il ne s'agit pas d'un sous texte pour une activité secondaire. Ce PCEMF reste en accord avec le cadre général et commun du droit comptable en vigueur dans l'espace de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA²⁹⁰) et respecte les normes internationales d'information financière²⁹¹.

²⁹⁰ L'espace OHADA compte 16 pays membres dont les pays de zone CEMAC : le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, les Comores, le Congo, la Côte-d'Ivoire, le Gabon, la Guinée, la Guinée-Bissau, la Guinée Equatoriale, le Mali, le Niger, la République Centrafricaine, le Sénégal, le Tchad et le Togo.

²⁹¹ Il s'agit des normes de *International Financial Reporting Standards* (IFRS) élaborées par le Bureau des standards comptables internationaux soit le *International Accounting Standards Board* (IASB).

Pour la COBAC, tout EMF doit tenir une comptabilité. Elle est destinée aussi bien à l'information des tiers qu'à un usage interne. A cette fin, il doit classer, saisir et enregistrer dans ses livres comptables toutes les opérations qui entraînent ou qui peuvent induire des changements de valeur de son patrimoine lors des transactions avec des tiers ou en interne. Il doit suivre, de façon distincte, par tout moyen pouvant être, une comptabilité matière, les engagements hors bilan, une comptabilité auxiliaire, toutes les opérations réalisées pour le compte de tiers sous le couvert d'un mandat de gestion ou d'un contrat de prestataire de service d'investissement.

Les opérations de l'EMF sont consignées dans des comptes auxquels la COBAC assigne l'objectif de refléter une image fidèle du patrimoine de l'établissement, des variations de ce patrimoine et de ses performances. Par conséquent, ils doivent présenter comme caractères essentiels, la régularité qui signifie une conformité aux principes et aux procédures en vigueur ; la sincérité qui suppose une application de bonne foi des normes comptables en fonction de la réalité connue et la bonne information pour laquelle, il ne s'agit pas seulement de respecter des règles en vigueur mais d'apporter aux utilisateurs éventuels, une information satisfaisante.

L'assurance qu'une telle comptabilité fournit assez de garanties en termes de fiabilité, de compréhension et de comparabilité des informations implique, selon la COBAC, que chaque EMF respecte une terminologie et des principes directeurs codifiés, mettent en œuvre des conventions, des méthodes et procédures normalisées. Elle suppose aussi que l'EMF adopte une organisation qui réponde, en tout point, aux exigences de collecte, de tenue, de traitement, de contrôle, de présentation et de communication des informations comptables.

Par rapport à cette approche, pour la COBAC, l'information comptable d'un EMF se doit de respecter des principes fondamentaux de la comptabilité générale classique à savoir :

- prudence : l'évaluation des actifs et des dettes d'un EMF et plus généralement la préparation des comptes doit se faire avec de fines précautions pour éviter que les produits ne soient surévalués et les charges sous-estimées et ainsi, réduire le risque de transférer sur des exercices futurs, des incertitudes actuelles pouvant affecter le patrimoine de l'EMF ;
- continuité : un EMF agréé a vocation à continuer son exploitation de façon pérenne et à maintenir l'étendue de son activité. Ceci suppose que l'EMF a un avenir prévisible ;

- permanence : les méthodes utilisées doivent permettre que dans le temps, les informations comptables de l'EMF soient comparables. Ainsi, sur des périodes successives, il faut une constante dans les méthodes comptables de façon qu'il y ait une cohérence dans les informations comptables. Ce principe couvre aussi bien les règles de tenue et de présentation des comptes que celles de l'évaluation des éléments du bilan et de ses annexes. La COBAC admet des dérogations à ce principe à la condition qu'il y ait eu des changements exceptionnels dans la situation de l'EMF ou dans son environnement juridique. Et dans cas, des justifications doivent être annexées ;
- spécialisation : les exercices comptables doivent être indépendants. Par conséquent les opérations se rattachent à leur exercice de naissance. Les acquisitions et les engagements sont enregistrés au fur et à mesure de leur réalisation. Seuls les produits dus sur des créances en souffrance sont comptabilisées à leur perception effective ;
- nominalisme monétaire : les biens qui constituent le patrimoine de l'EMF peuvent être à titre onéreux, gratuit ou produit. Selon les cas, au moment de leur entrée dans le bilan, l'évaluation se fait au coût d'acquisition, à la valeur marchande d'un bien équivalent ou au coût de production. Les coûts historiques sont exprimés en unité monétaire légal, le FCFA. Une éventuelle dérogation à ce principe doit être dûment annexée ;
- prééminence : la réalité de la situation économique de l'EMF prime sur l'apparence de sa forme juridique. A cet effet, la COBAC affirme qu'il est nécessaire de présenter les transactions ayant un impact significatif sur les comptes en tenant compte de leur réalité économique plutôt que de leur seule forme juridique.

Le système comptable adopté pour la microfinance n'est donc pas en soi original. On peut d'ailleurs considérer que la recherche d'un système original pour la microfinance n'est pas une fin en soi. En reprenant les principes de base de toute comptabilité, la COBAC inscrit la microfinance comme une activité à part entière dans le champ de l'activité de la finance. Dans ce sens, elle doit se soumettre à la toute les contraintes qui concourent à la crédibilité des agents économiques de la finance notamment.

De ces principes fondamentaux découlent trois conventions de base. La première porte sur l'intangibilité du bilan d'ouverture. Elle consacre le besoin d'une correspondance entre le bilan de clôture de l'exercice précédent avec le bilan d'ouverture de l'exercice courant. Ainsi, la situation d'une fin de période et celle du début de la période suivante.

La deuxième tend à considérer que l'information peut significativement, par son omission ou de sa déformation, influencer l'opinion que l'on peut se forger des états financiers de l'EMF.

Quant à la troisième enfin, elle traite de la non-compensation. Elle veut que pour la présentation de comptes, aucune compensation ne puisse se faire entre les comptes du bilan, l'actif et le passif, et même entre les comptes de gestion, les produits et les charges. Toutefois, les comptes de la clientèle et de correspondants, appartenant à un même titulaire, avec le même terme et libellés dans la même monnaie, échappent à cette règle.

A partir de ces principes posés et des conventions admises, on peut dégager six lignes de force dans la stratégie de la COBAC pour amener la comptabilité de l'EMF à produire d'une image fidèle de sa situation :

- l'existence des actifs et des dettes inventoriés dans le bilan doit être réelle ;
- les droits et les obligations de tout EMF à une date donnée doivent figurer dans ses états financiers ;
- l'exhaustivité des états financiers de l'EMF doit être complète en ce sens que tous les actifs, les dettes, les opérations doivent être décrits dans les états produits ;
- l'évaluation d'un bien d'actif ou d'un engagement du passif doit être faite à sa valeur d'inventaire sauf en cas de rupture de l'exploitation entraînant une valorisation à la valeur de liquidation ;
- la valeur d'entrée dans le bilan des opérations constatées est celle de transaction ;
- la présentation et les informations produites sont classées et décrites selon les modalités du référentiel de la COBAC.

A priori donc, l'information comptable de l'EMF qui s'inscrit dans le système de codification de la COBAC se veut crédible. Les états financiers sont sensés décrire régulièrement et sincèrement, les opérations et les situations couvrant une période dans le but de fournir une image fidèle du patrimoine à un moment donné et ses variations entre deux périodes ainsi que les performances de l'EMF. La forme, en l'occurrence sa présentation, et les normes d'enregistrement, donnent le droit de postuler que de chaque état périodique permet de faire des comparaisons dans le temps de la situation de l'EMF ou des comparaisons entre établissements. Tout EMF est donc réputé fournir dans ses états financiers une image fidèle et sincère de la situation.

La satisfaction par un EMF des exigences de régularité, de sincérité et de sécurité a pour corollaire une organisation comptable rigoureuse. C'est ce qui permet d'assurer l'authenticité des écritures et fait de la comptabilité mise en œuvre ici un dispositif de contrôle interne dont l'objet est de définir des outils nécessaires pour protéger les patrimoines et pour gérer l'établissement avec un risque réduit. Autrement dit, l'organisation comptable telle que la veut la COBAC doit permettre : un traitement de chaque opération de l'enregistrement jusqu'aux états ; un traitement quotidien des opérations de base et une mise à la disposition des tiers concernés des états financiers crédibles.

Pour ainsi dire, l'organisation de comptable dans le cadre des principes et conventions de la COBAC, doit satisfaire aux conditions de régularité et de sécurité qui se traduisent par :

- l'usage d'une des langues officielles du pays et de la monnaie ayant cours légal le franc CFA²⁹² ;
- l'usage de la technique de la partie double selon laquelle chaque opération fait l'objet d'un mouvement entrant (débit) et d'un mouvement sortant (crédit). Ainsi, chaque opération nécessite la mise en œuvre d'au moins deux comptes et l'imputation d'une ou plusieurs sommes au débit d'un compte (au moins) doit coïncider avec l'imputation d'une ou plusieurs sommes de façon au crédit d'un compte (au moins) au point que soit toujours vérifiée l'égalité fondamentale *Total Débit = Total Crédit* ;
- l'usage comme moyen de preuve éventuelle des pièces datées, classées, portant les références de leur enregistrement ;
- l'usage d'une méthode d'enregistrement chronologique des opérations dans l'ordre de leur date de valeur comptable c'est-à-dire la date d'émission par l'EMF de la pièce justificative ou celle de la réception des pièces d'origine externe et en récapitulant sur une pièce justificative, les opérations de même nature réalisées en un même lieu et au cours d'une même journée ;
- l'usage d'un identifiant pour chaque enregistrement précisant son origine, son imputation, le contenu de l'opération à laquelle il se rapporte et les références de sa pièce justificative sous-jacente ;

²⁹² Francs de la Coopération Financière en Afrique, traditionnellement notée FCFA et internationalement XAF.

- l'usage d'un inventaire consistant à relever tous les éléments du patrimoine de l'EMF en indiquant la nature, la quantité et la valeur de chacun d'eux à la date de celui-ci.

Les exigences organisationnelles de la comptabilité de l'EMF telles que l'impose la COBAC tiennent compte aussi de l'usage de l'informatique. Dans ce cas, les procédures utilisées doivent elles aussi satisfaire aux conditions de régularité et de sécurité. Ainsi concrètement, avec un outil informatique, il faut dans tous les cas que :

- l'enregistrement dans le système de traitement comptable puisse être reproduit sur papier sous une forme qui soit directement intelligible. Pour cela, toute opération doit comporter, lors de son entrée, dans le système de traitement, l'indication de l'origine, du contenu et de l'imputation ;
- les traitements effectués aient un caractère définitif. Pour cela, tout traitement, après une procédure de validation qui doit être mise en œuvre au terme de chaque période²⁹³ doit être irréversible. En d'autres termes, à l'issue de la validation, toute action de suppression, modification, rajout ou soustraction doit être interdite ;
- le système informatique prévoit une procédure périodique de clôture qui permette de figer la chronologie des opérations et écarter toute possibilité d'altération, d'insertion, ou de modification future de l'information comptable ;
- les enregistrements des opérations d'une période clôturée soient classés chronologiquement selon les dates de valeurs comptables des opérations auxquelles ils se rapportent et si cette date renvoie à une période déjà clôturée, alors l'opération devrait être enregistrée au premier jour de la période courante non clôturée et la date de valeur de l'opération devrait être portée directement et clairement dans le libellé ;
- le système respecte les normes en vigueur de conservation des données comptables en apportant une garantie sur la durabilité²⁹⁴ des données enregistrées ;

²⁹³ Les périodes de validation ne peuvent pas excéder le trimestre (3 mois).

²⁹⁴ La notion de durabilité d'une information comptable renvoie à l'idée d'une transcription sur un support d'un enregistrement indélébile.

- les enregistrements reposent sur des justificatifs qui peuvent être soit en papier, soit de tout support qui garantit la fiabilité, la conservation et la restitution conforme de son contenu dans les délais requis ;
- la transmission de données entre système de traitement s'appuie sur de pièces justificatives probantes ;
- les états périodiques fournis par le système de traitement sont numérotés et datés.

Selon la réglementation de la COBAC, chaque EMF élaborant et organisant sa comptabilité doit être en mesure d'en produire un descriptif. Celle-ci doit mettre en évidence les moyens dédiés à la comptabilité et les voies d'audit permettant d'assurer un contrôle cohérent des comptes. Il peut s'agir d'une pièce justificative, élément de base, dont la durée de conservation est de 10 ans, à un document de synthèse et inversement.

Les procédures comptables imposées par le PCEMF amènent à produire des états financiers périodiques dont :

- le bilan d'exercice qui fait apparaître distinctement et séparément les éléments d'actifs (emplois des fonds) et les éléments du passif (origine des fonds) constituant le patrimoine de l'EMF ;
- le hors-bilan qui décrit tous les engagements donnés et reçus nécessitant un suivi par l'EMF ;
- le compte de résultat qui est une balance entre les produits et les charges pour faire apparaître pour l'exercice, soit un bénéfice traduisant un enrichissement, soit une perte signifiant un appauvrissement ;
- le tableau financier des ressources et des emplois qui retrace les flux de ressources et les flux des emplois de l'exercice et fait apparaître les flux d'investissement et de financement et *in fine* la variation de trésorerie ;
- les annexes comportant tous les éléments à caractère significatif qui n'apparaissent pas dans d'autres états financiers et sont à même d'influencer le jugement qu'un destinataire des états peut se faire sur le patrimoine, la situation financière et le résultat de l'EMF.

Il est donc établi que la COBAC codifie les procédures comptables des EMF d'une manière telle que l'on ne peut pas douter de sa volonté de faire de la microfinance une activité importante

et crédible. Cette vision justifie que la Commission édicte aussi les normes de gestion prudentielle.

2.2.2 Normes prudentielles exigeantes en termes d'expertise

L'équilibre financier des EMF est la condition de la pérennité du secteur de la microfinance. La Commission bancaire fixe les règles qui garantissent cet équilibre. Elles portent sur les conditions de recours aux emprunts ; de prise de participation dans lesdits établissements ; les normes de liquidité, solvabilité et équilibre financier ; la consolidation des comptes et la publicité des documents comptables ; les limites des opérations accessoires ; les membres et répartition du capital dans les EMF de première catégorie et les modifications juridiques.

Les normes prudentielles fixées par la COBAC sont applicables à tous les EMF. Lorsque ces derniers sont constitués en réseau, ces normes s'appliquent aussi mais, sur une base consolidée. Elles portent sur des éléments précis à savoir : les fonds de solidarité ; les ratios de couverture de risque ; la norme de division de risque ; la couverture des immobilisations ; la couverture de crédits ; les lignes de financement ; les liquidités ; la prise de participation. Elles nécessitent, au préalable, de bien définir pour un EMF la notion de fonds propre et de fonds patrimoniaux au sens de la COBAC.

Pour les EMF de la première catégorie, les fonds patrimoniaux se calculent en agréant une série de fonds et ressources assimilées nets des titres de participations :

ELEMENTS DE CALCULS	MONTANTS
Parts sociales souscrites, appelées, versées Réserves : légales ; obligatoires et réglementaire ; libres Fonds de solidarité Fonds de garantie et d'assurance mutuelle Autres fonds de financement Subventions à caractère de réserve (équipement) Provisions pour risques généraux (non affectées) Report à nouveau créditeur Excédent net d'exercice avant redistribution	(A ajouter)

Sous Total	A
Report à nouveau débiteur Perte du dernier l'exercice clos Déficit de l'exercice en cours (en attente d'approbation) Frais et immobilisations incorporelles Surplus d'exercice à distribuer Provision complémentaire à constituer	(A déduire)
Sous Total	B
Réserves de réévaluation Fonds de comptes bloqués d'associé à plus d'un an Emprunts participatifs et dettes subordonnées	(A ajouter)
Sous Total	C
Fonds Patrimoniaux Nets	A – B + C

Pour les EMF de deuxième et troisième catégories, on calcule les fonds propres nets en agrégeant les fonds de base et des ressources assimilées auxquels ont déduit des participations

ELEMENTS DE CALCULS	MONTANTS
----------------------------	-----------------

Capital social libéré ou dotation	(A ajouter)
Prime liées au capital	
Réserves : légales ; obligatoires et réglementaire ; libres	
Fonds de solidarité	
Fonds de garantie et d'assurance mutuelle	
Autres fonds de financement	
Subventions à caractère de réserve (équipement)	
Provisions pour risques généraux (non affectées)	
Report à nouveau créditeur	
Excédent net d'exercice avant redistribution	
Sous Total	A
Report à nouveau débiteur	(A déduire)
Actions propres rachetées et titres d'EMF détenus	
Perte du dernier l'exercice clos	
Déficit de l'exercice en cours (en attente d'approbation)	
Frais et immobilisations incorporelles	
Surplus d'exercice à distribuer	
Provision complémentaire à constituer	
Sous Total	B
Réserves de réévaluation	(A ajouter)
Fonds de comptes bloqués d'associé à plus d'un an	
Emprunts participatifs et dettes subordonnées	
Sous Total	C
Fonds Propres Nets	A – B + C

Le calcul des fonds patrimoniaux des EMF de première catégorie et des fonds propres nets des EMF de deuxième et troisième catégorie doit être approuvé par la COBAC. Celle-ci peut s'opposer à la prise en compte de certains éléments. Elle peut adresser des injonctions aux EMF qui ne respecteraient pas ces éléments de calcul et elle peut même formuler des sanctions disciplinaires contre ceux qui ne tiendraient pas compte de ces injonctions ou mise en garde. L'enjeu est d'autant plus grand que ces paramètres de ressources propres interviennent dans le calcul des normes prudentielles notamment, des ratios de couverture et de division des risques.

Dès leur création, la COBAC exige que les EMF de première catégorie constituent un fonds de solidarité pour faire face aux déficits d'exercice. Ce fonds est alimenté, en numéraire, au début de chaque exercice et à chaque adhésion, des apports effectués par les membres. Le fonds de solidarité doit être au minimum de 40% du capital constitué après déduction des déficits d'exercice. Lorsque les réserves obligatoires atteignent 40%, ce capital de solidarité cesse d'être exigé et peut être distribué aux membres.

Les normes sur le fonds de solidarité se calculent de la façon suivante :

Eléments de calcul		Montant
Fonds de solidarité constitué en N – 1 (40% des parts sociales libérées en N-1)		A
Déficit de l'exercice (-) en N		B
Fonds de solidarité disponibles en N		$C = A + B$
Parts sociale libérées en N		D
Norme sur fonds de solidarité en N	Norme : $E \geq 40\%$	$E = C/D$
Besoin en fonds de solidarité en N		$F = Dx40\% - C$

La COBAC exige des EMF de la première catégorie de constituer une réserve obligatoire représentant 20% de l'excédent d'exercice. Cette réserve est à affecter sans limite dans la durée ni plafond en termes de montant. Quant aux EMF de deuxième et troisième catégories, ils

doivent en plus de la réserve légale, constituer une réserve obligatoire représentant 15% des bénéfiques. Cette réserve se calcule ainsi :

Eléments de calculs		Montant
Fonds patrimoniaux ou fonds propres nets		
Sous Total		A
Crédits à la clientèle Titres de participation non déduits des fonds propres ou des fonds patrimoniaux Crédit en souffrance nets de provisions		
Sous Total		B
Provisions complémentaires à constituer		
Sous Total		C
Norme à respecter	$D \geq 10\%$	$D = A/(B - C)$

En matière de couverture des risques, les EMF sont tenus, sur les exigences réglementaires de la COBAC, de respecter en permanence un rapport minimum entre le montant de leurs fonds propres nets ou patrimoniaux nets et celui des risques auxquels ils s'exposent du fait de leurs opérations avec leurs clients. Ce ratio de couverture du risque reprend l'idée introduite comme nous l'avons vu plus haut, des accords de Bâle.

Les risques pris en compte sont les engagements retenus à hauteur de leur totalité. Ils sont constitués des crédits à la clientèle, le portefeuille titres auxquels on retire ceux des fonds patrimoniaux net (pour les EMF de première catégorie) et les fonds propres nets (pour les EMF de deuxième et troisième catégorie), les engagements par signature envers les membres ou la clientèle, tout comme les créances douteuses ou immobilisées.

La norme de couverture des risques impose comme exigence aux EMF de disposer au minimum, des fonds propres ou patrimoniaux à hauteur du dixième des engagements. On a donc :

$$\frac{\text{Fonds propres (ou patrimoniaux) nets}}{\text{Total des engagements}} \geq 10\%$$

Au-delà du risque global mesuré par l'ensemble des engagements ainsi considérés, la COBAC introduit aussi des exigences en termes de division des risques. Ainsi, les EMF sont tenus de respecter un rapport minimum d'une part, entre le montant de leurs fonds patrimoniaux ou fonds propres nets et l'ensemble des risques qu'ils encourent du fait de leur opérations avec un même client et d'autre part, entre les fonds patrimoniaux ou fonds propres nets et l'ensemble des risques qu'ils encourent du fait de leur opérations avec les clients ayant reçu chacun des concours supérieurs à une certaine proportion de ces fonds patrimoniaux ou fonds propres.

Selon la réglementation de la COBAC, les EMF qui sont assujettis doivent à tout moment, veiller que le total des risques encourus sur un même client soit au maximum de 15% des fonds patrimoniaux nets pour les EMF de première catégorie et 25% des fonds propres nets s'agissant des EMF de deuxième et troisième catégories.

Par ailleurs, le montant des risques encourus sur les clients dont les engagements dépassent pour chacun d'entre eux le dixième des fonds propres net pour les EMF de deuxième et troisième catégories ne doit pas excéder l'octuple des fonds propres.

Encours individuel EMF catégorie 1	Encours individuel EMF catégories 1 et 2
$\frac{\max\{\text{encours}\}}{\text{Fonds patrimoniaux nets}} \leq 15\%$	$\frac{\max\{\text{encours}\}}{\text{Fonds propres nets}} \leq 25\%$
Les plus gros crédits EMF catégorie 1	Les plus gros crédits EMF catégories 1 et 2
$\frac{\text{Total des gros encours}}{\text{Fonds patrimoniaux nets}} \leq 8\%$	$\frac{\text{Total des gros encours}}{\text{Fonds propres nets}} \leq 8\%$

Encours dépassant 10% des ressources propres					
Eléments de calcul					Montant
Fonds propres (ou patrimoniaux) net					
Sous Total					A
Bénéficiaire	Types de risques				Total
	Crédits par caisse	Tiers de participation	Engagement sur les correspondants	Engagements par signature	
1					
(i)					
Sous Total					B
Norme à respecter			$C \leq 8$		$C = B/A$

Il faut préciser la notion de même bénéficiaire au sens de la COBAC. Il s'agit de personnes morales ayant entre elles des liens qui donnent à l'une le pouvoir d'exercer sur l'autre, directement ou indirectement, un contrôle exclusif.

Ainsi sont considérés de bénéficiaires, les personnes physiques ou morales qui ont un lien tel que les difficultés financières de l'une entraînent nécessairement des difficultés financières sérieuses sur l'une ou toutes les autres. Ce type de liens entre personnes physiques ou morales existe notamment dans les cas d'un contrôle direct ou indirect ; filialisation ; direction commune ; participation à plus 10% avec des contrats de garanties croisées ou avec des relations d'affaires prépondérantes comme par exemple la sous-traitance ou la franchise.

Dans ses dispositions réglementaires, la COBAC peut soit assouplir la notion même bénéficiaire si l'EMF assujetti peut apporter la preuve que les personnes morales ou physiques sont suffisamment indépendantes les unes des autres pour être confondues, soit alors, si elle

estime que les règles de prudence l'exigent, elle peut considérer des clients, du fait du lien qui existe entre eux, comme un même bénéficiaire.

Les EMF doivent aussi veiller à couvrir leurs immobilisations nettes des amortissements et des provisions.

Le rapport de couverture des immobilisations compare les ressources permanentes aux immobilisations corporelles de l'EMF. Les ressources permanentes comprennent d'une part les fonds patrimoniaux nets ou les fonds propres et d'autre part les emprunts à long terme (plus de cinq ans), affectés à des emplois bancaires, au financement des immobilisations et non à des emplois bancaires. Quant aux immobilisations, il s'agit des biens en exploitation ou mises en location, des autres immobilisations corporelles et des titres de participation sauf s'ils constituent les fonds propres d'autres EMF.

La couverture des immobilisations doit au minimum être totale. Les ressources d'emprunt affectées au financement des immobilisations ne doivent pas excéder la moitié des ressources propres.

Éléments de calcul		Montant
Fonds patrimoniaux ou fonds propres nets		
Emprunt à plus de cinq affectés au financement des immobilisations		
Sous Total		A
Immobilisations nettes		
Sous Total		B
Ratio de couverture des immobilisations	$C \geq 100\%$	$C = A/B$

Les EMF sont aussi tenus d'assurer la couverture des crédits par les ressources disponibles. A cet effet, ils doivent respecter un rapport minimum entre leurs emplois et leurs ressources. Ce rapport est le coefficient de couverture des crédits par les ressources disponibles.

Les ressources disponibles qui sont au numérateur de ce coefficient comprennent, pour les EMF de première et deuxième catégorie, les encours des crédits nets à la clientèle diminué de l'encours net des crédits adossés à des ressources externes et, pour les organes faïtiers, l'encours net des crédits consentis aux EMF affiliés diminué de l'encours net des crédits accordés aux EMF affiliés sur ressources externes.

Éléments de calcul du coefficient de couverture des crédits par les ressources disponibles (cas des EMF de catégories 1 et 2)		Montant
Encours net de crédits accordés sur ressources propres		A
Encours net de crédits refinancés		B
Solde		$C = A - B$
Fonds patrimoniaux ou fonds propres nets		D
Dépôts des membres ou de la clientèle		E
Dépôts auprès de l'organe faïtier		F
Immobilisations nette		G
Solde		$H =$ $D + E - F - G$
Normes à respecter	$I \geq 70\%$ pour les EMF indépendants	$I = C/H$
	$I \geq 65\%$ pour EMF affiliés à un réseau	

Eléments de calcul du coefficient de couverture des crédits par les ressources disponibles (cas des organes faïtiers)		
Encours net de crédits y compris aux sociétaires des EMF affiliés, accordés sur ressources propres		A
Encours net de crédits y compris aux sociétaires des EMF affiliés, accordés sur lignes de refinancement externes		B
Solde		C = A – B
Fonds patrimoniaux ou fonds propres nets		D
Dépôt des EMF affiliés		E
Immobilisations nettes		F
Solde		G = D + E – F
Normes à respecter	H ≥ 70%	H = C/G

Le recours aux lignes de financement assorties d'une clause de remboursement est également contraint. Il s'agit des ressources autres que les dépôts collectés faisant l'objet d'un accord explicite de remboursement entre le prêteur et l'EMF.

Toute ligne de financement doit être déclarée à la COBAC et les EMF doivent respecter un rapport minimum de 50% entre les ressources propres (au numérateur) et les lignes de financement (au dénominateur).

Eléments de calcul du ratio de ligne de financement		montant
Fonds propres ou fonds patrimoniaux		A
Solde des financements remboursables obtenus		B
Normes à respecter	C ≥ 50%	C = A/B

La COBAC exige des EMF de respecter un rapport minimum entre leurs disponibilités et leurs exigibilités à court terme. Ce "rapport de liquidité" comprend, d'une part, au numérateur, les ressources mobilisables, soient les disponibilités en caisse ; les avoirs chez les correspondants locaux à moins de trois mois d'échéance ; la totalité des crédits sains de la clientèle à échéance dans trois mois en totalité ; les $\frac{3}{4}$ des comptes débiteurs sains de la clientèle n'ayant pas un caractère douteux ou contentieux et les accords de refinancement irrévocables obtenus des institutions bancaires et financières ayant reçu l'accord préalable de la COBAC et d'autre part, au dénominateur, les exigibilités soient les dépôts des correspondants locaux ; les refinancements des institutions bancaires et financiers à échéance dans trois mois ; les échéances d'emprunts à moins de trois mois ; les dépôts à terme de la clientèle à échéance dans trois mois et la moitié des dépôts à vue de la clientèle.

Le ratio de liquidité a pour minimum 100% ce qui signifie que la trésorerie nette de l'EMF doit être positive, en d'autres termes, les ressources mobilisables doivent couvrir les besoins à échoir terme à terme.

Eléments de calcul du ratio de liquidité	Pondération	Montant
Crédits sains à échoir dans 3mois	100%	
Comptes débiteurs sains	75%	
Accords de refinancement irrévocables (sous réserve)	100%	
Avoirs chez les correspondants locaux à moins de 3 mois d'échéance	100%	
Total des ressources mobilisables		A
Dépôts des correspondants locaux	100%	
Dépôts à termes à échoir dans les trois mois	100%	

Dépôts à vue de la clientèle ou des membres	50%	
Emprunts à échoir dans les trois mois	100%	
Refinancement à échoir dans les trois mois	100%	
Total des besoins à couvrir		B
Norme à respecter	$C \geq 100\%$	$C = A/B$

La réglementation de la COBAC s'intéresse au rapport de l'EMF avec ses apparentés c'est-à-dire les engagements de l'établissement envers ses actionnaires, ses administrateurs, ses dirigeants et son personnel.

Globalement, l'encours des engagements nets d'un EMF en faveur des apparentés ne peut pas être supérieur au cinquième du montant des fonds patrimoniaux ou des fonds propres nets. Lorsque cet encours atteint déjà 50% des ressources propres, ces engagements sont déduits du passif interne²⁹⁵.

Conclusion de la sous-section 2

En matière de microfinance, la réglementation est assez complexe à mener. Certes les populations à faibles revenus trouvent une réponse à leur besoin de financement par la microfinance mais l'activité de ce secteur ne peut être pérenne que si les IMF se soumettent à la réglementation prudentielle en s'insérant notamment dans l'univers des intermédiaires financiers agréés.

La mise en place d'une réglementation prudentielle a un coût qu'il faut nécessairement optimiser. A cet effet, il faut circonscrire le champ de cette réglementation aux aspects qui garantissent la solidité financière des institutions. Les questions relevant par exemple du droit

²⁹⁵ Il s'agit là de respecter une disposition fixée par l'article 7 du règlement du Comité Ministériel de l'Union Monétaire de l'Afrique Centrale (UMAC) relatif à l'activité de la microfinance.

commercial peuvent être reléguées à la réglementation non prudentielle qui est en général moins coûteuse.

Les autorités en charge de la réglementation doivent, en préalable à toute décision d'opportunité et de modalités d'une réglementation prudentielle, s'interroger sur la capacité des IMF existantes à bénéficier des avantages d'un cadre réglementaire. Cela suppose pour ces autorités, la faculté à se fournir en analyses financières et institutionnelles fiables sur les IMF, notamment les plus importantes.

Il a été établi qu'au mieux la réglementation prudentielle doit concerner le type de transaction et non le type d'institutions. C'est par une analyse en termes de coût-avantage qu'il sera convenu de déterminer les IMF susceptibles de soumettre une microfinance à la réglementation prudentielle. Ceci pose donc la question de la supervision.

Tout comme la réglementation, la supervision aussi est complexe. Sa mise en place à un coût et celui-ci doit être acceptable.

Le coût de la supervision est un élément important. Il doit être déterminé de manière bien réaliste préalablement à toute réglementation pour la microfinance. Il est besoin pour cette supervision de la microfinance, des techniques et des compétences différentes de celles mises en œuvre pour assurer la supervision de la finance commerciale. Un minimum de formation spécifique pour le personnel qui a la charge de la supervision de cette autre finance peut s'avérer nécessaire.

Au regard des textes produits par la COBAC, la microfinance est une activité qui intéresse les autorités et la démarche pour la formalisation de ce marché dans la zone CEMAC est réelle et pertinente. Elle passe concrètement par la définition des intervenants et la délimitation de leur champ d'intervention. Elle se complète par une recherche de crédibilité qui passe par les normes réglementaires.

Conclusion du chapitre 2

La réglementation de l'activité bancaire repose plusieurs approches de la régulation. L'une positive est fondée sur la théorie de l'intérêt général construite sur les failles du marché, la théorie des groupes d'intérêt qui explique la propension d'un membre d'un groupe à s'approprier des avantages collectifs et la théorie de l'agence qui justifie la régulation comme un facteur de bien-être et permet de définir ses modalités. L'autre approche, la seconde, se veut normative.

Elle définit les valeurs et pose la méthodologie pour procéder à des choix permettant d'améliorer le bien-être de l'activité bancaire reconnue comme un bien public.

La régulation des activités de la microfinance est une sous partition de la régulation bancaire en générale. La réglementation qui en découle a pour but de préserver le système tout en protégeant le consommateur épargnant. Son principal levier est basé sur les fonds propres. La réalité de la microfinance est assez diverse. Toutefois, il existe un consensus sur la nature des risques qui en font une activité à part dans le secteur de la finance.

Les institutions de microfinance s'exposent à des risques que nous avons regroupés en deux catégories. D'une part, il y a des risques spécifiques (risques institutionnels, opérationnels, gestion financière) et d'autre part les risques systématiques (risque de marché et macroéconomique, la démographie et les conditions de marché).

Le besoin de réglementer l'activité de la microfinance est partagé par tous les pays qui voient cette activité prendre effectivement de l'ampleur. Les différents travaux ont permis d'établir un cadre commun crédible. Cette crédibilité est assise sur la proximité des démarches réglementaires de cette finance particulière avec celles de la finance classique. Dans la zone de la CEMAC, les autorités réglementaires ont élaboré un corpus de mesures pour en garantir la pérennité. Ces mesures portent notamment sur les conditions d'exercice et les normes sur fonds propres à respecter.

Ces normes reposent sur un fond théorique pertinent et cadre avec celles qui sont retenues au plan international. Elle demande, pour leur application, un bon niveau d'expertise qui amène à dire que la microfinance dans la zone CEMAC est une activité considérée comme sérieuse à mener sérieusement.

Mais existe-t-il des moyens pour garantir l'applicabilité de cette réglementation ?

Chapitre 3 : La supervision de la réglementation dans la CEMAC, défaillance structurelle et stratégie.

La réglementation de la COBAC impose aux Etablissements de Microfinance (EMF) d'établir sur la base des dispositions du Plan Comptable des Etablissements de Microfinance (PCEMF), des états déclaratifs ainsi que de leurs comptes annuels. Ces états sont formalisés ainsi que les modalités de la publication les comptes annuels.

Les états à transmettre aux autorités de régulation et de supervision bancaires sont : le bilan ; le compte de résultat ; les états de consolidations ou de combinaison des comptes ; les états des engagements hors bilan ; les états de détermination des normes prudentielles et tout autre état périodique requis par la commission.

A partir des situations arrêtées lors de la clôture de l'exercice, les EMF procèdent, selon les cas, sur la base sociale ou consolidée, à l'établissement de leurs états déclaratifs et de leurs comptes annuels²⁹⁶ publiables. La périodicité des déclarations est annuelle pour les comptes d'exploitation. Elle est semestrielle pour tous les autres cas et se fait à partir des informations qui sont arrêtées en juin et fin décembre. Cette périodicité avait été fixée en 2010. Depuis le 1^{er} janvier 2013, la COBAC a mis en place un système de transmission et de traitement des déclarations des EMF dénommé Système d'Evaluation et de Supervision des Activités de la microfinance (SESAME). Avec ce nouveau système, la périodicité des déclarations est désormais trimestrielle.

Dans les formes, la communication des états déclaratifs ou des comptes annuels ne doit souffrir aucun retard.

L'existence de dispositif est-il suffisant pour garantir une supervision efficace ?

Nous nous proposons de tester le système non pas à partir des données qui sont communiquées, mais à partir du diagnostic des EMF d'un échantillon que nous aurons construit à partir une méthode de sélection aléatoire. Notre démarche consiste à évaluer la capacité de ces EMF à répondre aux exigences qui leur sont imposées par la COBAC à travers tout son corpus réglementaire. Nous retenons deux critères : l'organisation du système d'information et de celle

²⁹⁶ Les comptes annuels comprennent le bilan, le compte de résultat, l'état des engagements hors bilan, le tableau de ressources et des emplois de trésorerie.

de contrôle interne des EMF. Mais au préalable nous allons caractériser les outils de la supervision de la réglementation de la microfinance dans la CEMAC.

Section 1 : Diagnostic des défaillances structurelles de la supervision de la microfinance dans la CEMAC

Nous cherchons à valider l'hypothèse que la supervision de la réglementation de l'activité de la microfinance est structurellement défaillante. Pour cela nous allons d'abord évaluer les moyens et les modalités de cette supervision. Ensuite, nous allons appliquer une grille d'analyse sur un échantillon que nous aurons méthodiquement sélectionné.

Sous – section 1 : Les moyens et les modalités de la supervision

Nous allons montrer que le modèle de supervision adopté par la COBAC est d'essence passive et qu'il se veut dissuasif. Par ailleurs nous nous attacherons à expliciter la méthodologie que nous avons mise au point pour faire le diagnostic de la supervision de cette réglementation.

I.1 Une supervision passive et dissuasive

Les constats que nous effectuons au sujet de la supervision de la réglementation telle que la met œuvre la COBAC nous conduisent à la considérer plutôt comme étant une approche dissuasive et passive.

1. Les moyens de dissuasion au service de la supervision

La supervision de la microfinance repose sur des textes réglementaires qui prévoient par ailleurs des sanctions en cas de manquement aux prescriptions ou de non-conformité aux dispositions.

1.1 L'autorité conférée

La convention du 16 novembre 1990 entre les six Etats membres de la CEMAC a chargé la COBAC de la supervision bancaire. La commission doit, dans les conditions fixées par les annexes de cette convention, veiller au respect par les établissements de crédit, des dispositions législatives et réglementaires qui leur sont applicables et qui sont définies par elle-même ou par l'Autorité Monétaire, le Comité Ministériel de l'UMAC²⁹⁷ et par la BEAC²⁹⁸. Elle a un pouvoir

²⁹⁷ Union Monétaire l'Afrique Centrale

²⁹⁸ Banque des Etats de l'Afrique Centrale

de sanction et s'assure, par cette autorité reconnue, des conditions d'exploitation des établissements de crédit, de la qualité de leur situation financière et du respect des règles déontologiques de la profession²⁹⁹.

Ce pouvoir de supervision de la COBAC a par la suite été étendu au secteur de la microfinance à partir du dispositif réglementaire du 13 avril 2002 relatif aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de microfinance dans la CEMAC.

Les textes réglementaires organisent le contrôle de l'activité des EMF autour de trois entités. La première est le contrôle interne. Celui-ci est exercé par les propres organes de l'établissement. Pour tout EMF, la présence d'un contrôleur interne n'est pas une option facultative. Chaque EMF a l'obligation de disposer d'un service de contrôle interne dont la mission est, selon le texte réglementaire de l'activité de la microfinance, d'assurer une triple exigence :

- la conformité à la réglementation, aux normes et aux usages professionnels et déontologiques des opérations, de l'organisation et des procédures internes de l'EMF ;
- le respect des limites fixées en matière de prise des risques dans le cadre des crédits accordés soit aux membres, soit à la clientèle, soit à d'autres établissements ;
- la production d'une information comptable et financière de qualité notamment en veillant par exemple aux conditions de conservation et de disponibilité de ladite information.

Le contrôle interne, lorsque les EMF sont en réseau, est du ressort de l'organe faitier. Celui-ci a cette obligation de contrôle pour les établissements qui lui sont affiliés et doit transmettre un rapport annuel à la commission bancaire qui peut, si besoin, se faire communiquer les rapports individuels.

Par contre, dans le cadre des projets, le contrôle est assuré par un Comité de suivi. Celui-ci composé des administrations concernées a l'obligation de contrôler l'activité des projets et de transmettre à l'Autorité monétaire et à la commission bancaire son rapport.

La deuxième entité est le contrôle externe. Celui-ci est confié soit à un commissaire aux comptes, soit à un auditeur externe. Il est effectué au moins une fois par an et permet entre

²⁹⁹ Ces éléments sont tirés du site www.beac.int

autre, une certification des comptes. Les rapports de ces prestataires de contrôle sont transmis à la commission bancaire et à l'Autorité monétaire.

La troisième surveillance, enfin, est celle de la Commission Bancaire. Celle-ci veille au respect par les EMF des dispositions réglementaires³⁰⁰ qui leur sont applicables et prononce des sanctions pour toute violation des règles régissant l'activité des EMF dans la zone CEMAC.

La commission bancaire a un droit à l'information. Aucun secret professionnel ne peut lui être opposé dans le cadre de l'exercice de sa mission de surveillance. Elle peut solliciter toute entité de contrôle et celle-ci est tenue de répondre aux demandes effectuées dans le cadre du contrôle. Son contrôle s'effectue sur pièces et sur place.

Ce type de contrôle local est possible aussi pour les EMF qui sont réunis en réseau. Au premier abord, dans le cas d'un réseau, c'est l'organe faitier qui est soumis au contrôle. Ce regard ainsi réservé à l'organe faitier lui permet d'apprécier la qualité du contrôle qu'il effectue sur ses affiliés.

On serait tenté de dire qu'il s'agit d'un principe puisque, et nous y reviendrons, la Commission ne dispose pas de ressources suffisantes en hommes, notamment, pour des contrôles sur place.

1.2 La menace de sanction

La Commission Bancaire a un pouvoir normatif qu'elle partage avec d'autres institutions mais aussi un pouvoir disciplinaire. Elle peut, à l'encontre des EMF assujettis, de leurs dirigeants ou prestataires externes agréés, pendre un certain nombre de sanctions.

1.2.1 La typologie des sanctions

La COBAC dispose d'un panel de sanctions pour les contrevenants aux dispositions réglementaires de l'activité de microfinance dans la CEMAC.

Ainsi, contre tout EMF qui ne défère pas à une injonction, ne tient pas compte d'une mise en garde ou viole la réglementation, la COBAC peut prononcer un avertissement ; un blâme ; une interdiction d'effectuer certaines opérations ou d'exercer certaines activités ; la suspension, la démission d'office des membres du Conseil d'administration, du Directeur général ou du gérant ou le retrait d'agrément.

³⁰⁰ Les dispositions réglementaires sont édictées par le Comité ministériel, l'Autorité monétaire, La Banque centrale des Etats de l'Afrique centrale (BEAC) et La Commission bancaire elle-même.

Par ailleurs, il est prévu des peines d'emprisonnement de trois mois à deux ans et/ou des amendes de 100 000 FCFA à 10 millions de FCFA à quiconque, agissant pour son compte personnel ou pour le compte d'une personne morale, aura violé les dispositions réglementaires : pour défaut d'agrément à l'exercice de l'activité d'EMF ; poursuite des activités d'EMF après un retrait de l'agrément ; défaut d'agrément pour exercer des fonctions de dirigeant d'EMF ou de commissaire aux comptes ; réalisation illégale d'opérations de microfinance à titre habituel et pour toute autre violation des interdictions énoncées par les textes réglementaires.

De même, risque la peine de prison pouvant aller jusqu'à un an et/ou une amende de 100 000 à 5 millions de FCFA, toute personne qui, sciemment, ferait obstacle aux contrôles de la COBAC ou des commissaires aux comptes ; qui gênerait l'accomplissement de la mission impartie par la COBAC à l'administrateur provisoire ou liquidateur ou qui donnerait, certifierait ou transmettrait des renseignements inexacts.

La dissuasion réglementaire par ces données répressives est telle que la COBAC peut se porter partie civile dans le cadre une infraction.

Les EMF s'exposent, dans l'hypothèse où ils n'auraient pas satisfait, dans les délais impartis aux prescriptions ou n'auraient tenu compte aucun des mises en garde ou des injonctions de la COBAC, aux astreintes par jour de retard³⁰¹.

1.2.2 La sanction managériale

Un EMF peut être placé sous administration provisoire ou même être liquidé. C'est ainsi qu'a été placée sous administration provisoire par la COBAC en mars 2008, la First Trust Savings and Loans (FTSL) de Douala au Cameroun avant de retrouver sa gestion normale en septembre 2013.

La COBAC est en effet habilitée à désigner un administrateur provisoire en cas de carence constatée dans l'administration, la gérance d'un EMF. Cette disposition provisoire peut être adoptée dans l'hypothèse où l'EMF se trouverait dans l'impossibilité de mener son activité dans les conditions normales. Il peut en être le cas aussi soit lorsque une démission d'office des dirigeants est prononcée, soit lorsque la nécessité de la sauvegarde des intérêts des membres d'un EMF se fait sentir.

³⁰¹ Les montants des astreintes sont de 10 000 FCFA pour les 15 premier jours, 20 000 pour les 15 jours suivant et 30 000 au-delà.

Par contre, en cas de retrait de l'agrément, l'établissement sera mis en liquidation. En période de liquidation, seules les opérations étroitement corrélées à l'apurement des dettes sont réalisables. Dans cette configuration, l'EMF ne peut se prévaloir du statut d'EMF qu'en affichant clairement et sans ambiguïté qu'il est en liquidation.

2. Une dissuasion passive par son mode opératoire

La supervision de l'activité de la microfinance par la COBAC fonctionne sous régime déclaratif des états comptables transmis et traités sur une plate-forme de traitement informatique.

2.1 Les états déclaratifs

L'activité de la microfinance dans la CEMAC est, comme nous l'avons montré, codifiée par des textes réglementaires. La production et la transmission des états déclaratifs et des comptes annuels des EMF sont fondées sur le trois textes de base :

- le premier, adopté en 2002, est le règlement relatif à la liste, à la teneur, à la publicité et aux délais de transmissions des documents destinés aux organes de contrôle des EMF ;
- le deuxième texte de 2010 est constitué des instructions de la COBAC sur la liste, la teneur, le modèle, la périodicité et les modalités de présentation des états déclaratifs et des obligations des EMF et de publication des comptes annuels des EMF ;
- le troisième de 2010 aussi est celui qui organise la comptabilité des EMF.

Les obligations des EMF au sujet des comptes annuels et des états déclaratifs sont prescrites par le PCEMF et suivent les tables de correspondances prévues par la réglementation. Selon les cas, ces états et les comptes annuels doivent être établis sur de base sociale ou consolidée.

Ainsi que nous avons déjà dit précédemment, la transmission des états déclaratifs se fait annuellement ou trimestriellement selon qu'il s'agisse, respectivement, des comptes d'exploitation³⁰² ou d'autres états³⁰³.

³⁰² Les états de compte d'exploitation sont transmis à la COBAC et à l'Autorité Monétaire au plus tard à la fin du 5^{ème} mois après l'année de clôture, soit le 31 mai pour un exercice coïncidant avec l'année civile.

³⁰³ Les autres états sont transmis à la COBAC et à l'Autorité Monétaire dans les 45 jours suivant la fin de la période considérée.

Tout retard dans la transmission est passible de sanction. Il est constaté 5 jours francs pour les états trimestriels et 15 jours francs pour les états annuels après le délai de communication prévu par la réglementation.

Les états déclaratifs comprennent donc :

- le bilan et le compte de résultat dont les modèles sont fonctions de la catégorie de l'établissement et de son organisation (organe faîtière, indépendant, membre ou d'un réseau) ;
- les états de consolidation et de combinaison des comptes élaborés respectivement par la société mère dans le cadre d'un groupe d'EMF et par l'organe faîtière, dans le cadre d'un réseau d'EMF ;
- les états d'engagements hors bilan, c'est-à-dire, un récapitulatif d'une part du montant des engagements donnés par l'EMF et, d'autre part, le montant des engagements reçus ;
- les états de détermination des normes prudentielles en présentant les détails du calcul de certains ratios réglementaires applicables aux EMF sans présenter de façon exhaustive les 21 normes prudentielles. Comme normes, on retient les calculs des fonds patrimoniaux ou fonds propres, du fonds de solidarité, du ratio de couverture des risques, de la norme de division de risques, du ratio de couverture des immobilisations, de la norme des engagements sur les apparentés, du ratio de couverture des crédits par les ressources disponibles, du ratio sur les lignes de financement reçues, du ratio de liquidité et de la norme de prise de participation des EMF ;
- l'état des informations statistiques en récapitulant les principales données sur l'activité et l'organisation et en s'assurant de la cohérence entre les informations fournies et celles issues des états sources.

2.2 Le système de traitement

Les EMF sont donc contraints à une déclaration périodique des états dont la liste est arrêtée par la réglementation. L'élaboration et la transmission de ces états s'appuient sur un protocole précis qui expose tout contrevenant à des sanctions. Des modèles d'états déclaratifs et de comptes annuels sont conçus aux fins de faciliter leur *reporting* vers la COBAC notamment.

Ce *reporting* est assuré, en grande partie, grâce à la plateforme des échanges de fichiers et de données, SESAME³⁰⁴. Cet outil permet aux EMF d'une part de transmettre au Secrétariat général de la COBAC des fichiers conformes aux spécifications définies et suivant les délais fixés et d'autre part, de recevoir trimestriellement, les états réglementaires à savoir, la situation comptable, les états annexes à la situation comptable, les documents prudentiels, les comptes de résultats, les états annexes au compte de résultat, les statistiques générales et diverses sur les EMF.

Il existe manifestement une autorité disposant des outils normatifs et disciplinaires pour assurer une supervision judicieuse. La COBAC est dépositaire de cette autorité. Mais, le mode de supervision est selon notre appréciation passive puisque la démarche essentielle est faite l'EMF dans une logique déclarative en faisant le pari d'une bonne foi et d'une bonne fin.

I.2 Méthodologie de l'évaluation du dispositif de supervision

Dans cette section, nous nous proposons d'élaborer une démarche que nous allons suivre pour avons pour réaliser notre investigation. Nous allons dans un premier temps expliciter les points qui font objet d'étude et en second lieu nous allons justifier les limites du champ de l'étude.

1. Exposé des paramètres d'investigation

Nous allons pris l'option de respecter la cohérence juridique des entités selon leur typologie. Il serait alors intéressant de voir si l'EMF considérés respectent leur objet et surtout la qualification de l'agrément qui leur accordé. En d'autres termes, il faudra vérifier par exemple que les EMF de première catégorie restent dans le cadre du domaine de définition de leurs activités.

La gouvernance des établissements sera sondée pour voir d'une part, si les textes réglementaires qui organisent l'activité de la microfinance sont respectés et d'autre part, si les organes internes prévus notamment par les textes statutaires sont mis en place et fonctionnent selon les modalités prévues. Il est admis comme le dit Alain Fernandez³⁰⁵ que "la mise en œuvre de la gouvernance dans une entreprise permet de garantir un processus durable et efficace de création de valeurs conforme à l'ensemble des parties-prenantes internes et externes et en respect des règlements

³⁰⁴ Système d'Evaluation et de Supervision des Archives de Microfinance

³⁰⁵ La Gouvernance d'entreprise à lire sur www.piloter.org

légaux, des statuts internes et des principes éthiques". Dans cet esprit, nous présumons qu'une gouvernance médiocre aurait, nécessairement, une incidence sur le respect des normes prudentielles qui sont à suivre.

Nous étudierons les systèmes d'information comptable et informatique. La question serait de savoir si le référentiel utilisé est conforme aux exigences, les méthodes adoptées adaptées pour produire une information comptable qui soit conforme aux principes de la comptabilité. Nous rechercherons pour les mettre en évidence, les insuffisances du système. De même, pour le dispositif informatique, il sera intéressant dans un premier temps, d'évaluer son niveau en termes d'étendue du parc et la qualité des systèmes d'exploitation et dans d'autres temps, d'appréhender le niveau de sécurité par rapport à une intrusion par exemple, les procédures de sauvegarde des données et de restauration des données.

Le système de contrôle est aussi un point important d'investigation. Les textes réglementaires exigeant au-delà du contrôle par la COBAC, la mise en place d'un contrôle interne et les services d'un commissaire aux comptes, nous allons étudier le caractère opérationnel de ces prestataires. Il sera judicieux de voir si le service d'audit interne et les prestations externes sont à même de réguler le comportement ou même d'alerter en cas de manquement.

Tous ces paramètres fournissent des indications sur le respect des normes prudentielles. Nous cherchons à savoir d'une part si les normes sont correctement calculées et d'autre part si elles sont respectées. Nous faisons l'hypothèse que le non-respect d'une norme prudentielle peut résulter, d'un cumul de facteurs.

2. Choix du champ d'investigation

Nous allons dans un premier temps décrire le contexte comme contrainte principale pour justifier les limites de notre champ d'investigation et en suite nous expliciterons, en rapport avec cette contrainte, le choix de notre échantillon.

2.1 Les contraintes du contexte infrastructurel et l'hypothèse de "l'excuse technologique"

Le modèle de supervision adopté par la COBAC fonctionne sur un régime déclaratif avec comme modalité principale la transmission télématique des données. Or, intrinsèquement, le contexte africain en général et de la sous-région CEMAC en particulier est propice pour se prévaloir "d'une excuse technologique" permettant de justifier une défaillance ou un défaut de déclaration. Expliquons-nous.

Certes, les NTIC³⁰⁶ envahissent le monde et dans ce mouvement l'Afrique n'est pas épargnée. Mais, globalement, elle demeure assez marginalisée. Cette marginalisation peut s'expliquer par le fait que le continent conjugue plusieurs facteurs défavorables. Il est le siège de plusieurs des pays les plus pauvres du monde qui disposent des revenus les plus bas. C'est un continent qui connaît une des plus fortes poussées démographiques. Il a un faible niveau d'industrialisation. Sa population essentiellement pauvre ne connaît pas une autosuffisance alimentaire. Ses richesses sont spoliées et son poids dans les échanges internationaux est insignifiant.

Dans ce contexte, malgré les engagements de certains acteurs de la télécommunication et des organisations bilatérales ou multilatérales pour stimuler l'essor et le développement des TIC, le retard demeure patent. Le niveau des infrastructures en matière de ces technologies de l'information et de la télécommunication est médiocre. Pourtant ces infrastructures sont indispensables pour le fonctionnement du modèle de régulation et de supervision.

C'est la configuration de ce contexte qui détermine la définition de notre échantillon.

2.2 Définition de l'échantillon

Nous avons choisi d'investiguer sur un échantillon d'EMF situés au Cameroun et principalement à Yaoundé et aux environs. Ce choix se justifie par plusieurs raisons.

La première raison est que le Cameroun est le principal vivier des EMF dans la zone CEMAC. La population des EMF de la Région du Centre du Cameroun (dont Yaoundé, la capitale du pays, est le chef-lieu) et la Région de l'Est qui dans la sphère d'influence, est assez conséquente. Sur un effectif total en 2010 de 488 EMF au Cameroun, 75 sont du Grand Centre soit en proportion 15%.

³⁰⁶ Nouvelle Technologies de l'Information et des Télécommunication

Tableau Répartition des EMF par régions en 2010

	Région du Centre	Région de l'Est	Région du Littoral et du Sud-Ouest	Région de l'Ouest	Région du Grand Nord	Région du Nord Ouest	TOTAL
Première Catégorie	45	13	32	52	79	221	442
Deuxième catégorie	17	0	18	2	1	4	42
Troisième catégorie	0	0	2	0	2	0	4
TOTAL	62	13	52	54	82	225	488

Source : COBAC

La deuxième raison est qu'il existe des données accessibles et exploitables sur les EMF de ce Grand Centre.

Enfin, le choix se justifie par un argument de proximité qui permet de contourner "l'excuse technologique". En effet, jusqu'à une date récente, la COBAC était localisée à Yaoundé (Région du Centre). Nous pouvons considérer que du fait de cette proximité, les EMF de la Région du Grand Centre disposent, a priori, d'un potentiel de solutions en termes de besoins en expertise ou en infrastructures. Nous considérons que ce potentiel lève, selon notre hypothèse, toute possibilité d'un cas de défaillance dans la transmission des documents du fait du niveau médiocre de développement d'une Région. En d'autres termes, nous considérons que le personnel chargé d'assurer la transmission peut toujours se présenter au guichet de l'autorité en charge de la supervision pour déposer les documents déclaratifs. Et à l'inverse le superviseur ne peut pas évoquer l'argument la distance ou de inaccessibilité d'un établissement pour justifier un manque de supervision active.

En restant donc dans les environs de Yaoundé, nous voulons étudier avec lucidité les EMF au regard de la réglementation qui régit leur activité. Un défaut de transmission des états déclaratifs ne pourra pas s'adosser ni sur une ignorance, ni sur un manque d'information ou une défaillance technologique puisque l'organisme de supervision est situé au centre-ville et est accessible facilement.

Pour ainsi dire, "l'excuse technologique" nous contraint de rester aux environs du siège de la COBAC et nous fait donc écarter les EMF de la ville de Douala, capitale économique, par exemple. Au sein des EMF concernés, nous choisissons de former la base de notre enquête par une méthode d'échantillonnage aléatoire simple.

Nous considérons que cette méthode donne à chaque membre de la population des 62 EMF une chance égale d'être sélectionné pour faire l'objet de l'étude. Elle a comme avantage qu'elle donne un statut de représentativité à l'échantillon puisque justement, chaque EMF a une chance égale d'être dans l'échantillon étudié. Par ailleurs la principale difficulté de cette méthode est levée. En fait, pour être applicable, la méthode exige une liste exhaustive des EMF ce qui est le cas ici. Naturellement, nous avons procédé à un tirage sans remise en ce sens qu'un EMF choisi ne pouvait pas l'être de nouveau. La condition de l'équiprobabilité n'est nullement remise en cause.

Nous avons regroupé les EMF en sous-ensembles selon la typologie de leur statut juridique. A partir de cette option nous avons donc la possibilité de construire comme échantillons d'EMF de première catégorie :

$$C_{45}^5 = \frac{45!}{5!(45-5)!} = 1\,221\,759$$

Le choix des 5 candidats se fait sur le collectif de 45 EMF concernés. Pour ce qui est des échantillons de deuxième catégorie nous avons la possibilité d'en faire :

$$C_{17}^3 = \frac{17!}{3!(17-3)!} = 680$$

Dans ce cas, le choix de 3 EMF se fait parmi les 17 EMF de cette catégorie. La taille de chaque échantillon a été fixée par nous-même. Nous allons voulu être, compte tenu du temps disponible et des contraintes techniques et budgétaires, sur un seuil de 10% de représentativité. Dans le premier cas, nous sommes à 18% et dans le second, 11% respectivement pour le sous-ensemble des EMF de première catégorie et celui des EMF de deuxième catégorie.

Concrètement, nous avons d'abord trié les EMF par catégorie et placé dans une urne les 62 EMF de première catégorie. Nous avons alors procédé à tirage au sort. En guise d'urne, nous avons utilisé la fonction "alea" du tableur Excel. Dans un premier temps, nous avons codifié les établissements en attribuant à chaque EMF de la liste un numéro et dans un second temps nous avons généré une série aléatoire et nous avons décidé de sélectionner les cinq premiers.

Conclusion de la sous-section 1

La COBAC dispose de quatre types de pouvoir en rapport avec l'activité de la microfinance au sein de la CEMAC : un pouvoir administratif qui s'exerce par un avis conforme en matière d'agrément des EMF du secteur ; un pouvoir normatif qui se traduit par la production des normes prudentielles et un système d'information comptable adaptée à l'exercice de la microfinance ; un pouvoir de contrôle des activités des EMF sur pièces et sur place et un pouvoir disciplinaire qui peut la conduire à sanctionner un EMF ou personne dirigeante.

Les pouvoirs de la COBAC sont reconnus par l'Autorité monétaire et les institutions de la CEMAC. En effet, la supervision de la COBAC est effectuée selon les dispositions réglementaires élaborées par la Commission elle-même, la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC), le Comité ministériel de l'Union monétaire de l'Afrique Centrale (UMAC)

Au-delà de la COBAC d'autres acteurs participent au contrôle de l'activité de la microfinance dans la zone CEMAC avec des missions spécifiques.

L'Autorité monétaire est une entité supranationale qui assure la fonction de la police administrative des EMF. Elle organise et oriente l'activité de la microfinance et exerce un pouvoir administratif en matière d'agrément. Dans le cadre de son pouvoir de police, elle surveille le fonctionnement des établissements de microfinance avec pour objectif de protéger l'épargne des populations. On peut également noter que principalement au Cameroun, le ministère des Finances par sa direction dédiée à la microfinance, sa Direction Générale du Trésor assure une coordination des activités du secteur de la microfinance.

Au sein des Etats membres il y a des structures qui participent aussi au bon fonctionnement de l'activité de la microfinance dans la zone CEMAC. Ainsi au Cameroun, le Conseil national de crédit assure l'immatriculation formelle des EMF tout comme leur radiation, l'ouverture et la fermeture des agences. On peut relever aussi le rôle joué par l'association professionnelle assure le respect des règles déontologiques de la profession. L'adhésion à cette association n'est pas

une option. Les EMF doivent, selon la réglementation en vigueur, adhérer à l'unique association professionnelle nationale des EMF³⁰⁷. Enfin, signalons aussi le rôle que peut jouer un organe consultatif auprès du gouvernement comme Comité national de microfinance³⁰⁸ dont la mission est d'orienter les interventions dans le secteur de la microfinance.

A partir d'une étude des cas sélectionnés par des méthodes d'échantillonnage nous pouvons tester l'efficacité de cette supervision.

Sous-section 2 : Test empirique de l'efficacité de la supervision

Nous allons dans premier temps étudier l'activité de la microfinance dans la région du Centre dont Yaoundé, la capitale du pays et le lieu du siège la COBAC et, ensuite, nous étendrons notre analyse sur une région proche.

II.1 Enquête sur les EMF de la Région du Centre

La Région du Centre, au Cameroun, compte 62 EMF agréés soit 13% de l'ensemble des EMF du pays. Les EMF de la région ne sont constitués que des EMF des deux premières catégories. En effet, les EMF de première catégorie sont au nombre de 45, soit 73% et les autres 27% sont des EMF de deuxième catégorie.

³⁰⁷ L'article 20 de la réglementation de l'activité des EMF stipule que les EMF doivent adhérer à l'Association professionnelle des EMF de leur Etat. Il n'en existe qu'une seule par Etat. L'association a pour objet d'assurer la défense des intérêts collectifs des établissements. Elle peut réaliser des études et effectuer des recommandations en vue, le cas échéant, de favoriser la coopération entre membres ainsi que l'organisation et la gestion de services d'intérêt commun. Les différentes associations professionnelles sont tenues d'adhérer à la Fédération des associations professionnelles des EMF de la CEMAC.

³⁰⁸ Le Comité national de microfinance (CNMF) est un organe de concertation composé de tous les acteurs de la microfinance et les bailleurs de fonds en qualité d'observateurs.

1. Diagnostic des EMF de première catégorie

1.1 Cas de la Réserve Nationale de l'Epargne et de la Provision³⁰⁹

1.1.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière

La RENEPROV est un EMF de première catégorie. La situation patrimoniale reconstituée³¹⁰ se présente ainsi en fin d'année 2010 :

ACTIF		PASSIF	
Postes	Valeurs brutes	Postes	Montant
Immobilisations	79	Ressources stables	694
Crédits nets	327	Dépôts	427
Divers actifs	281	Divers passif	78
Trésorerie de l'actif	466	Trésorerie du passif	0
TOTAL	1 200	TOTAL	1 200

Ainsi, les ressources stables de 694 millions de FCFA (avec des capitaux propres de 647 millions de FCFA) représentent 57,8% du total du bilan. Les dépôts collectés et les crédits représentent respectivement 36% et 27% du bilan.

Quant à la situation financière, elle présente en fin d'année 2010, un produit net financier de 426 millions de FCFA avec un coefficient d'exploitation de 69% pour des frais généraux de 292 millions de FCFA.

³⁰⁹ La RENEPROV est agréé par arrêté ministériel N° 954/MINEFI du 26/12/2005.

³¹⁰ Nous avons sur cette synthèse reconstituée le bilan en intégrant dans les ressources stables les capitaux propres et les amortissements cumulés des immobilisations. Celles-ci apparaissent donc ainsi que tous les éléments de l'actif en valeur brute.

Produit net financier	426
Produits accessoires	93
Frais généraux	292
Résultat brut d'exploitation	227
Résultat net d'exploitation ³¹¹	208
Résultat net ³¹²	130
Coefficient net d'exploitation	69%

1.1.2 Synthèse des observations

La RENETROV exerce sans autorisation des activités réservées aux EMF de deuxième catégorie violant ainsi le règlement relatif aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de microfinance. Elle entretient une confusion auprès du public quant à sa catégorie précise puisqu'elle n'en fait pas mention sur son enseigne. Elle n'a pas constitué le fonds de solidarité.

Le fonctionnement du Conseil d'administration est défectueux. Les postes du directeur général et du président du Conseil d'administration ne sont pas distincts.

Le référentiel de comptabilité est le Plan comptable des établissements de crédit (PCEC) et non le Plan comptable des établissements de microfinance (PCEMF)³¹³.

Le système informatique est d'un niveau satisfaisant. Toutefois, on peut noter que le local informatique est non sécurisé et qu'il n'existe pas de serveur de sauvegarde délocalisé garantissant la continuité des activités en cas de choc affectant le local d'exploitation.

Le système de contrôle interne est embryonnaire. Ses rapports sont sommaires et sans suivi. Les dispositions du manuel de procédure ne sont pas respectées notamment en matière d'octroi de crédit.

³¹¹ Résultat brut d'exploitation net des dotations aux amortissements (DAP) et provisions et des reprises sur amortissements et provisions (RAP)

³¹² Le résultat net d'exploitation tenant compte du résultat exceptionnel et des impôts sur les sociétés.

³¹³ Le PCEMF est entré en vigueur en janvier 2010.

1.1.3 Incidence prudentielle

Les fonds patrimoniaux nets de l'EMF, au 31 décembre 2010, calculés en interne sont de 522 millions mais selon les méthodes de la COBAC, ils s'élèvent plutôt à 588 millions.

Calculs des fonds patrimoniaux nets	Montants
Capital social souscrit	133
Réserves	337
Résultat d'exercice	125
Autres fonds constitués	52
Provisions sur créances douteuses	(11)
Non valeurs comptables	(49)
Fonds patrimoniaux nets	588

Les principaux ratios prudentiels sont les suivants :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		522 M	588 M
Couverture des risques	Minimum = 10%	166%	179%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	700%	746%
Liquidité	Minimum 100%	206%	206%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	0%	0%
	Global : max = 20%	0%	0%

Couverture des crédits par ressources disponibles	Minimum = 70%	200%	35%
---	---------------	------	-----

On observe que les défaillances constatées dans différents pans de la gestion de cet EMF n'ont pas une incidence prudentielle majeure. Seul le ratio de couverture des crédits est de 35 points inférieurs à la norme de la COBAC. La conformité de l'ensemble des normes prudentielles exige une recapitalisation à hauteur de 140 millions de FCFA. On peut se demander si cette situation prudentielle est ainsi favorable du fait de l'assistance de l'ONG PlaNet Finance.

1.2 Le cas CAP FINANCE³¹⁴

1.2.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière

CAP FINANCE est une société anonyme qualifiée comme EMF de première catégorie. Son bilan reconstitué en fin d'année 2010 est le suivant :

ACTIF		PASSIF	
Postes	Valeurs Brutes	Postes	Montant
Immobilisations	123	Ressources stables	217
Crédits nets	449	Dépôts	732
Divers actifs	156	Divers passif	47
Trésorerie de l'actif	268	Trésorerie du passif	0
TOTAL	995	TOTAL	995

³¹⁴ Agrée par arrêté ministériel N°00213/MINEFI du 08/05/2002

Les ressources stables sont 217 millions de FCFA (avec des capitaux propres de 181 millions de FCFA) sur un total du bilan brut de 995 millions de FCFA dont la valeur nette des amortissements est de 961 millions de FCFA. Par rapport à ce total, les crédits représentent 45% alors que les dépôts sont de 74%.

La situation financière au terme de l'exercice 2010 présente un résultat positif avec un produit net financier de 158 millions de FCFA. Son coefficient d'exploitation est de 87% pour des frais généraux de 137 millions de FCFA.

Produit net financier	158
Produits accessoires	15
Frais généraux	137
Résultat brut d'exploitation	36
Résultat net d'exploitation	22
Résultat net	19
Coefficient net d'exploitation	87%

1.2.2 Synthèse des observations

CAPFINANCE est un EMF première catégorie mais qui exerce sans autorisation des activités réservées aux EMF de deuxième catégorie. Son statut juridique ainsi que sa catégorie d'appartenance ne sont pas spécifiés auprès des tiers au risque de créer une confusion dommageable. Cette société n'a pas constitué le fonds de solidarité selon les exigences du règlement relatif à l'activité de microfinance.

Le conseil d'administration n'est pas régulier malgré les dispositions statutaires. Un seul directeur général est nommé alors qu'il faut un second dirigeant compte tenu du total du bilan.

Le système comptable présente des défaillances. Au lieu du plan comptable des EMF c'est le plan comptable des établissements de crédit (PCEC) qui est utilisé.

En matière de système informatique, le niveau est quantitativement satisfaisant. Toutefois, il n'y a pas de salle dédiée et sécurisée. De même, il n'existe pas de manuel de procédure informatique.

Le système de contrôle interne est défaillant. Il n'existe pas de séparation nette entre les tâches opérationnelles et les tâches stratégiques. Les rapports du commissaire aux comptes n'indiquent aucune réserve malgré les dysfonctionnements patents.

1.2.3 Incidence prudentielle

La société CAP FINANCE évalue ses fonds patrimoniaux à 32 millions de FCFA. Ce montant est surévalué car il ne prend pas en compte les engagements portés aux apparentés qui sont de 20 millions de FCFA. Par déduction la valeur nette s'établit à 12 millions de FCFA seulement.

Calculs des fonds patrimoniaux nets	Montants
Capital social souscrit	203
Parts sociales non libérées	(58)
Réserves	4
Report créditeur	5
Résultat d'exercice	19
Subventions	9
Frais et valeurs immobilisées	(17)
Provisions sur créances douteuses	(56)
Non valeurs comptables	(77)
Fonds patrimoniaux nets	32
Engagement porté aux apparentés excédent la norme	(20)
Fonds patrimoniaux nets corrigés	12

Les ratios prudentiels sur fonds patrimoniaux sont :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		32 M	12 M
Couverture des risques	Minimum = 10%	-	3%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	-	13%
Liquidité	Minimum 100%	-	113%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	-	62%
	Global : max = 20%	-	72%
Couverture des crédits par ressources disponibles	Minimum = 70%	-	62%

Avec des fonds patrimoniaux de 12 millions de FCFA, l'EMF n'est pas à mesure de garantir le respect des normes prudentielles calculées sur les fonds patrimoniaux. Seul le ratio de liquidité est dans les normes réglementaires. Les engagements en faveur des apparentés sont excessifs. On est en droit de se demander si l'EMF n'est pas seulement et surtout au service des apparentés. Il s'agit là d'une hypothèse de stratégie de fraude mise en place par certains promoteurs d'EMF. L'établissement ne sert que pour capter l'épargne de la population pour servir les intérêts des dits apparentés.

Il est donc certain qu'une recapitalisation est nécessaire si cet EMF veut continuer son activité dans le respect des normes prudentielles requises.

1.3 Cas La Société Nationale d'Assistance de Crédit³¹⁵

1.3.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière

La SONAC est une société coopérative classée EMF de première catégorie. Sa situation patrimoniale en fin d'exercice 2010 se présente comme suit en millions de FCFA :

ACTIF		PASSIF	
Postes	Valeurs nettes	Postes	Montant
Immobilisations	32	Ressources stables	164
Crédits nets	293	Dépôts	253
Divers actifs	112	Divers passif	51
Trésorerie de l'actif	31	Trésorerie du passif	0
TOTAL	468	TOTAL	468

Ainsi, ses ressources stables sont de 164 millions de FCFA (avec des capitaux propres de 134 millions de FCFA) soit 35% du total de son bilan évalué à 468 millions de FCFA. Les crédits sont de 293 millions et les dépôts sont évalués à 253 millions soit respectivement 63% et 54% du total du bilan.

La situation financière de la SONAC présente un résultat net d'exercice positif de 9 millions de FCFA. Son produit d'exploitation est 76 millions. Avec des frais généraux de 50 millions de FCFA, le coefficient net d'exploitation est de 70,4%.

³¹⁵ La SONAC a été agréé par arrêté ministériel N°002202/MINEFI du 08/05/2002.

Produit net financier	71
Produits accessoires	0
Frais généraux	50
Résultat brut d'exploitation	21
Résultat net d'exploitation	10
Résultat net	9
Coefficient net d'exploitation	70%

1.3.2 Synthèse des observations

La SONAC a bien constitué un fonds de solidarité comme l'exige la réglementation mais le montant de ces fonds est insuffisant. Il y manque près de 30 millions pour satisfaire aux normes réglementaires.

La SONAC a gonflé artificiellement son bilan de 96 millions de FCFA par une prise en compte des comptes de liaison inter-agence. Le total brut de ce bilan est de 468 millions ou d'une valeur nette de 438 millions si l'on tient compte des amortissements. Il devrait être apprécié à l'orne de ce son surplus artificiel.

La gestion du personnel est régulière. Les dirigeants sont agréés et les salariés ont des contrats de travail et sont régulièrement déclarés.

La gouvernance de la SONAC présente beaucoup d'irrégularités : sessions de délibération irrégulières ; non approbation de l'organigramme ; des postes non pourvus ; immixtion du Président du conseil d'administration dans la gestion courante avec droit de signature à la banque et même des cas comportements frauduleux.

Le référentiel comptable est conforme à la réglementation et le système d'information comptable semble globalement correct.

Le dispositif informatique n'est pas d'un niveau satisfaisant. Le manuel de procédure informatique est inexistant ainsi qu'un système de sauvegarde sécurisé des données.

Le système de contrôle interne de la SONAC n'est pas satisfaisant. Les rapports du commissaire aux comptes ne portent que sur des questions accessoires et périphériques à la gestion. Ils ne donnent aucune indication sur l'information comptable et la politique de crédit de l'EMF.

1.3.3 Incidence prudentielle

Les fonds patrimoniaux nets calculés par l'EMF s'élèvent à 126 millions de FCFA. Mais, en intégrant notamment les provisions sur les créances douteuses d'un montant de 83 millions de FCFA et les engagements supérieurs à 5% des fonds patrimoniaux qui sont de 21 millions, le calcul de la COBAC aboutit à un moment net de 14 millions de FCFA seulement.

Calculs des fonds patrimoniaux nets	Montants
Parts sociales libérées	98
Fonds de solidarité	10
Report créditeur	7
Résultat d'exercice	9
Subventions	10
Frais et valeurs incorporelles	(6)
Provisions sur créances douteuses	(83)
Fonds patrimoniaux nets	35
Engagement porté aux apparentés excédent la norme	(21)
Fonds patrimoniaux nets corrigés	14

Les principaux ratios prudentiels sont les suivants :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		126 M	14 M
Couverture des risques	Minimum = 10%	36,9%	5%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	1282,1%	67%
Liquidité	Minimum 100%	-	96%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	-	32%
	Global : max = 20%	-	218%
Fonds de solidarité	Minimum = 40%	7,9%	10%

Ainsi, clairement, cette coopérative ne satisfait pas aux exigences prudentielles relatives aux fonds patrimoniaux. La couverture des risques n'est pas satisfaite. Le ratio de liquidité n'est pas respecté. En rapprochant les montants des fonds patrimoniaux 14 millions de FCFA des 11 millions de FCFA engagés en faveur de l'administratrice, épouse du directeur général, on peut entrevoir l'ampleur du risque que ce couple fait courir à cette coopérative. Le besoin d'une recapitalisation est donc certain et sur les états de la fin d'année 2010, on peut l'évaluer à 206 millions de FCFA.

1.4 Cas La Mutuelle Financière des Femmes Africaines du Cameroun³¹⁶

1.4.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière

La MUFFA est une mutuelle agréée comme EMF de première catégorie. Sa situation patrimoniale au 31 décembre 2010 est comme suit :

ACTIF		PASSIF	
Postes	Valeurs brutes	Postes	Montant
Immobilisations	175	Ressources stables	229
Crédits nets	336	Dépôts	548
Divers actifs	105	Divers passif	63
Trésorerie de l'actif	231	Trésorerie du passif	0
TOTAL	840	TOTAL	786

Les ressources stables sont évaluées à 229 millions de FCFA (avec des capitaux propres de 175 millions de FCFA) et représentent 27,3% le total brut du bilan de 840 millions FCFA. Les dépôts collectés qui sont de 548 millions de FCFA et les crédits de 336 millions de FCFA représentent respectivement 65% et 40% du montant total du bilan.

La MUFFA a un exercice bénéficiaire de 6 millions de FCFA. Le produit net financier est de 83 millions de FCFA alors que les frais généraux s'élèvent à 65 millions FCFA. Par conséquent le coefficient net d'exploitation est de 79%.

³¹⁶ La MUFFA a été agréée par arrêté ministériel N°00189/MINEFI du 08/05/2002

Produit net financier	83
Produits accessoires	4
Frais généraux	65
Résultat brut d'exploitation	22
Résultat net d'exploitation	6
Résultat net	6
Coefficient net d'exploitation	79%

1.4.2 Synthèse des observations

La MUFFA dispose d'un fonds de solidarité mais la somme disponible est de 3 points inférieur à la norme exigible.

Les sessions statutaires du conseil d'administration et même d'assemblée générale ne sont pas régulièrement tenues.

Le système d'information comptable présente plusieurs anomalies ainsi que le système informatique dont le niveau de sécurité est médiocre. Par ailleurs, il n'y a pas de manuel de procédure.

Le système de contrôle interne n'est pas étendu à tous les domaines pertinents. Le champ de l'informatique, de la gouvernance et de la sécurité ne sont pas à sa portée. Toutefois, les services d'un commissaire aux comptes sont souscrits et ses rapports sont accompagnés d'observations et des réserves en matière de gestion.

1.4.3 Incidence prudentielle

Les fonds patrimoniaux nets de la mutuelle, selon les calculs de la COBAC, s'élèvent à 117 millions de FCFA compte tenu du capital libéré 107 millions et notamment de la prise en compte des provisions sur créances douteuses qui conduisent à une perte d'exercice 2010 de 45 millions de FCFA.

Calculs des fonds patrimoniaux nets	Montants
Capital social souscrit	107
Fonds de solidarité	40
Report créditeur	2
Frais et valeurs immobilisées	(7)
Provisions sur créances douteuses	(43)
Autres fonds constitués	25
Provisions sur les non-valeurs comptables	(7)
Fonds patrimoniaux nets corrigés	117

Les principaux ratios prudentiels sont les suivants :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		175 M	117 M
Couverture des risques	Minimum = 10%	-	37%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	-	85%
Liquidité	Minimum 100%	-	122%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	-	0%
	Global : max = 20%	-	12%

Il apparaît que toutes les normes calculées sur les fonds patrimoniaux sont correctes à l'exception du ratio de couverture des immobilisations. Pour combler les 15 points nécessaires pour satisfaire aux exigences réglementaires, il faudrait une recapitalisation à hauteur de 20 millions de FCFA.

On pourrait se demander, en rapprochant avec le premier cas étudié, RNEP, si cet EMF ne bénéficie pas des avantages de la présence à ses côtés de la banque Afriland first bank et de l'assistance technique de l'ONG ADAF.

Toutefois, on se doit de dire que malgré les apports bénéfiques d'une expertise extérieure, aussi bien dans ce cas-ci que celui de la RENEPROV, des insuffisances en matière de gouvernance et de contrôle interne demeurent.

1.5 Cas Saving and Loan Cooperative Fund of Cameroon³¹⁷

1.5.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière

La SAVE est une coopérative d'épargne et de crédit agréée comme un EMF de première catégorie. Sa situation patrimoniale se présente comme suit en fin d'année 2010 :

ACTIF		PASSIF	
Postes	Valeurs brutes	Postes	Montant
Immobilisations	1	Ressources stables	12
Crédits nets	5	Dépôts	13
Divers actifs	11	Divers passif	6
Trésorerie de l'actif	14	Trésorerie du passif	0
TOTAL	31	TOTAL	31

³¹⁷ La SAVE est un EMF agréé par arrêté ministériel N° 00603/MINEFI du 20/11/2001.

La situation patrimoniale de la SAVE présente un total du bilan de 31 millions de FCFA avec d'une part un actif immobilisé d'un million, des crédits nets de 5 millions soit 16% du bilan, et d'autre part, des ressources permanentes de 12 millions représentant 39% du total du bilan. auxquels s'ajoutent notamment des dépôts de 13 millions soit 42% du total du bilan.

Financièrement, la SAVE a un exercice 2010 déficitaire. Les pertes nettes sont 1,2 million de FCFA. Les frais généraux sont 1,72 million pour un produit net financier 0,68 million de FCFA seulement ce qui donne un coefficient net d'exploitation de 253%.

Produit net financier	0,68
Produits accessoires	0
Frais généraux	1,72
Résultat brut d'exploitation	(1,04)
Résultat net d'exploitation	(1,20)
Résultat net	(1,20)
Coefficient net d'exploitation	253%

1.5.2 Synthèse des observations

La SAVE n'a pas constitué le fonds de solidarité contrairement aux dispositions de la réglementation de la COBAC.

Les informations comptables fournies par SAVE ne sont pas crédibles. Les soldes des comptes comptables ne sont justifiés.

La gouvernance de la SAVE n'est pas convenable. Les effectifs sont assez réduits. Le personnel n'a pas de contrat et n'est pas déclaré à la caisse sociale. Les sessions statutaires du Conseil d'administration sont certainement non tenues puisque qu'il n'existe pas de procès-verbaux pour en certifier la réalisation. Il existe une confusion à la direction générale puisque des administrateurs s'immiscent dans la gestion courante.

Le système d'information comptable de cette coopérative présente beaucoup de lacune. La tenue comptable est manuelle. Il n'y a pas un manuel de procédure. Le référentiel comptable est conforme à la réglementation.

La SAVE n'a aucun équipement informatique. Par ailleurs, le système de contrôle interne est sérieusement défaillant. Le commissaire aux comptes n'a jamais produit un rapport sur la situation de l'état de la gestion.

1.5.3 Incidence prudentielle

Les données comptables de cet EMF ne sont aucunement crédibles. Ses fonds patrimoniaux nets devraient être négatifs compte tenu du niveau des provisions qu'il faudrait constituer en constatant la dépréciation de certains actifs. Il est a priori certain que cet EMF ne satisfait à aucune des normes prudentielles. Sur la base de crédits distribués, la COBAC estime le besoin de recapitalisation à environ 14 millions de FCFA.

Calculs des fonds patrimoniaux nets	Montants
Capital social souscrit	11
Réserves	17
Report a nouveau débiteur	(15)
Provisions	(25)
Fonds patrimoniaux nets corrigés	(12)

Les principaux ratios prudentiels sont les suivants :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		ND	(12 M)
Couverture des risques	Minimum = 10%	ND	
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	ND	
Liquidité	Minimum 100%	ND	26%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	ND	
	Global : max = 20%	ND	
Couverture des crédits par ressources disponibles	Minimum = 70%	ND	

Nous faisons le constat général que sur l'ensemble, les EMF de première catégorie présentent beaucoup de lacunes. On peut se demander si ce constat est exclusivement réservé aux EMF de cette catégorie auquel cas on pourrait parler d'un effet de taille sinon, nous pourrions soutenir l'idée d'une défaillance structurelle.

2. Diagnostic des EMF de deuxième catégorie

2.1 Cas Caisse des Investissements et de Crédit Agricole³¹⁸

2.1.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière

La CICA est une société anonyme agréée comme EMF de deuxième catégorie. Sa situation patrimoniale en fin d'exercice 2010 est comme suit :

ACTIF		PASSIF	
Postes	Valeurs brutes	Postes	Montant
Immobilisations	299	Ressources stables	(31)
Crédits nets	52	Dépôts	551
Divers actifs	181	Divers passif	68
Trésorerie de l'actif	56	Trésorerie du passif	0
TOTAL	588	TOTAL	588

La valeur du patrimoine est négative en cette fin d'exercice. Les ressources stables sont de -31 millions de FCFA. Hors amortissements, les capitaux propres sont de -94 millions. Cet état patrimonial s'explique par les pertes successives cumulées de 194 millions pour un capital social ramené à 100 millions de FCFA. Par ailleurs, les dépôts s'élèvent à 551 millions et les crédits à 52 millions de FCFA soit respectivement 94% et 9% du total du bilan.

³¹⁸ La CICA est agréée par arrêté ministériel N° 04/79/CF/MIEFIB du 20 août 2004.

Quant à la situation financière, elle se présente de la façon suivante :

Produit net financier	58
Produits accessoires	1
Frais généraux	159
Résultat brut d'exploitation	(99)
Résultat net d'exploitation	(131)
Résultat net	(100)
Coefficient net d'exploitation	271%

Ainsi, il apparaît qu'avec un produit net d'exploitation de 58 millions FCFA la CICA ne couvre pas ses frais généraux. Son coefficient d'exploitation est de 271% et son résultat net est une perte de 100 millions de FCFA.

2.1.2 Synthèse des observations

La CICA subit les effets négatifs de la réduction de son capital. Souscrit à 500 millions de FCFA, il est ramené à 100 millions par son conseil d'administration.

Les sessions du Conseil d'administration sont irrégulières contrairement aux dispositions statutaires. La directrice générale est une intérimaire. Elle est assistée par le président du Conseil d'administration. Ce dernier détient en violation des textes un droit de signature à la banque.

Le système d'information comptable présente des défaillances. Le référentiel comptable n'est pas approprié et des opérations enregistrées ne sont pas justifiées par des pièces comptables. A cela s'ajoute les insuffisances du système informatique. Celui-ci n'est pas sécurisé et il n'existe pas de manuel de procédures.

Par ailleurs, la CICA ne dispose d'aucun dispositif de contrôle interne. Les comptes annuels de la société ne sont pas certifiés par le commissaire aux comptes régulièrement agréé par l'Autorité monétaire.

2.1.3 Incidence prudentielle

Les fonds propres nets de l'EMF évalués par la société sont de - 94 millions. Ce calcul tient compte du capital social de 100 millions de FCFA et du cumul des pertes successives de 194 millions. Revus par la COBAC, les fonds sont de -170 millions. Pour cet ajustement correctif, la COBAC prend en compte en plus des provisions complémentaires sur créances douteuses, des frais et valeurs immobilisés et les provisions sur les non-valeurs comptables.

Calculs des fonds patrimoniaux nets	Montants
Capital social	100
Report à nouveau débiteur	(94)
Provisions sur créances douteuses	(82)
Frais et valeurs immobilisés	(93)
Provisions sur les nos valeurs comptables	(1)
Fonds patrimoniaux nets corrigés	(170)

Les principaux ratios prudentiels sont les suivants :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		(94)	(170)
Couverture des risques	Minimum = 10%		-323%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%		-72%
Liquidité	Minimum 100%		27%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%		0
	Global : max = 20%		0
Couverture des crédits par ressources disponibles	Minimum = 70%		36%

Avec des fonds propres nets négatifs, aucune norme prudentielle sur fonds propres ne peut être satisfaite.

2.2 Cas Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée³¹⁹

2.2.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière

L'ACEP est une société anonyme agréée comme EMF de deuxième catégorie. La situation de son patrimoine au 31/12/2010 se résume comme suit :

ACTIF		PASSIF	
Postes	Valeurs brutes	Postes	Montant
Immobilisations	868	Ressources stables	6 077
Crédits nets	11 118	Dépôts	2 327
Divers actifs	149	Divers passif	483
Trésorerie de l'actif	555	Trésorerie du passif	3 803
TOTAL	12 690	TOTAL	12 690

En fin d'année 2010, la situation patrimoniale présente un total brut du bilan de 12,69 milliards de FCFA. Les emplois stables s'élèvent à 868 millions et sont 7 fois couverts par les ressources stables d'un montant de plus de 6 milliards. Les crédits sont de 11,12 milliards et les dépôts de 2,3 milliards soit respectivement 88% et 18% du total du bilan.

Financièrement, l'ACEP est bénéficiaire. Son résultat net d'exercice s'élève à 411 millions de FCFA. Le produit net d'exploitation est de 2,2 milliards et les frais généraux de 1,1 milliard. Ceci donne un coefficient net d'exploitation de 52%.

³¹⁹ L'ACEP est agréée par arrêté ministériel N° 06/335/CF du 11/10/2006.

Produit net financier	2 188
Produits accessoires	31
Frais généraux	1 138
Résultat brut d'exploitation	1 081
Résultat net d'exploitation	832
Résultat net	411
Coefficient net d'exploitation	52%

2.2.2 Synthèse des observations

Dans l'ensemble, la direction générale de la l'ACEP est conforme aux textes réglementaires. La structure organisationnelle de la société n'a pas été adoptée par le Conseil d'administration. Un cumul de fonctions non conforme aux dispositions réglementaires est à relever. Tous les contrats de travail sont formellement et régulièrement déclarés à la Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale.

Le système d'information comptable est centralisé. Le référentiel comptable utilisé n'est pas approprié.

Le système informatique est bien doté en matériel. Toutefois, le réseau informatique n'est pas sécurisé et le manuel de procédure qui existe bien n'est pas mis à jour alors que le système d'exploitation a évolué depuis son élaboration.

Le système de contrôle interne est satisfaisant. Toutefois, il est à noter des retards dans l'approbation des mises à jour du manuel des procédures de contrôle interne. Le commissariat aux comptes est assuré par un cabinet de renommée internationale, le Cabinet Ernst and Young.

2.2.3 Incidence prudentielle

Les fonds propres nets de l'EMF sont 3,3 milliards mais réévalués à 3,4 milliards de FCFA. Ils sont principalement alimentés par le capital social libéré de 600 millions, des réserves légales et obligatoires de 175 millions, du report à nouveau créditeur 852 millions, du résultat d'exercice de 411 millions et des dettes subordonnées de 2 291 millions. Le calcul tient compte des

déductions dues aux provisions complémentaires sur des créances douteuses de 213 millions et des frais et valeurs mobilisées de 121 millions.

Calculs des fonds patrimoniaux nets	Montants
Capital social libéré	600
Réserves	175
Report à nouveau créateur	852
Résultat d'exercice	411
Frais et valeurs immobilisés	(121)
Provisions	(213)
Fonds patrimoniaux de base (1)	1 704
Dette subordonnées	2 291
Fonds propres complémentaires (2)	1 704
Fonds propres nets (1 + 2)	3 408

Les principaux ratios prudentiels sont les suivants :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		3 305 M	3 408 M
Couverture des risques	Minimum = 10%	38%	32%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	1 091%	613%
Liquidité	Minimum 100%	3 527%	82%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	0%	0%
	Global : max = 20%	7%	7%
Couverture des crédits par ressources disponibles	Minimum = 70%	95%	203%

On constate que le niveau des fonds propres, suffisamment élevé, assure à la société le respect des normes prudentielles calculées sur cette valeur patrimoniale. Toutefois, selon les calculs de la COBAC, la norme de liquidité est de 18 points inférieure au minimum exigé par la réglementation prudentielle.

2.3 Cas ACE Finance of Business³²⁰

2.3.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière

L'AFIB est une société anonyme agréée comme EMF de deuxième catégorie. Sa situation patrimoniale au 31/12/2010 est la suivante :

ACTIF		PASSIF	
Postes	Valeurs brutes	Postes	Montant
Immobilisations	155	Ressources stables	390
Crédits nets	1 248	Dépôts	1 608
Divers actifs	61	Divers passif	55
Trésorerie de l'actif	589	Trésorerie du passif	
TOTAL	2 053	TOTAL	2 053

Au 31/12/2010, le total du bilan de la société est évalué à près de 2 milliards de FCFA. Ses ressources stables sont de 390 millions de FCFA (soit un montant de 308 millions de capitaux propres). Elles représentent 19% du total brut du bilan. Les crédits sont 1,2 milliard de FCFA et les dépôts s'élèvent à 1,6 milliard de FCFA soit respectivement 61% et 78% du total brut du bilan.

La situation financière révèle un résultat net d'exercice positif. Le bénéfice de 15 millions résulte d'un produit net d'exploitation de 188 millions de FCFA. Avec les frais généraux de 152 millions de FCFA, le coefficient net d'exploitation ressort à 81%.

³²⁰ AFIB est un EMF agréé par arrêté ministériel N° 07/414/MINEFI du 11/05/2007

Produit net financier	188
Produits accessoires	0
Frais généraux	152
Résultat brut d'exploitation	36
Résultat net d'exploitation	6
Résultat net	15
Coefficient net d'exploitation	81%

2.3.2 Synthèse des observations

Des cas d'immixtion des administrateurs dans la gestion courante sont relevés. Ainsi, par exemple, on note que des administrateurs disposent d'un droit de signature à la banque.

Les dirigeants effectifs de la société, une directrice générale et un directeur général adjoint, ne sont pas agréés.

Le référentiel comptable est le PCEMF. Les procédures comptables sont codifiées dans un document. Toutefois, il existe des cas de défaillances dans les procédures d'enregistrement comptable.

Le système informatique de la société est correctement doté en matériel. Toutefois, le contrôle d'accès à la salle informatique est jugé insatisfaisant. Il n'existe pas de manuel de procédures informatiques. Le niveau de sécurisation de l'activité en cas de sinistre est jugée faible.

La société ne dispose véritablement pas de service d'audit. Le dispositif d'audit interne est jugé insatisfaisant. Il ne couvre que quelques domaines.

La société loue les services d'un commissaire aux comptes. Le prestataire est un nouveau cabinet.

2.3.3 Incidence prudentielle

Les fonds propres nets corrigés sont de 70 millions de FCFA. Ce calcul tient compte des corrections dues au provisions complémentaires sur les créances douteuses d'un montant de

156 millions de FCFA et de la prise en compte des engagements supérieurs à 5% des fonds propres portés sur les apparentés soit 55 millions de FCFA.

Calculs des fonds patrimoniaux nets	Montants
Capital social libéré	350
Résultat d'exercice	15
Report a nouveau débiteur	(57)
Frais et valeurs incorporels	(27)
Provisions	(156)
Fonds patrimoniaux nets	125
Engagement supérieur à 5% des FPN porté aux apparentés	(55)
Fonds propres nets corrigés	70

Les principaux ratios prudentiels assis sur les fonds propres sont les suivants :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		277 M	70 M
Couverture des risques	Minimum = 10%	23%	10%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	265%	120%
Liquidité	Minimum 100%	158%	124%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	-	44%
	Global : max = 20%	-	119%
Couverture des crédits par ressources disponibles	Minimum = 70%	68%	75%
Division de risque individuelle	Maximum = 15%	-	33%
Division de risque globale	Maximum = 80%	-	33%

La société satisfait partiellement aux normes prudentielles. Les normes de solvabilité et de liquidité sont satisfaites alors que celles sur les engagements en faveur des apparentés et même la division du risque ne le sont pas.

Pour la plupart, tous les EMF présentent des défaillances plus ou moins importantes. L'assistance d'un ONG ou d'une banque est un soutien qui a généralement des effets positifs. Le fait d'être géographiquement à la proximité de l'autorité de supervision, la COBAC, n'est pas une condition pour que le risque de non-conformité soit moindre. Pour vérifier et confirmer ce constat établi, nous nous proposons d'enquêter sur des EMF qui sont en périphérie de la capitale.

II.2 Enquête sur des EMF dans la Région de l'Est

Nous nous exerçons à présent à l'explorer quelques EMF en dehors de la région Centre. Nous avons déjà vu que la proximité géographique avec l'autorité de régulation et de supervision n'est pas suffisante pour que les normes prudentielles soient correctement et rigoureusement calculées et respectées. Il faut se demander si le fait d'être à distance aggrave ou non le comportement imprudent de l'EMF.

Nous allons nous intéresser aux EMF de la Région Sud-est et Est et à des cas que nous qualifions de périphériques puisqu'ils sortent du champ réglementaire.

1. Evaluation des EMF de la Région de l'Est

Tous les 13 EMF de cette zone sont classés en première catégorie. Ces sont essentiellement des EMF qui relèvent du réseau des Mutuelles communautaires de croissance. Ce réseau est une expérience originale qu'il faut au préalable comprendre.

1.1 L'expérience des Mutuelles communautaires de croissance

Dans un article publié sur le site du quotidien français libération.fr du 21 janvier 2006, Fanny Pigeaud présentait à ses lecteurs, comment au Cameroun, la Mutuelle communautaire de croissance, MC2, avait gagné en crédit. Elle expliquait alors, à travers un reportage à Bafia, un village camerounais, comment cette mutuelle avait pris le relais des banques et relancé l'économie locale. Ce village de 35 000 habitants dont la production agricole est abondante et variée en termes d'ananas, de maïs, de cacao et de bananes avait fortement souffert de la grave crise économique que le pays avait subie en 1986. Celle-ci avait emporté les deux établissements bancaires qui soutenaient l'économie et le commerce du bourg. Les fonctionnaires locaux devaient donc se déplacer jusqu'à la capitale pour toucher leur traitement. Les notables de la ville réalisèrent alors qu'ils se devaient de mettre en commun des ressources

pour relever leur ville de ce marasme. Ils furent rejoints par plus d'une centaine d'habitants de la région dans ce projet. Ils adoptent alors ce modèle de MC2.

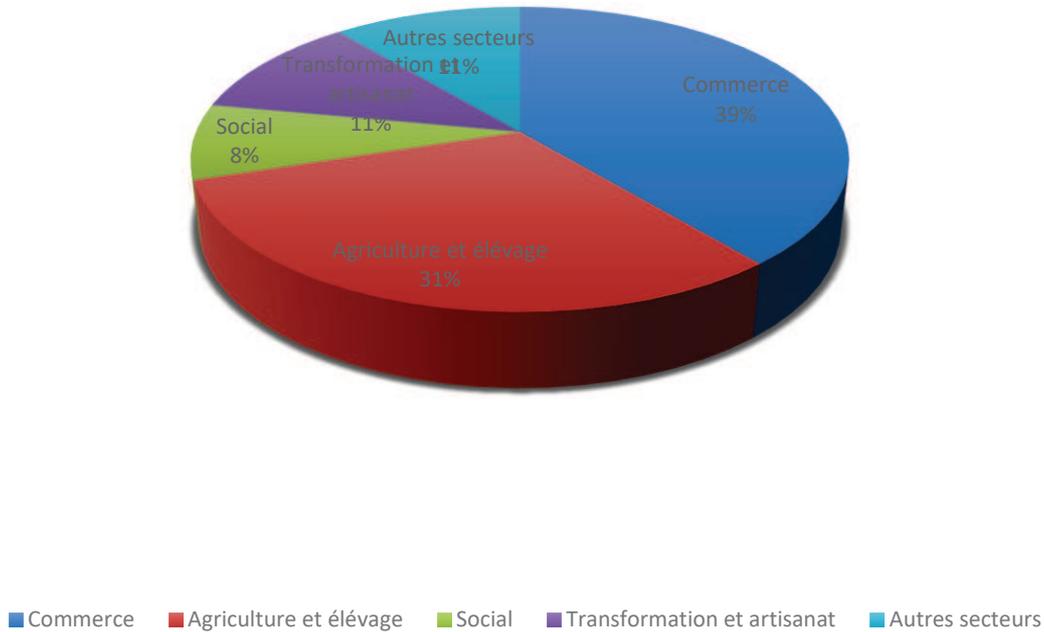
Quelques données statistiques sur les MC2 permettent d'apprécier leur importance

	31/12/2009	31/12/2010
Nombre de MC2 agréées	46	46
Nombre de guichets	79	84
Nombre de membres (individuels)	117 582	131 611
Capital social	2 903 504 860	3 244 960 797
Fonds patrimoniaux nets	5 438 444 292	6 291 182 776
Total dépôts	23 664 219 935	28 358 942 039
Encours brut de crédits	10 271 984 494	12 612 079 513
Excédents d'exploitation (résultat net)	486 251 741	334 521 588
Total de bilan	31 579 512 000	36 968 185 000

Source ; Ministère des finance Cameroun

Selon les données disponibles à Afriland First Bank, les crédits accordés par les MC2 par secteur d'activité en 2010 se présentent ainsi en proportion :

REPARTITION DES CREDITS PAR SECTEUR D'ACTIVITE 2010



Plusieurs questions entourent ce modèle de MC2. Elles portent sur son objet, son mode fonctionnement et ses moyens d'actions. Nous verrons que cette expérience qui devrait être un atout pour la supervision de la réglementation prudentielle pour la COBAC, du fait des soutiens techniques qui l'encadrent, présente elle aussi des failles.

1.1.1 Le projet MC2, une innovation contextuelle

Le projet des Mutuelles Communautaires de Croissance MC2 s'inspire de la célèbre formule de la relativité de Einstein reliant l'énergie à la matière à savoir $E = MC^2$. Son fondateur défend l'idée selon laquelle la victoire sur la pauvreté qu'il pose VP n'est possible qu'à la condition que les moyens "M" et les compétences "C" de la communauté "C" soient conjugués :

$$VP = MxCxC = MC^2$$

Alors que dans le domaine de la microfinance les banques commerciales sont présentées comme "une antithèse du système financier décentralisé", il se trouve que le projet MC2 est l'initiale d'une banque commerciale puisque le promoteur du projet est le co-fondateur devenu directeur

général³²¹ d'une des principales banques commerciales du pays Afriland first bank. A partir des études réalisées quant à l'impact de la crise des années 1986 sur le système financier camerounais, il réalise que 95% de la population étaient exclues des banques traditionnelles alors que parallèlement, il existait une épargne rurale mobilisable importante.

Les MC2 sont des institutions financières qui reposent sur des membres d'une communauté et dont la mission est principalement de promouvoir le développement rural. L'idée est de valoriser le dynamisme et l'ingéniosité des populations pour vivre convenablement dans un contexte de quasi abandon par le pouvoir central et les institutions financières classiques. La création d'une MC2 permet essentiellement de sensibiliser les populations aux problématiques d'un effort commun et solidaire ; de mobiliser des ressources financières disponibles au service des agents en besoin de financement et de financer des projets rémunérateurs.

Au passage, le projet MC2 règle trois problèmes. Le premier est celui de la sécurisation de l'épargne collectée. Les fonds collectés par des dépôts à vue sont sécurisés en amont par la Société africaine d'assurance et de réassurance (SAAR) et en aval par la mutuelle elle-même et la banque commerciale, Afriland first bank. Le deuxième est celui de l'inclusion des ruraux dans le système financier. De fait, la nature culturelle, psychologique et surtout non marchande de leur patrimoine n'offre pas de garantie suffisante pour un système conventionnel qui exige des sûretés réelles en garantie d'un financement formel. Le troisième est celui des coûts du crédit. Le coût des transactions et le niveau des taux d'intérêt sont tels qu'ils ne peuvent pas être, au minimum, couverts par la rentabilité de ces micro-projets. La solution des MC2, avec les taux relativement faibles, n'est que judicieusement adaptée à une réalité socio-économique fragile.

Les MC2 offrent comme services, l'épargne et le crédit. Le service de l'épargne est sous la forme de trois types de comptes. Le premier est un compte d'épargne ordinaire. Tout membre d'une mutuelle locale peut accéder à un tel compte en y plaçant une somme relativement modique d'environ 5 000 FCFA soit moins de 8 €. Le taux de rémunération de cette épargne est de 2 à 3 points inférieur à celui que proposent les banques classiques. Ce différentiel de taux permet de couvrir le surplus de charge de ces établissements. Le deuxième est un compte de dépôt associé qui a vocation à recevoir des virements et à encaisser des chèques. Son solde minimal permanent doit être au moins de 10 000 FCFA, soit 15 €. Les membres peuvent réaliser des

³²¹ Il s'agit du Docteur Paul K. Fokam.

opérations sur tout le territoire national et même à l'étranger à travers le biais des agences de la banque commerciale Afriland first bank. La troisième solution est un compte "flash cash". Il s'agit d'un certificat de dépôt d'un apport initial de 25 000 FCFA et qui donne au déposant, de la part de la banque Afriland first bank, des chèques de voyages. Ce service présente un double avantage : les frais de commission sont relativement faibles par rapport à ceux pratiqués par les banques commerciales et il permet de sécuriser les déplacements en limitant les risques encourus d'un transport de sommes d'argent importantes sur soi.

Quant au service de crédit, il est conditionné à une épargne préalable. Les taux d'intérêt pratiqués sont inférieurs à ceux du marché dans la logique de lutter contre la pauvreté³²² et peut-être aussi d'avoir des taux de couverture aussi élevés que 97 %.

Les moyens d'actions de la MC2 mis au service de ce projet sont de plusieurs ordres. D'une façon générale, il y a des fonds constitués des dépôts des mutualistes, des dons, en nature (matériels, entrants, etc.) ou en numéraire reçus des ONG nationales et des bailleurs de fonds extérieurs.

1.1.2 La MC2, un modèle type de gestion et fonctionnement

Les MC2 ont un modèle type d'organisation. Chacune est régie par la loi camerounaise de 1990 sur les associations et est gérée par quatre organes :

- une Assemblée générale qui définit la politique générale. C'est l'organe de décision qui fonctionne selon un modèle démocratique dans lequel toute voix compte pour elle-même (un homme, une voix). Tout membre a donc par définition un droit de vote. La qualité de membre s'acquiert après acquittement de frais d'adhésion de 2

³²² L'intérêt des pauvres dans ce projet MC2 est en question. Dans une analyse publiée en 2001, SOS FAIM, se pose la question de savoir si les MC2 ne sont pas plutôt un instrument de collecte de l'épargne rurale reconvertie en crédit urbain. Cette ONG a depuis 1998 développé une expérience avec les MC2 sur plusieurs axes, d'une part, une action pilote de crédit associatif avec comme objectif de desservir une population dont la faiblesse économique handicape une participation active aux MC2 et d'autre part, un apport à un fonds de capital-risque.

L'interrogation formulée dans cet article est fondée sur les montants relativement élevés des droits d'entrée qui comprennent les frais d'adhésion, la part sociale et l'épargne minimale. L'article constate que les coûts de transaction sont structurellement élevés à la fois pour la MC2 et pour le futur emprunteur-associé du fait de la procédure de sélection généralement longue. En effet, tout nouveau membre doit attendre entre 6 et 12 mois avant de bénéficier des services. Cette période d'attente et d'observation est d'autant plus longue que le comité de crédit se réunit en principe tous les trois mois. Par ailleurs, l'article souligne que dans les critères de sélection, la condition de l'épargne préalable obligatoire ne fait aucun lien formel avec le volume du crédit. (lire Zoom microfinance, n°6, novembre 2001).

500 FCFA (moins de 3 €) et souscription d'au moins 10 parts sociales de 1 000 FCFA (soit 1,5 €) chacune ;

- un comité de sages, organe juridictionnel, qui a un ascendant moral sur le groupe constitué. Ses membres sont élus par l'Assemblée générale. Il règle les conflits et garantit la prise en compte des valeurs socio-culturelles et religieuses dans la gestion de l'établissement ;
- un Conseil d'administration issu de l'Assemblée générale. Il définit la politique globale et veille à la pérennité de la structure. Il fait office du comité du crédit et est assisté dans cette mission par un représentant de la banque Afriland first bank dont la voix consultative se limite au respect des ratios prudentiels ;
- un secrétariat exécutif composé au moins de trois personnes, un secrétaire trésorier, un comptable et un caissier. Cet organe a la charge de la gestion opérationnelle. Ces membres ressortissant de la localité doivent être des membres de la MC2 et justifier d'une formation de six mois auprès de la banque Afriland first bank, de l'Appropriate development for Africa (ADAF), une ONG, et d'une MC2 déjà en place et opérationnelle.

La MC2 compte deux types de personnels. Il y a d'une part les membres qui sont des bénévoles et que l'on trouve dans les trois premiers organes cités et d'autre part le personnel, des salariés, en charge de l'opérationnel.

Les MC2 sont encadrées techniquement par quatre entités. Au départ, il y a la population locale qui est à l'origine de l'établissement, le gère et l'alimente en ressources humaines et en "argent chaud", l'épargne qui s'irrigue dans les différents fonds. La notion de population locale s'entend au sens large. Il faudrait mieux parler des ressortissants de la localité dans la mesure où c'est très souvent l'élite de la région qui, bien que ne vivant pas localement, est à l'initiative de la fondation de cette personne morale et soutient les ruraux avec son expertise technique et ses ressources financières.

Ensuite, il y a l'ADAF, une ONG qui apporte au développement des capacités de l'établissement, un appui en termes de formation de ses gestionnaires, d'expertise sur le contrôle, de sensibilisation des élites, et de partenariat avec les pouvoirs publics, d'autres ONG et les bailleurs de fonds.

Après, dans certains cas, une fois le crédit accordé, la MC2 met à la disposition des membres de la mutuelle une ferme-école pour les initier aux techniques de la production agro-pastorales, soutenir, valoriser et diffuser l'innovation des idées et du savoir-faire.

Enfin, la banque commerciale, Afriland first bank, qui intervient comme un auditeur externe de la MC2 auprès d'autres banques de la place assure les services de transfert des fonds, la sécurisation des avoirs et le refinancement de l'EMF.

Dans le principe, ce modèle des MC2 devrait être d'un fonctionnement prudentiel sans faille au point de ne pas nécessiter une grande vigilance de la part de l'autorité de supervision, la COBAC. Soumettons certaines MC2 de la région pris de façon aléatoire à notre grille d'analyse et voyons ce qui en ressort.

1.2 Analyse des Mutuelles communautaire de croissance du Centre et de l'Est

Nous avons procédé selon la même méthodologie pour effectuer le choix des EMF à étudier. Nous en avons sélectionné aléatoirement 2 sur une base de 13. Nous avons la possibilité de constituer 780 binômes :

$$C_{13}^2 = \frac{13!}{2!(13-2)!} = 780$$

Avec cette taille, nous avons le ratio de 15% de représentativité et il demeure dans la marge optimale que nous nous sommes fixés compte tenu de nos différentes contraintes.

1.2.1 La Mutuelle communautaire de Croissance³²³ de Makak

Cette mutuelle est en relation de partenariat technique avec Afriland first bank et l'ADAF. Toutefois, il n'existe pas de convention ou de contrat qui formalise cette assistance. De fait on ne peut pas savoir l'objet, ni les modalités de fourniture et de rémunération des différentes prestations.

1.2.1.1 Situation générale

En 2010, cette mutuelle compte un peu plus d'un millier de membres ayant souscrit des parts sociales d'un montant de 14,5 millions de FCFA. Elle dispose d'un fonds de solidarité disposant de 20,4 millions de FCFA.

³²³ La MC2 de Makak est créée le 02 mars 2004 et agréée par arrêté ministériel N°n00000247/MINFI du 13 juillet 2009.

A la fin d'année 2010, la mutuelle totalise son bilan à 767 millions de FCFA. Ce patrimoine est composé des immobilisations d'une valeur d'acquisition est 45 millions de FCFA pour une valeur nette de 25 millions de FCFA. Ses crédits sont de 147 millions (soit 19% du total du bilan) et s'ajoutent à ces emplois, des actifs divers d'une valeur nette de 50 millions et une trésorerie assez confortable de 545 millions de FCFA. En termes de passif, ses ressources permanentes sont de 87 millions de FCFA et couvrent largement les immobilisations. Les dépôts collectés sont de 596 millions (soit 78% du total du bilan) et des dettes diverses s'élèvent à 84 millions de FCFA.

L'établissement a à sa tête un directeur général. Mais conformément à la réglementation, du fait de son total du bilan qui est supérieur à 500 millions de FCFA, un second dirigeant devrait être nommé.

Son Conseil d'administration compte 10 membres. Sa fréquence de réunion n'est pas conforme aux dispositions statutaires. Les statuts prévoient quatre sessions par an mais au cours de cette année 2010, le Conseil ne s'est réuni que deux fois. De même une seule Assemblée générale a été réunie en trois ans. Un organe de gestion des conflits dénommé "Conseil des sages" est prévu dans l'organisation. Cette instance juridique qui n'est pas encore opérationnelle devrait avoir huit membres et être présidée par un ancien ministre.

La gouvernance de cette mutuelle souffre aussi de nombreux cas d'immixtions du président du Conseil d'administration dans la gestion courante de l'EMF. Il détient notamment un droit de signature dans les comptes bancaires.

Le personnel de la mutuelle est régulièrement déclaré à la Caisse de prévoyance sociale. Toutefois, les contrats de travail ne sont pas formels et on peut douter de leur effectivité³²⁴.

La comptabilité de la mutuelle est tenue par un agent ayant un niveau de classe de Terminale. Il a pour charge, la comptabilisation des opérations courantes (écriture d'ouverture de comptes clients, remboursement de crédit octroyés aux membres, opérations de dépôt) et des opérations diverses (traitement des salaires, règlement des charges d'exploitation, déclaration fiscale, opération de régularisation), la mise en place des crédits

³²⁴ Il est toutefois certain qu'un contrat de travail de droit commun peut être fondé sur le principe du consensualisme. Dans ce cas un simple accord de consentement suffit sans qu'il soit nécessaire d'un quelconque formalisme. En France et en Europe, ce n'est que depuis la directive communautaire de 1993 qu'un contrat de travail doit être constaté par un écrit.

octroyés, le contrôle de caisse journalier, le rapprochement des comptes des correspondants et l'édition des états financiers mensuels. Les comptes sont arrêtés et consolidés pour des états de synthèse en fin d'année par un agent de l'ONG ADAF. Il existe un manuel de procédures comptables et le référentiel de comptabilité utilisé est le PCEMF.

Des anomalies comptables sont constatées notamment dans les inventaires physiques des immobilisations, la comptabilisation des provisions, la comptabilisation en hors bilan des garanties.

Cette mutuelle ne dispose pas de service informatique à proprement parler. Son système en vigueur a été installé par l'ONG ADAF. Les tâches courantes de maintenance sont prises en charge par un prestataire externe. Les rapports avec cet agent ne sont pas formalisés. La mutuelle a un parc de cinq ordinateurs. Les sauvegardes au jour le jour des données sont sur un support amovible et placé en sécurité dans un coffre-fort.

Une appréciation du dispositif informatique montre des insuffisances telles que : la non sécurisation de l'accès à la salle du serveur d'exploitation ; l'absence de protection contre des virus informatiques ; une absence de serveur de sauvegarde délocalisé sur un autre site ce qui garantirait la continuité des activités en cas de graves incidents ; une absence de manuel de procédures informatiques couvrant les aspects importants comme, la sauvegarde des données par exemple.

C'est dans le cadre de l'assistance technique que l'ONG ADAF assure la fonction de l'audit interne pour cette mutuelle. L'un de ses agents y est affecté pour effectuer, selon leur plan d'action, deux contrôles inopinés par mois portant sur toutes les activités de l'EMF. L'inspection de la COBAC a toutefois pu relever que le contrôleur interne se livre à l'exécution des tâches opérationnelles incompatibles avec sa fonction telles que l'élaboration des états financiers, les arrêtés de comptes annuels et la rédaction des rapports d'activité. Par ailleurs, il existe un manuel de procédures de contrôle interne mais celui-ci n'intègre pas la sécurité physique et logique du système informatique. De même, les risques de la mutuelle ne sont pas cartographiés.

La mutuelle est en conflit avec son commissaire aux comptes. Les négociations sur ses honoraires et les frais de débours sont toujours en cours. Depuis 2004, en violation de la réglementation de la COBAC en vigueur, aucun compte annuel n'a été certifié.

Les engagements de la mutuelle sont assumés par le Chef d'unité. Pourtant, il devrait être, selon l'organigramme standard des établissements, à la charge d'un responsable de l'exploitation. La gestion du crédit est codifiée dans un Manuel de Procédure de Gestion qui couvre l'ensemble des activités relatives aux engagements. Mais, dans la pratique, c'est le gérant qui assure la gestion du crédit. C'est lui en effet qui réceptionne et analyse les dossiers de crédits qui sont ensuite transmis, pour avis technique, à un pré-comité composé des membres du personnel de gestion et en dernier ressort au comité de crédit composé du Conseil d'administration, un représentant d'ADAF et un représentant d'Afriland Fisrt Bank. Une fiche de suivi constituant un tableau de bord permet la surveillance des crédits octroyés. Elle est éditée par une application qui produit notamment, la balance âgée³²⁵ des impayés, l'activité des crédits, les prêts aux apparentés et les crédits accordés par secteur d'activité.

1.2.1.2 Situation financière et prudentielle

L'exercice 2010 de la mutuelle dégage un produit net financier de 43 millions de FCFA avec un coefficient d'exploitation³²⁶ de 109% qui traduit ainsi des difficultés à maîtriser les frais généraux dont le montant s'élève à 47 millions de FCFA dont les charges générales d'exploitation d'un montant de 37 millions de FCFA représente à 79% le principal poste. Au final, le résultat d'exercice se traduit par une perte nette de 13 millions de FCFA.

Les fonds patrimoniaux nets sont négatifs de 39 millions de FCFA notamment du fait des provisions. En intégrant les engagements globaux envers des apparentés de 43 millions, la correction de la COBAC les établit à - 82 millions.

³²⁵ La balance âgée est un document comptable qui récapitule tous les comptes de tiers non soldés.

³²⁶ Le coefficient d'exploitation sert à mesurer l'efficacité d'une banque. Il se calcule par le rapport des charges d'exploitation (frais du personnel, dotations aux amortissements et aux provisions) et le produit net bancaire (PNB) c'est-à-dire la valeur ajoutée créée par la banque. Ce ratio permet d'apprécier la part gains réalisés par la banque relativement à ses coûts fixes. Un coefficient trop faible peut s'expliquer par les charges d'exploitation trop élevées. (www.droit-finances.net)

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		-	(82) M
Couverture des risques	Minimum = 10%	-	-56%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	-	-329%
Liquidité	Minimum 100%	-	200%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	-	-48%
	Global : max = 20%	-	-112%
Couverture des crédits par ressources disponibles	Minimum = 70%	-	30%

Avec des fonds patrimoniaux nets corrigés négatifs, il est évident que tous les ratios prudentiels calculés sur la base de cet agrégat ne peuvent être satisfaits. Toutefois, la norme de liquidité est de 100 points supérieure au minimum réglementaire fixé à 100%. Selon la COBAC, avec un niveau des encours de crédits aux apparentés évalué à 43 millions, une recapitalisation de 250 millions s'impose à cet EMF pour assurer le respect de tous les ratios prudentiels.

1.2.2 La Mutuelle communautaire de croissance de Lolodorf³²⁷

Comme dans le cas qui précède, cette mutuelle est en rapport de partenariat technique avec les deux mêmes structures que précédemment à savoir Afriland first bank et l'ADAF. Tout comme

³²⁷ La MC2 de Lolodorf est agréée depuis 05 janvier 2009 par arrêté ministériel N° 00000038/MINFI.

pour la Mutuelle de communautaire de croissance de Makak, bien que cette relation soit évoquée dans les statuts, il n'existe aucune formalisation par un contrat ou une convention d'assistance technique indiquant l'objet et les modalités d'intervention et de rémunération des différentes prestations.

1.2.2.1 Situation générale

Cette mutuelle comptait, en fin 2010, plus d'un millier de membres ayant souscrit et libéré leurs contributions au capital social d'un montant de 10 millions de FCFA. Elle possède un fonds de solidarité de 14 millions de FCFA soit 140% des parts sociales.

Au terme de cet exercice, son total du bilan est évalué à 42 millions de FCFA. Il comprend d'une part, en actif, des immobilisations relativement vétustes de valeur de 3 millions nettes des amortissements cumulés de 13 millions. Ses crédits nets sont 15 millions de FCFA, les divers actifs s'élèvent à 4 millions de FCFA et la trésorerie est de 20 millions de FCFA. D'autre part, le passif est composé de ressources permanentes de 12 millions, des dépôts de 26 millions de FCFA, et des dettes diverses de 4 millions de FCFA.

La gouvernance de cette mutuelle n'est pas sans reproches. Le Conseil d'administration composé de 9 membres ne se réunit pas, tout comme l'Assemblée générale, selon les fréquences statutaires. Des cas d'immixtion du Président du Conseil d'administration dans la gestion courante sont relevés. Il a notamment signature dans les comptes bancaires de la mutuelle. Des inspections de la COBAC constatent des créances impayées sur les administrateurs bien que la réglementation sur les conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de la microfinance interdise la détention de créance douteuse par ce type d'agent.

Tout comme la mutuelle précédente, celle-ci a prévu un organe juridictionnel, "Conseil de sages", dont la mission est de gérer les conflits nés au sein de la mutuelle. Mais, ici aussi, cette instance n'est pas encore opérationnelle. La direction générale de la mutuelle est assurée par un cadre sans agrément depuis la démission 2 ans auparavant de la responsable originelle, régulièrement agréée sur avis conforme de la COBAC.

La mutuelle compte deux employés qui cumulent toutes les fonctions depuis la création. Ce gérant et cette caissière sont certes déclarés à la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale mais, ils ne disposent pas de contrat de travail formel.

Le gérant cumule dans ses fonctions celles du contrôle et de la comptabilité³²⁸. Il saisit les opérations diverses, effectue le contrôle journalier de la caisse, le pointage de journées comptables et le rapprochement bancaire. Par contre, les opérations de fin d'exercice sont effectuées par un agent de l'ONG ADAF. Un manuel de procédures comptables existe et le référentiel comptable utilisé est le PCEMF conformément à la réglementation. Toutefois, la COBAC, dans un rapport d'inspection, relève des insuffisances comptables dont notamment, l'absence de comptabilisation des créances douteuses ; un non inventaire physique des immobilisations en fin d'exercice ; une absence de la comptabilisation en hors bilan des garanties collectées en couverture des crédits octroyés.

L'établissement n'a pas de service informatique dédié pour gérer son parc informatique constitué de cinq ordinateurs dont l'un sert comme serveur d'exploitation, deux imprimantes et deux onduleurs. Le système en vigueur a été installé par l'ONG ADAF qui en assure aussi la maintenance. Les difficultés au quotidien rencontrées par la caissière sont solutionnées par le gérant. Les sauvegardes des données sont faites sur un disque amovible conservé dans l'établissement. Une évaluation du dispositif informatique par la COBAC des insuffisances telles que la non sécurisation de l'accès local abritant le serveur ; l'absence d'un serveur de sauvegarde délocalisé pouvant garantir la continuité du service en cas d'incident grave ; l'absence d'un contrat de maintenance pour pallier aux problèmes informatiques liés à l'utilisation du système ; l'absence d'un manuel de procédures informatiques couvrant l'ensemble des problématiques importantes (sauvegarde des données, plan de secours informatique, gestion des incidents).

Comme dans le cas de la mutuelle précédente, la fonction d'audit interne est assumée par un agent de l'ONG ADAF dans le cadre de l'assistance technique mais ici aussi, sans un contrat ou convention définissant le cadre et contenu réels des contreparties. L'ADAF prévoit deux interventions inopinées par mois mais en 2010 seuls deux contrôles ont été réalisés. Ceux-ci portaient sur les conditions d'exploitation et les arrêtés de comptes annuels. Ici aussi, contrairement aux dispositions réglementaires, le contrôleur interne se donne à des tâches opérationnelles telles que l'élaboration des états financiers, les arrêtés des comptes annuels et la rédaction des rapports d'activité.

³²⁸ Un poste de responsable du contrôle et de la comptabilité est prévu dans l'organigramme standard. Ici, la comptable avait été licenciée pour faute (détournement de fonds).

Le commissariat aux comptes est à la charge d'un prestataire agréé par arrêté ministériel. C'est le même que pour la mutuelle communautaire précédente. Et la situation est exactement la même. En violation des dispositions réglementaires sur la microfinance, aucun compte annuel n'a été certifié depuis 2005. Il faut dire qu'ici aussi les négociations sur les débours et les frais d'honoraire n'ont jamais abouti.

La responsabilité du crédit est aussi à la charge du gérant. Il cumule les fonctions bien que l'organigramme standard des mutuelles communautaire de croissance prévoit que la mission échoit à un responsable d'exploitation. Les procédures définies dans le Manuel de Gestion des Unités de ce type, bien que clairement définies, ne sont pas appliquées. Les dossiers de crédit sont pris en charge par le gérant. C'est lui qui réceptionne, monte et analyse les dossiers qui sont transmis pour avis technique à un pré-comité composé du personnel de gestion et en dernier ressort au comité de crédit réunissant les représentant de l'ADAF, l'Afriland first bank et le Conseil d'administration. Il est douteux qu'un tel schéma de procédure soit respecté. L'existence du pré-comité semble non fondée si l'on retient que l'effectif est réduit en les personnes du gérant et de la caissière.

2.2.2 Situation financière et prudentielle

L'exercice 2010 se solde par des pertes d'exploitation de 13 millions de FCFA pour un résultat déficitaire de 12 millions de FCFA net du résultat exceptionnel d'un millions de FCFA. Le produit net financier est de 3 millions de FCFA et résulte de l'agrégation des marges sur les opérations d'intermédiation par les membres. La difficulté à maîtriser les frais généraux se traduit par un coefficient net d'exploitation de 133%. Les fonds matrimoniaux nets s'élèvent à 8 millions de FCFA mais, si l'on tient compte des corrections de la COBAC, ils ne sont réduits qu'à 1 million de FCFA. Les ratios prudentiels assis sur les fonds propres se résument ainsi :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		8 M	1 M
Couverture des risques	Minimum = 10%	-	4%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	-	18%
Liquidité	Minimum 100%	-	187%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	-	37%
	Global : max = 20%	-	91%
Couverture des crédits par ressources disponibles	Minimum = 70%	-	62%

A l'exception de la norme de liquidité qui est supérieure de 7 points au minimum réglementaire, toutes les normes assises sur les fonds patrimoniaux ne sont pas respectées. Selon l'optique de la COBAC, une recapitalisation à hauteur de 27 millions de FCFA est nécessaire.

1.2.3 La Mutuelle communautaire de croissance de Niété³²⁹

Il apparaît comme une constance qu'il n'existe aucune convention pour formaliser la relation de partenariat entre cette mutuelle et d'un côté la banque commerciale Afriland First Bank et de l'autre, l'ONG ADAF. Des trois cas que nous avons étudiés, nous constatons que le lien de coopération est évoqué dans les statuts mais qu'il n'est pas traduit formellement par un écrit. Tout est donc cette fois-ci encore de l'ordre de l'implicite.

³²⁹ La MC2 de Niété est agréée par arrêté ministériel n°001821/MINIFI du 12/11/2007.

1.2.3.1 Situation générale

Cette Mutuelle communautaire de croissance a comme particularité qu'elle est adossée indirectement à une grande entreprise locale, HEVEA DU CAMEROUN SA, par ses employés qui en sont à l'initiative avec les habitants de la région.

La mutuelle totalisait, en fin 2010, un effectif de 2 293 membres qui avaient souscrit les parts sociales et libéré un montant de 40 millions de FCFA induisant un fonds de solidarité dont l'enveloppe s'élève à 16 millions de FCFA.

Au terme de l'exercice 2010, la situation patrimoniale de cette Mutuelle communautaire de croissance présente un total du bilan net de 540 millions de FCFA. En termes d'emplois, on peut noter des immobilisations d'une valeur nette de 11 millions de FCFA (pour une valeur brute de 28 millions de FCFA) ; les crédits nets de 189 millions de FCFA ; des actifs divers de 40 millions et une trésorerie de 300 millions FCFA. Au passif, on note des ressources permanentes de 254 millions de FCFA comprenant notamment, le capital social souscrit de 40 millions, les réserves de 52 millions, les fonds de solidarité de 16 millions et d'autres fonds constitués de 75 millions de FCFA ; les dépôts de 262 millions de FCFA et des dettes diverses de 24 millions de FCFA.

Des éléments de ce bilan fonctionnel, il ressort que les ressources stables de cette mutuelle évaluées à 254 millions couvrent donc les emplois stables de 243 millions de FCFA. Il ressort aussi que les crédits nets et les dépôts représentent respectivement 35% et 49% du total du bilan. Cette structure globale explique donc cette trésorerie nette positive de 300 millions de FCFA.

Comme dans bien d'autres cas, une inspection de la COBAC relève plusieurs problèmes de gouvernance. Elle note des actes d'immixtion des administrateurs dans la gestion courante de la mutuelle. Aussi pointe-t-elle le fait que la Vice-présidente et le Président du Conseil d'administration (PCA) détiennent un droit de signature sur les comptes bancaires, que les documents administratifs sont archivés au domicile privé du PCA. Par ailleurs, le Conseil des sages prévu dans les statuts n'est pas opérationnel et la mission souligne aussi des irrégularités à la direction générale. Le directeur général régulièrement agréé est resté en poste 2 ans entre 2003 et 2005. Avant la délivrance de l'agrément, celui a été muté en qualité d'adjoint (donc 2^{ème} responsable selon la réglementation) et remplacé par un intérimaire sans agrément et ce contrairement à la réglementation. Ce dernier exerce par ailleurs sans contrat de travail.

Toutefois, tous les postes de l'organigramme standard sont pourvus. Les membres du personnel ont des contrats et sont régulièrement affiliés à la Caisse de Prévoyance Sociale et donc sont socialement couverts.

La mutuelle dispose d'un service comptable. Le responsable est un bachelier qui a pour attribution l'enregistrement des opérations courantes (écritures d'ouverture des comptes clients, de remboursement des crédits octroyés aux membres et les opérations de collecte des dépôts) et les opérations diverses (salaires, règlement des charges d'exploitation, déclaration fiscale et opération de régulation), la mise en place des crédits octroyés, le contrôle de caisse en fin de journée, le rapprochement des comptes et l'édition des états financiers mensuels. Le coordinateur d'ADAF a la charge d'arrêter les comptes à la fin de chaque exercice. Il existe un manuel de procédure comptable et le référentiel utilisé est le PCEMF.

Le dispositif comptable présente des insuffisances que la mission de la COBAC relève dans l'un de ses rapports d'inspection. Il s'agit notamment de l'absence de comptabilisation des provisions sur créances douteuse ; d'une mauvaise comptabilisation des intérêts réservés sur les créances douteuses ; des écarts entre le solde comptable de caisse et du procès-verbal d'arrêté de caisse en fin d'exercice.

Cette mutuelle ne dispose pas de service informatique ayant pour charge la gestion du parc informatique. Le système en vigueur a été installé et sa maintenance est assurée par l'ADAF. Certains problèmes du quotidien sont pris en charge par le gérant, la caissière ou le comptable. Le parc est composé de cinq ordinateurs dont un fait office de serveur, de trois imprimantes et trois onduleurs. Les sauvegardes journalières des données se font sur une clé USB et celle-ci est conservée dans un tiroir du bureau du gérant. A l'évidence, le dispositif informatique souffre d'un accès non sécurisé ; un manque de serveur de sauvegarde délocalisé sur un site de repli qui offre la garantie d'une continuité des activités en cas d'incidents graves portant sur le local d'exploitation ; l'absence d'un manuel de procédures informatiques couvrant les principaux postes tels que la sauvegarde des données ou la gestion des incidents.

La mutuelle dispose d'un Manuel de procédures de contrôle interne. L'audit interne est assuré par un agent de l'ADAF dans le cadre de l'assistance technique mais aucun contrat ni convention ne formalise cette collaboration. Les deux contrôles inopinés des activités prévus dans le plan d'action de l'ONG tous les mois ne sont pas respectés. En 2010, seulement deux contrôles ont été réalisés et ils portaient d'une part sur les conditions d'exploitation c'est-à-dire le budget, la gouvernance et la comptabilité et d'autre part, sur l'arrêté des comptes de comptes annuels.

Toutefois, contrairement aux dispositions réglementaires la COBAC relève que le contrôleur interne se livre aussi des tâches opérationnelles telles que l'élaboration des états financiers, les arrêtés des comptes annuels et la rédaction des rapports d'activité.

La mutuelle a un commissaire aux comptes agréé. Celui-ci n'a certifié que les comptes de l'exercice 2009 avec des réserves portant sur la mauvaise tenue du registre des parts sociales et l'absence de procédures de suivi des crédits octroyés et des hypothèques reçus. Les comptes des cinq exercices précédents n'ont pas été certifiés.

La gestion des engagements de cette mutuelle sont sous la responsabilité d'un agent chargé du crédit. Il assure la fonction conjointement avec le gérant. Les procédures d'octroi de crédits sont encadrées. Il existe en effet un manuel de procédure à cet effet. Une fiche de suivi permet de suivre les crédits octroyés.

1.2.3.2 Situation financière et prudentielle

Pour l'exercice 2010, la Mutuelle communautaire de croissance de Niété a dégagé un résultat net de 33 millions de FCFA avec un produit net financier de 85 millions soit un coefficient net d'exploitation de 50% puisque les frais généraux s'élèvent à 43 millions de FCFA.

Ses fonds patrimoniaux corrigés qui s'élèvent à 217 millions de FCFA se composent notamment des parts sociales souscrites et libérées de 40 millions de FCFA, des réserves de 52 millions de FCFA, d'un report à nouveau créditeur de 37 millions de FCFA, des fonds de solidarité de 16 millions et d'autres fonds constitués de 75 millions FCFA. A ces éléments s'ajoutent une subvention d'un million et se déduisent des provisions d'une valeur d'un peu plus de 4 millions.

Les principaux agrégats prudentiels de cette mutuelle sont donc :

Normes	Limite réglementaire	Calculs internes	Calculs COBAC
Fonds patrimoniaux		181 M	217 M
Couverture des risques	Minimum = 10%	95%	115%
Couverture des immobilisations	Minimum = 100%	1 927%	1 952%
Liquidité	Minimum 100%	356%	277%
Engagement en faveur des apparentés	Individuel : max = 5%	-	1%
	Global : max = 20%	5%	9%
Couverture des crédits par ressources disponibles	Minimum = 70%	30%	40%
Norme de Fonds de Solidarité	Minimum = 40%	40%	40%

Manifestement, toutes les normes prudentielles assises sur les fonds patrimoniaux sont satisfaites. La norme de liquidité bien que corrigée par la COBAC reste très favorable. Elle s'élève à 277% soit 117 points au-dessus du minimum réglementaire.

Nos études de cas montrent qu'il n'existe pas un profil type pour caractériser un EMF en "infraction" par rapport aux normes prudentielles. Le statut juridique ne présage de rien, ni la catégorie, ni la localisation, ni l'assistance. Chaque EMF a le profil de ses dirigeants. La supervision passive de la COBAC nous semble dans ces conditions mal adaptée. Cette

inadaptation se justifie d'autant plus qu'il existe plusieurs cas où des EMF sont totalement ou quasiment hors des limites de la réglementation.

2. Des cas en périphérie de la réglementation

Une quinzaine de tous les 62 EMF n'est pas opérationnelle en 2010. Une dizaine des EMF ayant obtenu un agrément est en cessation d'activité alors que d'autres perdraient leurs agréments de fait soit parce qu'ils ne peuvent pas être localisés, soit parce que leur volume d'activité est très faible ou leur situation financière problématique, soit parce qu'ils sont réellement en cessation de paiement.

2.1 Des cas de cessation d'activité

Il existe plusieurs formes de cessation d'activité. Nous qualifions certaines de cessation de fait lorsque les EMF ont une activité apparente mais compte tenu de leurs résultats et de la violation des dispositions réglementaires qui régissent l'activité de la microfinance ils pourraient être juridiquement déclarés en faillite. Nous qualifions d'autres de cessation réelle pour signifier que ces EMF ne sont plus actifs. Que la cessation d'activité soit de fait ou réelle, elle doit avoir comme conséquence le retrait formel de l'agrément.

2.1.1 Des EMF agréés en cessation de fait d'activité

Une demi-dizaine de cas d'EMF, selon notre approche, peuvent être classés dans cette catégorie. La première concerne une entité constituée dans une démarche œcuménique par plusieurs églises locales de confession Catholique, Protestante, Baptiste et Luthérienne de raison sociale "Ecumenical Church Loan Fund". Les parts sociales souscrites de l'EMF sont de 50 millions de FCFA et sont libérées à hauteur de 32 millions de FCFA et un fonds de solidarité a été constitué à 12 millions de FCFA.

Cet EMF a été constitué en octobre 1999 sous la forme d'une coopérative d'épargne et de crédit. Un avis conforme de la COBAC délivré en 2008 lui donnait le droit d'exercer en qualité d'EMF de première catégorie. Un staff a été normalement constitué. Il était composé d'un Président du Conseil d'administration, un Directeur général et un Directeur général Adjoint. De même, un commissaire aux comptes a été agréé.

Mais tout semble indiquer que cet EMF n'a d'existence que sur papier. Son siège social est certes à Yaoundé mais la localisation de l'établissement n'est pas matériellement effective au point qu'on peut légitimement considérer qu'il y a une absence manifeste d'activité.

Le deuxième cas est celui de la "Financière des femmes" un EMF de première catégorie qui a obtenu en juillet 2001, l'avis conforme de la Commission bancaire et un agrément ministériel. De même, une Directrice et un commissaire aux comptes ont été agréés. Selon les statuts, les parts sociales s'élèvent à 57 millions de FCFA. Toutefois, aux archives du Secrétariat Général de la COBAC, il ressort que la Financière des Femmes n'a jamais transmis de documents administratifs ni même réglementaires tels que les états déclaratifs.

La Financière des femmes n'est pas non plus localisable dans la ville de Yaoundé lieu de son siège. Elle réunit donc avec d'une part, cette absence de transmission des documents et d'autre part, l'incapacité à déterminer son implantation effective, les facteurs objectifs permettant de douter que son activité.

Le troisième cas est celui du "Crédit Confiance" un EMF créé en 2007 sous la forme juridique d'une société anonyme avec un capital social de 50 millions de FCFA. La société a obtenu un avis conforme de la COBAC pour exercer en qualité d'EMF de deuxième catégorie en 2008. Un président du Conseil d'administration a été nommé et le directeur général tout comme le commissaire aux comptes ont été agréés par les autorités compétentes. En 2010, l'activité n'avait pas commencé et le lieu d'implantation de l'établissement demeure introuvable.

Le cas suivant est celui de la Mutuelle Plus Cameroun (MPC). Elle a obtenu un avis conforme de la COBAC en septembre 2005 pour exercer en qualité d'EMF de première catégorie. Mais, en prospection sur les lieux supposés de son implantation, on trouve à la place un commerce de pièces détachées de véhicules. L'établissement n'est plus locataire des bâtiments depuis juin 2006. Or aucune correspondance au Secrétariat Général de la COBAC ne fait état de ce transfert de siège de l'établissement selon les obligations réglementaires en vigueur.

De même, c'est au cours d'un entretien téléphonique que le président du Conseil d'administration de la Caisse d'Epargne pour l'Investissement du Cameroun, une entité qui a reçu un avis conforme, en novembre 2004, pour exercer en qualité d'EMF de première catégorie, a informé des missionnaires de la COBAC du transfert successif du siège social de l'établissement. Or, matériellement, le Secrétariat général de la COBAC n'a jamais été informé de ces changements d'adresse et aucun document n'a été transmis. Dans l'impossibilité d'évaluer l'établissement ou même seulement de la localiser concrètement, l'inspection de la COBAC conclut à une cessation d'activité de plus de six mois.

2.1.2 Cas de cessation réelle d'activité

Au côté des EMF dont on peut considérer qu'ils n'ont jamais commencé une activité, il y a plus d'une demi-douzaine d'autres qui sont véritablement en cessation d'activité dans la ville même de Yaoundé siège de la COBAC jusqu'en 2013.

Le Fonds Commun d'Appui aux Organismes de Bases est une société coopérative d'épargne et de crédit qui a été créée en 1995. Elle relève d'une initiative de la "Concertation nationale des organisations paysannes du Cameroun", une ONG qui voulait en faire un outil spécialisé dans la mise en œuvre des projets de financement. Cette société coopérative a obtenu un avis conforme de la COBAC pour exercer en qualité d'EMF de première catégorie en avril 2006. Une Directrice générale et un commissaire aux comptes en ont été agréés. Le capital souscrit à la création et libéré s'élevait à 1 million de FCFA. Le fonds de solidarité n'a pas été constitué.

Un rapport de visite de la COBAC dans cet établissement indique que les activités de cette société coopérative sont "en hibernation" depuis plusieurs années. Elle se dit avoir été victime d'un vol en 2009, au cours duquel tous les documents essentiels et le matériel ont été emportés. Ce cambriolage semble la cause de la non actualisation des documents et la non production par l'EMF des états financiers certifiés. Il faut noter que contrairement aux dispositions réglementaires relatives à la liste, à la teneur, à la publicité et aux délais de transmission des documents destinés aux autorités de contrôle, les archives du Secrétariat de la COBAC ne disposent d'aucun état déclaratif transmis par cet EMF, depuis sa création. Il est évident qu'en 2010, le Fonds commun d'appui aux organismes de bases est depuis plusieurs mois voire années en inactivité.

On peut citer aussi le cas de "Blue Financial Services of Cameroon", un EMF de première catégorie qui a été agréé en août 2006 tout comme, son président du Conseil d'administration, son directeur général et son commissaire aux comptes. Cet EMF dont implantation est correctement localisable dans la ville de Yaoundé n'a ses guichets ouverts qu'aux fins du remboursement des membres et du recouvrement des créances. Les opérations de collecte de l'épargne et l'octroi de crédits aux membres sont suspendues depuis fin 2009 date à laquelle remonte les derniers états financiers non certifiés. L'absence d'un état de la trésorerie, le solde relativement modique du compte courant de l'établissement et les arriérés de loyers cumulés depuis le début 2011 forment raisonnablement la présomption que cet EMF est en inactivité formelle.

Un cas similaire à ce dernier est celui de la "Community Projects Cooperative", (COPCO), un EMF de première catégorie agréé par arrêté ministériel en mai 2007. Depuis janvier 2010, toutes ses opérations d'exploitation sont suspendues. Ses guichets, localisés dans un quartier populaire de la banlieue de Yaoundé, ne sont ouverts que pour le désintéressement des déposants et le recouvrement des créances.

La "Caisse Mutuelle pour la Promotion de l'Épargne et le Crédit" (CAMAPEC) est un autre aspect d'infraction aux dispositions d'exercice et de contrôle de l'activité de microfinance. Cette structure a reçu son avis conforme de la COBAC en juillet 2001 ainsi que son président du Conseil d'administration, sa directrice générale et son commissaire aux comptes.

Cet EMF est localisé dans un quartier de la ville de Yaoundé. Toutefois, une enquête sur les lieux et auprès du bailleur, propriétaire des murs, montre que l'EMF n'est plus locataire de son immeuble depuis 2004. Or, aucune information relative à ce changement d'adresse n'est connue du Secrétariat Général de la COBAC.

Pour le Crédit de Développement Mutuel de Yaoundé (CDM), un EMF de première catégorie agréé par arrêté ministériel en décembre 2005, c'est la présidente du Conseil d'administration qui déclare l'inactivité de son établissement depuis janvier 2009. On peut relever la dernière réunion de l'organe de délibération date de novembre 2008 et qu'aucun état financier n'est disponible. Dans un rapport d'entretien avec le Secrétariat général de la COBAC, elle indique qu'un contrat de restructuration qu'elle a signé ès-qualités en 2009 avec un cabinet local vise une reprise des activités dans les prochaines années. Quoiqu'il en soit, l'inactivité de cet EMF est un fait. Remontant à plus de six mois, elle est en contradiction avec la réglementation relative à l'exercice de la microfinance dans la CEMAC.

C'est aussi par une déclaration au Secrétariat général de la COBAC que le directeur général de la "Kingdom Saving's Fund", (KSF), une société coopérative d'épargne et de crédit, agréée par arrêté ministériel en décembre 2005, a confirmé la cessation d'activité cet EMF suite au décès, en mars 2009, du président du Conseil d'administration.

Tous ces cas violent manifestement les dispositions réglementaires de la COBAC relatives aux conditions d'exercice et de contrôle des activités de microfinance dans la CEMAC selon lesquelles le non usage de son agrément dans un délai de douze mois après obtention de celui-ci ou même l'absence d'exercice de son activité de microfinance depuis six mois entraîne la caducité de cet agrément.

2.2 Des EMF en situation critique

Nous identifions deux types de situations critiques. La première est ainsi qualifiée par son mode d'organisation et fonctionnement et le second par la situation économique des EMF. Nous insistons sur le fait que ces EMF sont bien à Yaoundé donc à proximité de la COBAC et ne sont guère sanctionnés.

2.2.1 Des EMF hors du champ réglementaire

Au cœur de la ville de Yaoundé, nous avons identifié des cas d'EMF qui cumulent des irrégularités sur plusieurs plans. Quasiment ils violent toutes les dispositions réglementaires et légales. Ainsi, par exemple, les dirigeants ne sont pas agréés, les changements de forme juridique sont effectués sans autorisation, les activités exercées ne sont pas conformes à la catégorie autorisée, les organes de contrôle sont non-conformes aux dispositions réglementaires.

2.2.1.1 Le cas de la Caisse d'Épargne Populaire Pour le Développement

Créée en 1999 sous la forme d'une société coopérative d'épargne et de crédit, elle a été agréée, après avis conforme de la COBAC, par arrêté ministériel en août 2004, en qualité d'EMF de première catégorie.

Sans autorisation préalable, comme l'exige la réglementation relativement aux modifications de forme juridique et aux conditions de prises de participations dans les EMF, sa forme juridique a été transformée en société anonyme.

En fin d'année 2010, le montant des parts sociales entièrement libérées s'élève à 56 millions de FCFA. Pourtant, le fonds social n'a pas été constitué. Sa situation patrimoniale en d'exercice se présente ainsi :

ACTIF en millions de FCFA		PASSIF en millions de FCFA	
Immobilisations nettes	20	Capitaux propres	33
Crédits nets	260	Dépôts	521
Divers actifs	237	Divers passif	28
Trésorerie	65	Trésorerie	-
TOTAL	582	TOTAL	582

Source : Rapport COBAC 2011.

Par rapport à l'année précédente, les capitaux propres ont augmenté de près de 210 millions FCFA, alors que les dépôts sont passés de 353 à 521 millions FCFA soit une progression de 47,6% et les crédits quant à eux ont progressé de 85,7% passant de 140 à 260 millions de FCFA.

Cette croissance de l'activité s'explique par l'élargissement de l'offre de la société. En plus de son activité première, la collecte de l'épargne et l'octroi des crédits, elle offre aussi des services de transfert d'argent via Western Union. Ce service de transfert engage des sommes considérables et connaît une très forte progression. De fait, l'EMF effectue l'essentiel de ses opérations avec des non membres ce qui viole les dispositions de la réglementation encadrant l'activité de la microfinance des EMF de première catégorie dans la CEMAC.

2.2.1.2 Le cas de la Société Anonyme de Crédit et d'Epargne des Agents Publics du Cameroun (Money Opportunity)

Au départ, il s'agit d'une société de crédit et d'épargne. Elle reçoit un agrément en novembre 2001, après avis conforme de la COBAC, par arrêté ministériel, pour exercer en qualité d'EMF de première catégorie. En 2007, elle change de dénomination et se transforme en société anonyme. Ce changement de statut juridique s'est effectué en violation des dispositions réglementaires en vigueur. Cette violation des règles s'étend jusqu'à la nature de la clientèle puisque la société entretient des relations d'affaires avec des non membres.

Ce projet étant essentiellement porté par son promoteur va pâtir du décès de ce dernier. Il assurait les fonctions de Président directeur général. Dans les faits, cet EMF fonctionne comme une entreprise familiale. L'essentiel du pouvoir semble concentré entre ses mains. A sa mort en 2007, il a été remplacé par son épouse comme présidente du Conseil d'administration et un

directeur général a été nommé. Ce dernier exerce ses fonctions sans agrément. En son absence, c'est la présidente du Conseil d'administration qui assure l'intérim. Les faits d'immixtion de la présidente du Conseil d'administration dans la gestion courante sont donc réguliers avec la signature des notes de service ou les mouvements des comptes bancaires par exemple.

Toutefois, les six salariés de la société ont des contrats de travail et sont socialement couverts puisque régulièrement déclarés à la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale.

L'activité de la société est déclinante. Le Trésor Public du Cameroun a suspendu le virement des traitements de certains dans les comptes domiciliés dans cet établissement. Cette décision a contribué à détériorer la situation financière puisque les produits générés par les avoirs des fonctionnaires sont de fait supprimés. D'autre part, la suppression des virements des fonctionnaires a eu une incidence sur le statut des créances de l'EMF. Ne pouvant plus effectuer des prélèvements directs sur les nombreux crédits accordés à ces agents publics, ceux-ci sont devenus douteux. Par conséquent, du fait de ces difficultés économiques et financières, la société a fermé deux de ses points de ventes.

Le patrimoine de la société au 31/12/2010 se présente ainsi :

ACTIF en millions de FCFA		PASSIF en millions de FCFA	
Immobilisations nettes	7	Capitaux propres	22
Crédits nets	46	Dépôts	17
Divers actifs	1	Divers passif	15
Trésorerie	.	Trésorerie	1
TOTAL	54	TOTAL	54

Source : Rapport COBAC 2011

On peut relever aussi cet EMF comptait en fin 2010 30 membres. Le montant des parts sociales libérées s'élevait à 20 millions de FCFA. Mais, depuis sa constitution, elle n'a pas mis en place le fonds de solidarité contrairement aux exigences réglementaires.

En somme, avec son organisation lacunaire, ses principaux organes sociaux inopérants, la forte influence de la présidente du Conseil d'administration, la non-conformité de la société à la réglementation sur plusieurs points, la pérennité de cette société n'est pas assurée.

2.2.2 Des EMF aux agréments non justifiés

Les cas suivants sont tels que les agréments accordés ne sont pas ou ne sont plus justifiés du moins au vue de la situation de 2010. Ces EMF sont non solvables, non liquides et non rentables.

2.2.2.1 Le cas de la Coopérative d'Epargne et de Garantie Mutuelle pour l'Investissement

Cette structure a acquis le statut de coopérative d'épargne et de crédit en 1997 et son agrément par arrêté ministériel, après avis conforme de la COBAC, en novembre 2001, en qualité d'EMF de première catégorie. En avril 2008, elle est devenue une société anonyme sans que la COBAC par son Secrétariat général en fût informé conformément à la réglementation en vigueur.

En fin 2010, la coopérative compte quarante membres. Les parts sociales libérées s'élèvent à 25 millions mais, depuis la création, le fonds de solidarité n'a pas été constitué.

La situation patrimoniale se présente ainsi au 31/12/2010 :

ACTIF en millions de FCFA		PASSIF en millions de FCFA	
Immobilisations nettes	1	Capitaux propres	(38)
Crédits nets	13	Dépôts	57
Divers actifs	3	Divers passif	1
Trésorerie	3	Trésorerie	-
TOTAL	20	TOTAL	20

Source : Rapport COBAC 2011.

Ce bilan est le reflet d'une crise que la société traverse depuis 2002. Du fait des crédits contractés par certains membres et non remboursés, d'autres ont cessé de libérer les parts sociales souscrites et même de déposer leur épargne. Ceci s'est traduit par une crise de trésorerie et une détérioration de l'activité de crédit.

Au plan organisationnel, la structure prévoit une Assemblée générale, un Conseil d'administration et une Direction Générale. Avec la crise due au défaut de certains membres, un mécontentement général règne et aucune Assemblée générale n'a pu se tenir et même les

sessions du Conseil d'administration sont rares. Il apparaît aussi que le directeur général régulièrement agréé n'exerce plus ses fonctions mais est devenu un prestataire extérieur. L'unique salarié de l'agence de Yaoundé assume la fonction de responsable des Opérations sans un agrément en qualité de dirigeant.

La structure n'est pas rentable depuis plusieurs exercices. En 2010 les pertes étaient de 3,8 millions de FCFA soit une légère amélioration par rapport à l'année précédente pour laquelle elles ont été de 5,2 millions de FCFA. Sur ces deux années, le produit net financier est passé de 05 à 1,2 millions de FCFA. Ainsi, avec des frais généraux quasiment stables de 4,9 millions contre 4,3 millions de FCFA, le coefficient net d'exploitation est donc passé de 980% à 358,3% soit, une amélioration relative de plus de 600 points mais il demeure défavorable.

Cette accumulation des pertes se traduit par des fonds patrimoniaux négatifs de 55 millions FCFA. Dans un tel état, aucune norme prudentielle assise sur les fonds patrimoniaux ne peut être satisfaite.

2.2.2.2 Le cas du Crédit National du Centre

Cette structure a été créée en 2004. Après l'avis conforme de la COBAC, elle a obtenu un agrément par arrêté ministériel en novembre 2007 en qualité d'EMF. En fin 2010, elle compte un millier de membre sans qu'un nombre exact soit précisé. Seuls 6 millions des 100 millions de FCFA des parts sociales sont effectivement libérées. Le fonds de solidarité n'est pas constitué en violation de la réglementation.

En 2007, après le démarrage effectif des activités, le directeur général a dû démissionner et a été remplacé par le principal sociétaire, le président du Conseil d'administration, devenu donc président Directeur général. Il assure ses fonctions de direction sans agrément. Sous son magistère, plusieurs erreurs de gestion sont constatées : des ouvertures non pertinentes des agences, un recrutement massif du personnel, une distribution non justifiée des crédits, etc.

Entre 2009 et 2010, le PDG a connu des problèmes de santé qui ont eu un effet sur la situation de l'EMF. Celle-ci s'est considérablement dégradée. De nombreux vols, détournements et malversations ont été constatés. Ces dysfonctionnements se sont soldés par un rétrécissement de la trésorerie. Du fait de cette situation, il y a eu des fermetures d'agences, la démobilisation du personnel, la fuite massive des clients.

La situation patrimoniale³³⁰ de cet EMF est la suivante au 31/12/2010 :

ACTIF en millions de FCFA		PASSIF en millions de FCFA	
Immobilisations nettes	70	Capitaux propres	(5)
Crédits nets	174	Dépôts	130
Divers actifs	12	Divers passif	126
Trésorerie	2	Trésorerie	7
TOTAL	258	TOTAL	258

Source : Rapport COBAC 2011.

Le Crédit National du Centre a une activité réduite au recouvrement des créances en souffrance et au remboursement de l'épargne des membres. Les états financiers pouvant être reconstitués montrent une perte de 8 millions de FCFA pour l'exercice 2010. Avec un produit net financier de 53 millions de FCFA et les frais généraux de 70 millions de FCFA, le coefficient net d'exploitation est 132% ce qui traduit une absence manifeste de rentabilité. Les pertes cumulées ajoutées aux montants relativement dérisoires des parts sociales libérées donnent un fonds patrimonial négatif de 20 millions de FCFA. Par conséquent, aucune norme assise sur ces fonds ne peut être satisfaite.

Conclusion de la sous-section 2

Les EMF de la zone CEMAC sont divers. Ils se classent en trois catégories : les EMF qui procèdent à la collecte de l'épargne de leur membres qu'ils redistribuent sous forme de crédit exclusivement aux dits-membres ; les EMF qui collectent l'épargne et accordent des crédits aux tiers et enfin les EMF qui ne collectent pas d'épargne mais accordent des crédits aux tiers.

Les EMF sont aussi divers par leurs modes d'organisation et de fonctionnement. Ils peuvent être soit indépendants, soit évoluer au sein d'un réseau doté d'un organe faïtier qui joue le rôle de représentation auprès des tiers, fixe les conditions pour la qualification des membres, définit

³³⁰ Ce bilan est reconstitué par les services de la COBAC. La comptabilité de l'EMF est lacunaire. Elle est restée longtemps manuelle et l'intégralité des opérations n'est pas systématiquement comptabilisée. La valeur de ce patrimoine n'est donc pas certaine.

et met en œuvre les conditions de l'équilibre financier, élabore le règlement intérieur, assure le contrôle interne au sein du réseau en matière prudentielle notamment.

Enfin, les EMF sont aussi divers selon les types d'activités. Les EMF offrent dans une grande disparité des services financiers et non financiers selon les champs géographiques ruraux ou urbains de leurs interventions.

Une analyse de la situation des EMF dans la CEMAC à travers les cas que nous avons étudiés montre que les situations économiques et financières sont aussi variées. Mais de cette étude, il se dégage comme constat constant que tous les EMF présentent à des degrés divers des défaillances impropres à la réglementation prudentielle :

- des activités non conformes aux agréments ;
- des fonds de solidarité insuffisants ;
- des mécanismes de contrôle interne improductifs ;
- un non-respect du référentiel comptable ;
- un calcul erroné des fonds propres et des fonds patrimoniaux ;
- un non-respect des normes prudentielles définies.

Ces problèmes peuvent avoir plusieurs sources. Nous pouvons retenir le cadre réglementaire de l'activité de la microfinance. Comme nous l'avons rapidement fait remarquer dans notre chapitre introductif, l'activité de la microfinance est en réalité régie par plusieurs textes au sein des différents Etats de la CEMAC. En prenant le cas du Cameroun comme exemple, on peut citer les textes suivants :

- la loi du 19 décembre 1990 sur les libertés d'associations qui fixe les conditions de création et de fonctionnement des associations ;
- la loi du 14 août 1992 relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiative commune qui fixe les conditions de création, d'organisation et de fonctionnement des EMF de type coopératif ;
- les traités de l'OHADA du 17 octobre 1993 relatifs au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique (GIE) qui régissent donc la création, l'organisation et le fonctionnement des EMF de type société anonyme ;

- les règlements du 15 avril 2005 de la COBAC relatifs aux conditions d'exercice de l'activité de de microfinance dans la CEMAC et à l'harmonisation des changes dans les Etats de l'Afrique centrale.

A ces difficultés d'ordre juridique révélant des imperfections du cadre réglementaire, on peut raisonnablement ajouter :

- les faiblesses des EMF du Cameroun et par extension de la zone CEMAC et aussi les insuffisances liées aux mécanismes de supervision ;
- les faiblesses des organes de régulation avec d'une part l'encadrement insuffisant marqué par le déficit de banque de données ; la faible expertise en microfinance ; la médiocrité des contrôles et d'autre part l'absence d'une stratégie nationale pour une finance inclusive qui se traduit par "un suivisme des programmes des bailleurs ; une cacophonie des interventions ; un fonctionnement sporadique du Comité national de microfinance et l'absence d'une planification à moyen ou long terme des actions"³³¹.

Les défaillances que nous constatons dans la pratique de la microfinance sont en eux-mêmes un indicateur de la qualité de la supervision. Nous considérons que la défaillance de la supervision n'est pas une fatalité. Nous soutenons que des stratégies appropriées peuvent être mises au point pour l'améliorer et la rendre plus efficace et efficiente en fonction respectivement des moyens disponibles et des objectifs à atteindre.

Section 2 : Stratégies pour une supervision efficace

Les constats réalisés à la fois sur la nature de l'activité de la microfinance et la qualité de la supervision amènent à repenser les modalités de cette supervision de façon à produire des formes ou modalités qui soient mieux adaptées.

Nous pensons que la situation impose d'une part d'améliorer l'existant et d'autre part, de renforcer l'activité en adoptant une logique de l'efficacité.

³³¹ Ebongom Johann Herve, La crise des EMF au Cameroun, <http://jh-ebongom.blogspot.fr>, février 2015

Sous – section 1 : Améliorer la supervision de la réglementation

Cette démarche suppose à notre sens deux approches. La première consisterait à pallier aux défaillances de dispositif actuel et la seconde serait de redéfinir le paradigme de la supervision de la microfinance.

I.1 Comblent les défaillances actuelles

Les constats que nous effectuons au sujet de la supervision de la réglementation telle que la pratique la COBAC nous conduisent à la considérer plutôt comme une approche dissuasive et passive. Du bilan que nous faisons de la situation, nous dégagons quelques pistes de solutions.

1. Le bilan de la situation

L'activité de la microfinance dans la zone CEMAC se développe incontestablement. Les EMF dans toute leur diversité et les textes réglementaires ainsi que leur supervision par la COBAC concourent à cette dynamique. Les établissements offrent des produits et des services financiers de plus en plus pointus et ils sont de plus en plus actifs dans la quête des ressources pour alimenter leur croissance. La réglementation et surtout la supervision se doivent d'être bien flexibles pour être corrélées aux évolutions de l'activité. Il est certain que l'inadaptation du cadre réglementaire figé et celle de la supervision inappropriée peuvent être source de frustration pour certains EMF, notamment, lorsque leurs "sentiers de croissance" s'en trouvent bridés.

1.1 Les acquis de la réglementation dans la CEMAC

Nous avons souligné que la réglementation de l'activité de microfinance dans la zone CEMAC se justifie par plusieurs arguments notamment un argument macroéconomique et un autre à l'échelle du consommateur.

Pour la question économique, on peut considérer à l'échelle globale de la zone économique que cette réglementation préserve tout le système financier de la zone d'un effondrement qui entrainerait à la fois le système financier mais aussi, toute économie de la zone par un effet de capillarité dû notamment aux interdépendances des acteurs de la vie économique. Nous avons montré que l'effet de contagion serait amplifié dans le cas de la microfinance. Par ailleurs, il est admis que "l'excès de libéralisme tue le libéralisme". Laisser à elle-même c'est-à-dire sans le soumettre à une réglementation les EMF se laisseraient tenter par des prises de risque excessives qui mettraient en danger l'épargne des populations fragiles notamment. C'est dans cette logique que nous avons pu établir que le dispositif prudentiel de la microfinance dans la CEMAC

consiste en une surveillance des prêts et des placements des EMF aux fins de limiter leur prise de risque.

Toutefois, pour dense et rigoureuse qu'elle soit, une réglementation initiée par un dépositaire de l'autorité publique résulte d'un arbitrage entre les coûts induits et le bénéfice dégagé. Cette analyse est d'autant plus pertinente que le budget affecté à cette réglementation est limité. Pour arriver au bout de cet arbitrage, il faut une capacité d'appréciation du choix entre la surveillance prise en charge par l'autorité de supervision et celle supportée par les EMF eux-mêmes. Mais notre enquête nous a montré que très souvent les dispositifs de contrôle interne n'étaient pas toujours à la hauteur des enjeux.

Dans ce contexte, la question de la recherche d'un équilibre entre les mesures réglementaires insuffisantes s'appliquant dans le futur et celles trop rigoureuses qui seraient applicables immédiatement demeure entière. Dans la revue de la littérature sur cette problématique nous avons relevé qu'une réglementation trop contraignante génère pour les acteurs concernés et en charge des coûts qui sont manifestement disproportionnés par rapport aux effets induits par les risques qu'elle cherche à éviter ou contenir. L'équilibre est donc sur "un fil de rasoir" pratiquement en ce sens qu'il est fragile. Les dysfonctionnements constatés dans l'applicabilité des mesures réglementaires de la COBAC le montrent bien. La couverture complète des risques est impossible. Les failles comme celles que notre enquête montre sont des limites structurelles de la réglementation et de sa supervision. L'activité de la microfinance comporte un risque intrinsèque comme nous l'avons montré et prétendre le supprimer complètement serait paradoxal puisque l'activité financière d'une façon générale est basée sur le risque.

S'agissant de la protection du consommateur des services de la microfinance dans la zone CEMAC, la réglementation prudentielle se donne comme objectif de garantir la disponibilité de leurs dépôts. La vulnérabilité de la population cliente de la microfinance doit donc être à l'abri des comportements à risque des acteurs des EMF.

1.2 La prise en compte des spécificités de la zone CEMAC

La situation des pays de la CEMAC est caractérisée par une faiblesse économique qui se reflète dans le secteur financier en général. Le marché financier est à proprement parler inexistant, les instruments financiers sont peu. Le niveau de liquidité est faible alors les marchés sont marqués par une forte volatilité. La réglementation de l'activité de microfinance n'est en plusieurs points

pas respectée. La COBAC ne dispose pas d'assez de moyens humains³³² pour assurer convenablement la supervision de cette réglementation. C'est peut-être la raison pour laquelle il nous semble qu'elle porte plus son attention sur les risques systémiques et par conséquent, qu'elle se concentre davantage sur les aspects prudents de cette réglementation.

Il demeure un fait majeur que nous relevons au travers de nos études des cas. Il existe des défaillances structurelles dans la zone CEMAC. Malgré les textes et les sanctions encourues, les pratiques comptables sont parfois non réglementaires. Dans plusieurs cas, nous constatons que le référentiel n'est pas celui prescrit par la réglementation en vigueur, que le système de contrôle interne n'assure pas correctement ses missions.

Au-delà du fait que ces dysfonctionnements nuisent à la qualité de l'information comptable transmise à l'autorité de supervision, et par conséquent aux résultats du traitement que l'autorité peut en produire, il faut dire qu'ils impactent aussi la qualité de l'évaluation des clients emprunteurs. L'effet induit est la propension à privilégier des sûretés matérielles plutôt que les flux de trésorerie. Or, au travers de la littérature, nous avons aussi relevé que pour la microfinance et compte tenu du niveau quasi-inexistant de patrimoine des clients une garantie matérielle ne peut, par définition, être privilégiée. Nous avons plutôt montré que dans un tel environnement l'EMF doit tenir compte des flux de trésorerie, du contexte familial, des rapports sociaux et du comportement historique pour sélectionner ses emprunteurs.

Une autre réalité s'impose ici. Elle est en rapport avec la pratique du droit. Le recours au système judiciaire n'est pas une source de protection pour les créanciers. C'est un système dont les limites peuvent s'expliquer soit par de la corruption, soit par les arbitrages budgétaires. Cette faible protection du droit au profit des créanciers lésés par l'insolvabilité réelle ou organisée d'un client justifie le caractère inopérant d'une garantie matérielle.

Par ailleurs, pour l'ensemble de la population, le niveau d'instruction est assez faible. La compréhension du jargon et les opérations financières n'est pas à la portée du premier citoyen. Cette pauvreté "alphabétique" contribue à renfoncer l'extrême vulnérabilité de ces populations.

Nous sommes donc dans un contexte où se conjuguent plusieurs handicaps qui brident, tel que nous l'observons, l'applicabilité de la réglementation prudentielle de la COBAC dans la

³³² Le Secrétariat général de la COBAC n'a pas pu nous fournir des données sur ses effectifs. On se demande si cette information est stratégique.

CEMAC. Toutefois, cette réglementation et sa supervision sont nécessaires. Elles le sont d'autant plus que les contrôles internes sont défaillants.

1.3 Les questions réglées et les questions ouvertes dans la CEMAC

Dans la zone CEMAC, on peut dire que l'incertitude sur l'objet et les modalités de la réglementation est levée. Dans plusieurs régions du monde où l'activité de la microfinance se déploie, cette question demeure bien posée. Le champ de la supervision de l'activité de la microfinance n'est pas toujours délimité, ainsi que la part à accorder à ce secteur d'activité dans le corpus législatif et réglementaire. Ce doute existe ailleurs parce que le profil des risques n'est pas correctement caractérisé. Des travaux³³³ menés par les Nations Unies sur cette question ont montré en effet qu'une mauvaise compréhension du profil des risques était à la source de cette incertitude. Ils estiment que les autorités en charge sont parfois dans "l'erreur lorsqu'elles exigent l'application de la réglementation prudentielle générale ou spécifique car cela peut créer des obstacles à l'entrée sur le marché, des situations de réglementation excessive ou au contraire insuffisante, et susciter l'inquiétude des autorités de réglementation quant au risque réglementaire". Ces travaux relèvent aussi que, parfois, les autorités préfèrent ignorer complètement les problématiques que pose la réglementation de la microfinance de peur de ne pas pouvoir superviser efficacement les petites structures de microfinance dont le fonctionnement est difficile à comprendre.

Hors de la zone CEMAC, les modèles juridiques sont faiblement diversifiés. Les statuts juridiques que peuvent adopter les IMF³³⁴ sont assez limités. Dans le domaine de la microfinance, la variété des modèles juridiques permet à la fois une réactivité, une pérennité et une efficacité des offres de services. Dans ce sens, cette diversité des modèles juridiques peut être considérée comme élément important pour la stabilité du marché.

On peut considérer que l'organisation de l'activité dans la CEMAC répond correctement à cette problématique à ceci près que nous n'arrivons pas à établir une concordance logique entre les catégories des EMF reconnues par la COBAC et les formes juridiques.

³³³ Construire des secteurs financiers accessibles à tous, Nations Unies, 2006.

³³⁴ Rappelons que l'on parle en général d'institution de microfinance, IMF et que la terminologie d'établissement de microfinance, EMF est de la CEMAC.

L'analyse de la réglementation de l'activité de la microfinance dans la CEMAC pose problème. En effet, au-delà de cette question du modèle institutionnel dont on vient de parler, il se pose aussi un problème de légalité lorsque l'activité de la microfinance est exercée par les banques traditionnelles sachant qu'il leur est donné la possibilité d'offrir des services de microfinance. En ouvrant ainsi l'activité de la microfinance, cela revient à appliquer à cette fraction microfinancière du portefeuille des banques les mêmes codes réglementaires qu'aux EMF. On voit clairement apparaître ici, ce que certains auteurs qualifient de risque "d'un arbitrage réglementaire". Si les normes réglementaires devaient s'aligner, des banques commerciales traditionnelles pourraient déclassifier certaines opérations de crédit en actifs de microfinance³³⁵.

La typologie des EMF agréés est variée dans la sous-région CEMAC. Cette variété peut être jugée positivement et aussi négativement. La diversité présente comme avantage d'assurer par son maillage territorial et juridique, un renforcement de l'offre. Elle augmente la possibilité d'atteindre les populations exclues du système bancaire. Elle contribue à consolider la concurrence et donc à contenir les prix des services. Elle élargit la gamme de services offerte aux populations. Elle assure, par ses différentes facettes (diversité des établissements, modes de fonctionnements, profils de risque, etc.) une fonction d'amortisseur contre les incertitudes du marché. À l'inverse, elle présente comme l'inconvénient la saturation des capacités de supervision de la COBAC. Certaines des défaillances constatées dans la supervision des EMF (alors même que ces EMF sont localisés dans la ville de Yaoundé qui héberge la COBAC) peuvent s'expliquer par une prolifération excessive des établissements par rapport aux moyens limités de l'autorité.

2. Solutions

Pour combler les défaillances, compte tenu de l'état de la situation, notre réflexion porte sur le nombre des EMF, les moyens de la supervision et la pratique de l'autorégulation.

2.1 A propos du nombre

La question du nombre des EMF est sérieuse. Des entretiens libres que nous avons été amenés à conduire autour du Secrétariat Général de la COBAC, il ressortait que cette préoccupation

³³⁵ On pourrait effectivement voir une banque classique faire d'un crédit à la consommation, une opération de micro-crédit.

était centrale. Au-delà des effets positifs que l'on peut tirer de l'effet du nombre, il demeure un risque certain de former un secteur micro financier chaotique et incontrôlable par débordement. La solution délicate à trouver serait un équilibre entre les avantages et les inconvénients inventoriés. La nécessité d'une ouverture salutaire du marché financier aux populations qui en sont tenues à l'écart doit être mise en balance avec les risques marginaux induits par le gradient d'instabilité qui résulte de la participation des nouveaux acteurs.

2.2 L'efficience de la supervision

La question de l'efficience se pose nécessairement dès lors que le constat des moyens de la COBAC pour la supervision de la réglementation est fait.

Si on considère le secteur financier dans ensemble, nous avons vu que le poids de la microfinance demeure faible même si le secteur est porté par une dynamique interne. Toutefois, on peut légitimement considérer que sa contribution à un effondrement généralisé du système serait faible du fait de ce poids relatif moindre dans le système. C'est d'ailleurs à cause du risque faible que, dans bien de pays, le secteur de la microfinance ne constitue pas enjeu prioritaire pour les autorités en charge de réglementation financière.

Pour les populations de la CEMAC clientes de la microfinance, cette réglementation est essentielle. Elle protège leurs avoirs et elle est, en elle-même, une garantie. L'efficience suppose un choix judicieux du moment pour déclencher la supervision. Dans la littérature et notamment les travaux (déjà cités) des Nations Unies, il ressort que la réglementation prudentielle se justifie essentiellement et même principalement par la protection de l'épargne publique et de celle des membres des entités dans lesquelles le risque est équitablement réparti comme les associations, les mutuelles et les coopératives. Dans ces conditions, la réglementation prudentielle des EMF par la COBAC dans la sous-région CEMAC, ne doit s'amorcer qu'à la condition d'une intermédiation de l'épargne publique. En d'autres termes, ce n'est que lorsque le EMF s'engagent dans la mobilisation des dépôts de leurs clients pour financer les agents en besoin de financement que la réglementation prudentielle doit s'engager.

Cet engagement de la réglementation a deux contraintes. La première concerne les capacités de supervision du régulateur. Elle suppose une précaution préalable avant d'adopter un corpus réglementaire ; de s'assurer qu'il existe des moyens judicieux pour vérifier de la bonne application des textes. La seconde porte sur la proportionnalité. Celle-ci garantit une bonne

utilisation de la ressource rare pour juguler efficacement les risques, notamment les systémiques.

Quoiqu'il en soit, le moment du déclenchement de la réglementation est problématique. Il fait débat et est porteur d'incertitude. Toutefois, à la question de savoir s'il existe un moment judicieux pour déclencher la réglementation, il n'existe pas de réponse évidente acceptable par quiconque.

La réflexion sur la question de la gestion optimale de la ressource rare destinée à la réglementation et à sa supervision, nous amène à dégager trois configurations qui définissent la nécessité ou non d'une action. Dans un premier cas, on considère qu'une réglementation est nécessaire soit lorsque l'épargne du grand public est collectée pour financer des activités à crédit, soit lorsque les entités sont des coopératives ayant des conditions d'adhésion assez large au point que l'on puisse confondre ses membres avec le grand public.

Par contre, on estime qu'il n'est pas nécessaire d'adopter une réglementation prudentielle soit lorsque les dépôts d'épargne obligatoires sont recyclés pour garantir des prêts et que les clients de la structures sont des débiteurs nets, soit lorsque il y a une atomicité des agents c'est-à-dire qu'ils sont de tailles réduites et de nature communautaire. Dans ce cas, l'analyse en termes de coûts/bénéfices n'est pas favorable. En effet, les bénéfices de la supervision sont nettement inférieurs aux coûts qu'elle engendre.

Entre ces deux cas extrêmes, il existe une zone grise qui correspond soit au cas où les dépôts d'épargne sont consignés auprès des IMF réglementées ; soit au cas où les clients ont une épargne obligatoire supérieure aux exigences des contrats de crédit et enfin, soit au cas où les structures de types EMF de première catégorie (coopératives, mutuelles, etc.) atteignent une tailles telle qu'ils puissent s'auto-superviser.

En somme, on peut considérer l'épaisseur du portefeuille des dépôts et la tension dans les conditions de dépôts comme un critère de déclenchement de la réglementation. Ainsi, si les dépôts sont importants et si inversement les conditions sont souples, le besoin s'impose. Autrement dit, la nécessité d'une protection prudentielle est d'autant plus imposante que les épargnants s'éloignent de leurs avoirs.

Une réglementation à large spectre n'est donc pas appropriée lorsque les moyens de sa supervision ne peuvent pas suivre.

2.3 L'efficacité par l'autorégulation

L'efficacité de la réglementation et de sa supervision se pose par rapport aux objectifs de stabilité du système visé. Elle suppose une bonne définition du type de normes et de son producteur.

La réflexion nous conduit aussi à considérer qu'il faut privilégier l'autorégulation en lieu et place d'une régulation par une autorité centrale productrice de normes et en assure la supervision comme c'est le cas de COBAC pour la zone CEMAC.

Cette autorégulation ne se réduit pas à la régulation interne au sens de la COBAC. Nous avons vu que celle-ci présente des failles. Pour cette raison, la notion d'autorégulation est élargie du cadre restreint de la régulation interne à celui d'une régulation sectorielle.

En pratique, la réglementation de la microfinance peut s'implémenter selon un schéma à quatre strates complémentaires.

La première est celle de la réglementation publique qui est de la responsabilité de l'autorité de supervision de la microfinance dans la zone CEMAC, la COBAC. Elle implique un pouvoir de sanctions pouvant aller jusqu'au retrait de l'agrément, une responsabilité en matière du respect des règles prudentielles et donc de la préservation de la stabilité du système.

La deuxième est celle de la réglementation sectorielle. Comme il a été dit, il s'agit d'un pan de l'autorégulation. Elle est du ressort des associations professionnelles comme l'Association Nationale des Etablissements de Microfinance du Cameroun (ANEMCAM) qui fédèrent depuis 2003, tous les EMF agréés du pays. Le rôle d'une telle entité professionnelle de dimension nationale ou supranationale est d'établir des normes sectorielles ; agir pour le développement et la transparence des EMF de la zone ; veiller à garder sa position par rapport à l'autorité centrale car le risque est de voir des intrusions d'une telle organisation dans le champ de compétence de l'autorité centrale alors qu'elle ne dispose pas du pouvoir de sanctionner un EMF pour manquement aux dispositions des textes réglementaires.

La troisième est celle du contrôle interne. Elle est mise en œuvre par l'audit externe, l'audit interne et/ou les instances de gouvernance au sein des EMF. En théorie, ce niveau de réglementation est efficace et essentiel pour limiter des prises excessives de risque. Il diminue la charge de responsabilité des superviseurs externes.

Enfin, la dernière strate est celle la discipline de marché. La présence des différents acteurs du marché, à savoir, les clients, les créanciers, les actionnaires, les institutions, etc. contraint les

EMF à fournir une information crédible. Cette transparence induite par la régularité de la publication des informations est une exigence de qualité dans l'évaluation du risque global. Plus le marché est vaste et intensif plus sa fonction régulatrice est assurée. C'est l'aspect de l'une des modalités par laquelle nous comptons palier aux insuffisances de la supervision de l'autorité centrale, la COBAC.

Pour améliorer la supervision faite par la COBAC, il ne faut pas seulement chercher à combler l'existant. Une démarche plus audacieuse serait de redéfinir son paradigme.

I.2 Redéfinir le paradigme de la supervision de la microfinance

Nous pensons qu'il est légitime de considérer que dans la variété des EMF qui s'activent dans la CEMAC et que les textes réglementaires rangent en trois catégories les EMF de première catégorie devraient avoir une approche différente du fait de leur nature.

Manifestement, dans la zone CEMAC, la diversité des formes juridiques des EMF permet une constituer une gamme de services financiers adaptée aux profils des différents types de clients. Une telle offre se veut pérenne et efficiente dans sa capacité à répondre aux besoins des populations concernées à couvrir des territoires géographiques et économiques divers.

Aussi, on peut réaffirmer que globalement, la diversité est une source de stabilité. Elle protège le système contre l'instabilité. Elle produit comme effet positif la diminution du nombre d'exclus du système financier en augmentant potentiellement, le nombre de personne pouvant accéder aux services financier. Toutefois, elle expose les autorités en charge de la réglementation à une difficulté aussi forte que de faire des mises à jour des textes et des outils de contrôle de façon à s'ajuster aux contours de cette variété.

La seule volonté de réglementer n'est pas suffisante. La variété des EMF dans la CEMAC ou des IMF comme partout ailleurs exige de revisiter la réglementation et sa supervision. Nous défendons l'idée que la réglementation de la microfinance, dans la CEMAC notamment, doit être différenciée et sa supervision doit avoir pour base le risque avec des moyens appropriés.

1. Revoir la réglementation et la supervision

Nous défendons l'idée selon laquelle la réglementation de la microfinance doit être différenciée et son objet élargi.

1.1 Une réglementation différenciée

1.1.1 La différenciation comme approche pertinente

Si l'objectif de la microfinance est de lutter contre la pauvreté en offrant aux populations pauvres le moyen pour d'accéder aux sources de financement malgré une absence réelle de patrimoine pouvant leur servir comme garantie, alors il est nécessaire que la gamme de services offerte soit diversifiée pour être complète. Elle ne peut l'être qu'à la condition qu'elle soit définie dans un cadre réglementaire spécifique qui adopte la logique de la différenciation. Ceci revient, en d'autres termes, à discriminer l'application des textes en fonction des EMF. La conception de la trame réglementaire peut se fonder sur plusieurs critères : la structure du capital, la nature des associés, le type de gouvernance, le montant des fonds propres ou patrimoniaux, le type de financement et la nature des risques.

La différenciation des structures réglementaires est en elle-même source de diversité. Elle agit sur la dynamique créative des modèles institutionnels. Elle permet d'ajuster le corpus réglementaire et sa supervision en tenant compte des spécificités du couple prestations et risques. C'est par cette modalité, nous semble-t-il, que l'on peut arriver à la simplification du dispositif mais aussi se donner et/ou renforcer les moyens de supervision.

Dès lors, les réglementations lourdes seraient réservées aux EMF qui sont de type banque commerciale. De même, il devient compréhensible que la réglementation prudentielle ne peut pas s'appliquer aux EMF ou IMF qui ne pratiquent que du crédit pur.

Dans le système actuel de la réglementation des activités de la microfinance dans la CEMAC, nous avons vu que la COBAC accorde aux EMF un agrément qui conditionne leur faculté à exercer. Ce sésame en leur autorisant d'offrir des services bien catalogués aux populations spécifie par ailleurs une batterie de normes à respecter. On peut considérer, comme le proposent des groupes de travail aux Nations-Unies sur la question, que par des amendements ou de nouveaux textes législatifs, de modèles juridiques particuliers soient mis en œuvre pour renforcer ou initier la formation de dispositifs réglementaires différenciés.

1.1.2 Elargir l'objet de la réglementation

La différenciation de la réglementation n'est pas suffisante, il faudrait aussi élargir son objet. Traditionnellement, l'esprit et la lettre de la réglementation ont une double visée, assurer une protection des épargnants et garantir la stabilité du système financier.

Il nous semble bien que cette double vision ne tient nullement compte de l'accessibilité aux services offerts. Cette lacune est problématique dans la mesure où il apparaît bien que la vocation même de l'organisation de la microfinance est d'en favoriser l'accès principalement pour la population pauvre ou à faibles revenus.

Dès lors, nous pouvons admettre que la réglementation et la supervision, dans leur fonction prudentielle et de protection des consommateurs, ne devraient pas avoir pour effet de réduire l'accès aux services.

L'accessibilité à la microfinance est entravée par des obstacles réglementaires portant sur des points tels que :

- l'obligation d'un capital minimum ou de la procédure d'agrément qui rendent coûteuses les conditions à satisfaire pour entrer sur le marché ;
- les exigences de provision excessives pour les portefeuilles sans garanties matérielles ;
- les restrictions réglementaires en matière d'introduction de nouveaux produits ;
- les restrictions en matière d'ouverture d'agence ;
- l'inadaptation des modèles de présentation des informations et normes comptables par rapport aux fonctionnements de certains EMF ;
- l'inaccessibilité du marché interbancaire et des systèmes de paiement aux EMF.

L'idée n'est pas de restreindre les contours du champ de la réglementation traditionnelle mais plutôt de veiller à ce qu'elle ne soit plus une entrave à l'accès ou dans un sens positif, d'en faire un outil de promotion en faveur de cet accès.

Dans cette logique où la participation des populations pauvres et faibles revenus au marché de cette finance est la préoccupation centrale du dispositif, la réglementation et la supervision doivent demeurer ouverts à par rapport à la créativité dans les offres de services et par rapport à l'innovation des EMF dans les modes de commercialisation des produits. Ceci implique notamment de porter, sur les questions de la microfinance, un regard neuf ; de donner la possibilité aux EMF d'évoluer en transformant leur forme institutionnelle et leur régime réglementaire ; d'appliquer une réglementation souple qui libère des marges de manœuvre pour

l'innovation opérationnelle en veillant à la stabilité ; de rapporter les pratiques de supervision au profil des risques.

La question de l'accès aux services de la microfinance comme l'un des objectifs de la réglementation et de la supervision apparaît dans la littérature mais elle n'est pas encore mise en pratique. Au sujet de la microfinance les régulateurs semblent essentiellement portés sur la question du risque du fait de l'absence de garanties matérielles des clients et leur insolvabilité apparente. Nous avons constaté dans nos recherches sur la question de la réglementation de l'activité de microfinance que la focalisation sur le risque met en évidence le caractère non fondé de cette "la prudence conventionnelle". Ainsi, "à mesure que l'historique du secteur de la microfinance dans un pays est documenté, les régulateurs peuvent affiner leur appréciation du risque inhérent à cette activité". Partant de là, ils préconisent une approche plus sophistiquée de la réglementation et tenant compte des expériences accumulées en matière de crédit aux personnes physiques et morales pauvres.

1.2 Réorienter la supervision

Nous avons pris comme option de défendre la différenciation dans la réglementation comme moyen d'en augmenter l'efficacité. Nous soutenons toujours que la variété des modèles juridiques donne aux prestataires de microfinance le moyen de construire et d'offrir une gamme de services assez large pour s'adapter de façon efficiente et pérenne aux attentes des populations notamment pauvres. Par ailleurs, nous soutenons que dans une optique prudentielle la diversité des EMF peut constituer un facteur majeur de stabilité en plus du fait qu'elle ouvre l'accès aux services financiers à une catégorie de population qui en est exclue.

Mais cette diversité est source de difficulté en matière de supervision. Elle oblige les instances réglementaires à adopter des procédures flexibles pour s'ajuster aux différents profils du marché. Lorsque l'activité de la microfinance est embryonnaire, une distinction entre institution financière réglementée et institution non réglementée est facile à faire. Par contre, lorsque l'activité gagne en complexité, il nous semble judicieux d'admettre que la réglementation doit elle aussi suivre et gagner en complexité pour s'ajuster au niveau des acteurs du secteur.

A la fin de cette session, nous proposons d'adopter une démarche particulière pour les EMF de première catégorie. Nous pensons aussi, dans le même esprit sur la question de la supervision, qu'une approche particulière peut être adoptée pour de grands EMF. Pour ces dernières, on pourrait adopter judicieusement une approche centrée sur risque.

Cette "supervision risque" est une approche qui tend à remettre en cause l'approche classique de la réglementation prudentielle qui consiste surtout à limiter les pouvoirs de décision des opérateurs financiers et à confier aux autorités de supervision la mission de veiller au respect des limites imposées et d'assurer la gestion du risque. Elle privilégie l'intra supervision en donnant plus d'importance aux systèmes d'analyse, de gestion et de contrôle des risques en interne.

Si l'enjeu demeure l'optimisation des ressources disponibles pour la supervision, cette approche centrée risque participe de l'efficacité de moyens dans la mesure les entités ayant en charge la supervision ne portent plus l'attention que sur les capacités de gestion de risques et de contrôle interne des EMF. L'hypothèse que nous faisons pour valider cette approche de la supervision risque est qu'une extra supervision ne peut se substituer à un solide dispositif d'intra supervision. Ceci revient précisément à dire que la production des textes réglementaires de la COBAC devrait tendre non pas à la limitation des activités des EMF mais à les inciter à adopter des pratiques judicieuses en matière de gestion des risques.

Il s'agit donc de centrer la supervision sur le risque c'est-à-dire sur les dispositifs de gestion des risques des EMF. Pour cela, la supervision doit se focaliser non pas sur les risques eux-mêmes mais surtout sur la capacité des EMF les appréhender³³⁶.

Nous pensons que l'adoption par la COBAC d'une supervision risque au niveau des EMF permettrait aux différents acteurs, autorités de réglementation et dirigeants des EMF, de redéfinir leurs centres d'intérêt et de glisser du traitement a posteriori vers l'anticipation et la gestion.

Il va de soi que l'application d'une telle approche risque ne peut être efficace que si les organes de contrôle internes sont indépendants. Or nous avons vu au travers nos études de cas que cette condition était loin d'être satisfaite. La COBAC pourrait alors envisager un ensemble de procédures normalisées comme le pratique la Banque centrale des Philippines avec son Système d'évaluation réglementaire basé sur une liste de contrôle standard³³⁷.

³³⁶ En d'autres termes, les EMF doivent avoir la capacité à identifier, à surveiller et à gérer leur risque.

³³⁷ La Banque centrale des Philippines met l'accent sur les systèmes de gestion des risques développés par l'ensemble des institutions financières qui relèvent de ses compétences. Elle contrôle en priorité :

- Le niveau de surveillance exercé les organes de direction ;
- L'adéquation des politiques, des procédures et des limites ;

Au-delà de cette approche globale de la réglementation de l'activité de la microfinance et sa supervision par la COBAC dans la zone CEMAC, il nous semble que la recherche d'un optimum dans l'utilisation des ressources limitées exige une approche particulière pour la question des EMF de première catégorie.

2. Une nouvelle approche pour les EMF de première catégorie

Nous défendons l'idée que les EMF de première catégorie ont une identité propre qui doit inciter à les soumettre à une approche particulière en termes de réglementation et de supervision.

2.1 Une identité propres aux EMF de première catégorie

La typologie des EMF retenue par la COBAC avec les trois catégories est une approche qui a certes, des limites mais qui peut être fonctionnelle. Elle permet tout au moins d'extraire du corpus réglementaire actuel, le cas des EMF de première catégorie.

Ces EMF relèvent de la famille des associations, coopératives et des mutuelles, les branches de l'économie sociale et doivent donc, selon nous, être traités comme tel. Ces organismes appartiennent donc l'économie sociale³³⁸. Or celle-ci a un mode de fonctionnement propre avec des principes³³⁹ forgés depuis le 19^{ième} siècle qu'il pourrait suffire de suivre.

Cette économie est d'inspirations plurielles et d'expériences convergentes. Ses facteurs déclenchants sont à rattacher à la Révolution française de 1789 et au contrecoup de la loi Le Chapelier de 1791. Ses courants précurseurs couvrent une période qui va du 1848, année de

-
- L'adéquation des systèmes de mesures et de surveillance des risques ainsi que les systèmes d'information de gestion ;

Mais, particulièrement pour la supervision de la microfinance, elle se focalise sur :

- Les normes, politiques et procédures de crédits bien définies
- Les mesures spécifiques pour garantir le recouvrement avec par exemple les modalités d'une supervision des projets et des activités de l'emprunteur
- Le système d'analyse des portefeuilles de prêts et autres actifs risqués, un système efficace de suivi des prêts, des impayés et du portefeuille à risque
- Un manuel opérationnel complet des activités de microfinance.

³³⁸ L'économie sociale est constituée de quatre familles : les associations, les coopératives, les mutuelles et les fondations.

³³⁹ Voir Thierry Jeantet, L'économie sociale, la solidarité au défi de l'efficacité, 2006, Documentation Française.

référence de la Révolution Industrielle à 1900 année de l'Exposition Universelle à l'occasion de laquelle, le concept d'économie sociale est consacré par Charles Gide.

Au-delà des initiatives d'une part religieuses inspirées par la charité chrétienne et d'autre part laïque portées par l'espérance en Homme dans sa capacité à s'organiser pour atteindre le bonheur d'un auteur tel que Robert Owen (1771-1858), cette économie s'est nourrie des idées et des projets politiques aussi diverses que :

- le libéralisme avec, notamment, en France, Charles Dunoyer et son Traité d'économie sociale 1830 et Léon Walras et son idée selon laquelle "l'association populaire est productrice de richesse sociale" ; en Angleterre John Stuart Mill, qui considère que l'association permet une meilleure répartition de la valeur créée par l'entreprise; ou en Allemagne, Herman Schulze ;
- le radicalisme avec, notamment, un personnage tel Léon Bourgeois qui considère que les organisations de l'économie, associations et mutuelles, constituent "des formes républicaines d'activité humaine fondées sur le principe clé de solidarité" ;
- le socialisme avec des concepteurs et des réalisateurs tels que Robert Owen ou Claude-Henri de Saint-Simon ;
- le communisme avec des théoriciens et des expérimentateurs qui défendent l'idée "d'un consumérisme par la base.

Aussi diversifiés que soient les rattachements de cette variante de l'économie, Thierry Jeantet (2006) considère qu'il est possible d'identifier les principaux ressorts qui président l'ensemble de son discours et de ses doctrines. C'est ainsi qu'il identifie :

- le souci permanent d'avoir l'homme comme préoccupation centrale ;
- la convivialité entre les membres des organisations comme facteur d'intégration ;
- la solidarité dans le processus productif et l'assistance ;
- la recherche de l'harmonie par l'égalité sociale et culturelle ;
- l'émancipation comme capacité à agir par soi-même ;
- la résistance face à l'oppression économique et politique.

L'économie sociale a donc une identité propre. Celle-ci s'est forgée au cours de ces deux derniers siècles grâce aux œuvres originelles des personnages tels que Robert Owen (1771-1858) ; Claude-Henri de Saint-Simon (1760-1825) ; Charles Fourier (1772-1837) ; Pierre-Joseph Proudhon (1809-1865) ; Frédéric Le Play (1806-1865) ; Louis Blanc (1811-1882) et Charles Gide (1847-1932). Ils ont ainsi pu forger une série de principes qui permettent de la singulariser :

- la libre initiative collective qui suppose qu'une coopérative, une mutuelle ou une association émanent de la volonté de citoyens faisant le choix libre et éclairé de s'associer pour objet et une cause ;
- la démocratie qui suppose une égalité des acteurs au sein d'une coopérative, une mutuelle ou une association. Tous les membres sont sur un même pied d'égalité et par conséquent, le pouvoir est déconnecté de la propriété du capital que l'on détient. Chaque membre comptant pour lui-même, le principe du "un homme, une voix" prime donc sur celui du monde capitaliste "une part sociale, une voix" ;
- un but non lucratif qui suppose une juste répartition des excédents. Les excédents dégagés ne sont pas redistribués mais assurent la pérennité et le développement de la structure. En d'autres termes, une coopérative, une mutuelle ou une association n'ont pas vocation à enrichir leurs membres³⁴⁰ ;
- l'indivisibilité des fonds propres qui signifie que les fonds nécessaires pour l'activité d'une coopérative, une association ou une mutuelle ne sont pas partageables. Ce principe s'inscrit de fait ces organisations dans la durée ;
- la solidarité qui constitue le cœur même de l'économie sociale concerne le lien interne entre les membres et le lien externe notamment, les nouveaux membres, d'autres structures de l'économie sociale ;

³⁴⁰ La règle du non partage des bénéfices est absolue pour les associations et les mutuelles. Dans le cas des coopératives, elle est relative puisque celles-ci peuvent certes de façon plafonnée, rémunérer les parts sociales. On peut noter aussi que les mutuelles d'assurance et les coopératives de consommation peuvent accorder des ristournes.

- l'émancipation de l'individu ou de la cellule familiale, sociale ou culturelle qui est en réalité un continuum du principe de solidarité reprend l'idée selon laquelle, l'harmonie sociale et civique est source de promotion de l'individu ;
- l'indépendance vis-à-vis de l'Etat ou des collectivités publiques qui suppose qu'une association, une coopérative ou une mutuelle ne doivent pas paraître comme des prolongements de ces pouvoirs central ou décentralisés.

Les personnes morales qui relèvent de cette économie sociale peuvent légitimement être considérées comme des entités à part. Les EMF de première catégorie qui se revendiquent de ce statut juridique doivent donc être traités différemment du moins au plan réglementaire.

2.2 Une réglementation différenciée pour les EMF de première catégorie

Les EMF de première catégorie reposent par leur statut juridique sur des principes forgés au cours des deux siècles précédents. On peut donc envisager, dans le cadre d'une optimisation des moyens, d'adopter pour ces EMF une approche qui garantisse le respect de leurs principes fondateurs étant admis que ceux-ci contribuent à la stabilité du système.

Dès lors, si on admet que les déterminants de leur stabilité ne sont pas que financiers ne peut-on pas considérer que, pour ces EMF, la menace ne peut pas se réduire au profil des ratios assis sur les fonds patrimoniaux ? Il nous semble que la réglementation pour ce type d'établissement doit veiller à ce qu'ils préservent leur nature et surtout leur principe démocratique. Ceux-ci sont en jeu lorsqu'un effet de taille est pris en compte. Nous pensons que les établissements qui connaissent un succès peuvent en grossissant sortir de façon mécanique du champ d'application des principes fondateurs qui gouvernent leurs actions, conditionnent leur pérennité et garantissent leur stabilité.

L'enjeu dans ces conditions est donc de trouver pour les EMF qui s'inscrivent dans ce champ de principes originaux les modalités pour les préserver leur existence et les faire vivre sereinement dans leur gestion courante. En d'autres termes, il s'agit, pour les EMF de première catégorie qui relèvent par définition du champ de l'économie sociale, de trouver dans un processus innovant, des mécanismes et des instruments permettant, dans le respect de leur spécificité, d'adapter leur gestion courante.

A cet effet, plusieurs axes peuvent donc être envisagés pour adapter ces EMF aux enjeux et aux défis de leur objet principal.

Un premier axe serait celui d'un attachement territorial. Cette proximité avec local permettrait de conserver un fonctionnement démocratique. Nous considérons qu'il y a un risque que le principe démocratique soit remis en question du fait de la taille d'une structure ou d'un réseau. La réglementation doit veiller à ce que par son organisation les EMF de première catégorie assurent l'implication des sociétaires.

Un deuxième axe d'action porterait sur la vie démocratique au sein de ces EMF. Nous avons pu constater que ces EMF emploient des salariés et des dirigeants ayant une expertise relativement élevée sur les questions de management, gestion et financière. Souvent en nombre, ce personnel se retrouve à avoir un poids important dans l'organisation par rapport aux membres. Cette distorsion peut nuire au fonctionnement démocratique. Dès lors, pour pallier ce risque, il faudrait envisager une mise en formation des élus d'abord pour améliorer leurs compétences et aussi pour conforter leur capacité à prendre des décisions. Il est certain qu'une forte implication des membres dans des processus de planification des EMF peut avoir comme intérêt de lutter contre les risques d'une prise de pouvoir par une technocratie faite de salariés.

Un troisième axe viserait à garantir l'insertion des EMF de première catégorie dans le marché concurrentiel sans pour autant remettre en cause leur identité. En d'autres termes, il s'agit d'éviter un risque de banalisation en adoptant des règles de gestion qui sont efficaces dans une logique de marché au détriment des principes du champ de l'économie sociale dont ils relèvent.

Le quatrième et dernier axe est, de notre point de vue, assez difficile à traduire dans l'esprit de la réglementation. Il concerne plutôt une démarche interne de management consistant à implémenter à tout l'ensemble des pôles des EMF concernés, les principes fondamentaux que nous avons reconnus comme étant aussi les déterminants de leur stabilité. Il s'agit plus pour eux d'adopter un comportement responsable s'inscrivant dans la logique des principes en question. On peut par exemple supposer que les dirigeants d'une mutuelle de microfinance reposent "les choix de leurs partenaires, prestataires ou sous-traitants sur le respect de quatre principes : respect des valeurs mutualiste, la recherche du juste besoin, le respect de la mise en concurrence et le respect de l'optimisation de l'équation qualité/prix/service"³⁴¹.

³⁴¹ Thierry Jeantet, op. cit. p. 32.

2.3 Une supervision déconcentrée et décentralisée pour les EMF de première catégorie

Nous pensons que les EMF de première catégorie qui relèvent par nature de l'économie sociale dont l'identité propre a pu être rappelée peuvent bénéficier d'une réglementation différenciée, authentiquement propre à ce champ. La supervision de cette réglementation devrait être à proximité et donc localement. Nous pensons que même pour la supervision, le principe démocratique devrait être transposé. Ceci nous impose donc de penser, pour ces EMF, une supervision à double facette d'une part, déconcentrée et d'autre part, décentralisée.

Nous rappelons que plus que toute autre forme, les EMF de première catégorie gèrent l'épargne d'une population particulièrement fragile du fait de son état de pauvreté et de ses faibles capacités à affronter, dans un rapport de force égale, les gestionnaires de son épargne ou de son crédit.

Pour cette population, l'Etat se doit d'être particulièrement vigilant et actif. C'est une responsabilité politique qui ne peut être transférée à une autorité supranationale qu'en dernier ressort. Une supervision prise en charge exclusivement par l'autorité monétaire ne peut que s'avérer inefficace.

Nous avons établi que la COBAC ne peut pas, pour cause de moyens humains et matériels insuffisants, engager le contrôle de terrain bien indispensable pour ce type d'établissement. Nous avons montré que la supervision passive n'était pas appropriée pour ce type d'établissements dont la multiplication rapide est quasi virale et l'étalement sur les territoires assez affirmé. Ce déficit de moyens matériels pour suivre et veiller à la bonne applicabilité des textes peut être comblé par les services déconcentrés de chaque Etat de l'espace communautaire.

Pour ainsi dire, les services déconcentrés du ministère de l'Economie et Finances dans un Etat membre devraient donc toujours être actifs pour veiller, au moins, au respect des conditions d'exercice de l'activité de microfinance pour ces établissements de forme associative, coopérative ou mutualiste. Du fait de leur proximité et le maillage du territoire, ces services peuvent et devraient superviser l'application de la réglementation par ces EMF après obtention de l'agrément accordé par le ministère et la COBAC. Par conséquent, pour ces EMF de première catégorie, le principe de subsidiarité devrait s'appliquer. Les Etats de la CEMAC par leurs services déconcentrés assurent la supervision des règlements édictés par l'autorité monétaire et celle-ci garde une main entière sur les EMF de catégories supérieures.

Dans une démarche de supervision décentralisée, nous défendons la thèse selon laquelle le respect des principes fondateurs, actualisés aux contextes contemporains assez complexes, est un déterminant de la stabilité du système de la microfinance de premier rang au même titre que le respect des normes prudentielles.

Or, ces principes supposent notamment le rattachement à un territoire. Nous considérons que pour le respect de ces principes de fonctionnement et de gouvernance, il revient aux collectivités d'accompagner les populations. Leurs interventions peuvent se faire à deux titres, soit comme autorité déléguée, soit comme membre de la structure.

Nous évacuons la première hypothèse car elle a potentiellement un risque de conflit entre d'une part, l'autorité déconcentrée qu'incarnent les administrations détachées du ministère de l'économie et des finances et d'autre part, l'autorité décentralisée incarnée par les collectivités territoriales. Par ailleurs, nous estimons que la COBAC ne peut légitimement déléguer son pouvoir de supervision qu'aux Etats et non aux collectivités territoriales.

Nous retenons donc la seconde l'hypothèse qui ferait des collectivités territoriales des membres des EMF et ainsi se donnent par-là les moyens d'effectuer, en toute légitimité, une surveillance interne. Juridiquement, cette disposition est réalisable.

En adoptant des lois sur la décentralisation, les Etats de la CEMAC ont admis et rappellent dans leurs dispositifs législatifs qu'elle constitue un axe fondamental de promotion du développement, de la démocratie et de la bonne gouvernance au niveau local. Ces collectivités territoriales sont reconnues comme personnes morales de droit public. Elles jouissent d'une autonomie administrative et financière pour la gestion des intérêts régionaux et locaux. Dans le cadre de leurs missions, elles peuvent exécuter des projets en collaboration avec d'autres agents à savoir : l'Etat, des établissements publics, les entreprises du secteur public et parapublic, les organismes non gouvernementaux, des partenaires de la société civile ou de partenaires extérieurs. Il leur est reconnu, en cas de besoin, la faculté de s'associer contractuellement pour réaliser un objectif ou un projet d'utilité publique avec l'Etat ; une ou plusieurs personne(s) morale(s) de droit public ; une ou plusieurs personne(s) organismes(s) de la société civile. Ces collectivités territoriales ont le droit de prendre des participations dans tes entreprises privées.

Ainsi, au Cameroun par exemple, dans le cadre du fonctionnement des collectivités territoriales, le pouvoir central leur reconnaît le droit de créer des établissements publics administratifs et des sociétés à capitaux publics locaux et même des prises de participation au sein des entités publiques, parapubliques et privées.

2.4 Les réserves de la COBAC

Au cours de nos enquêtes et entretiens avec les responsables de la COBAC nous avons eu à leur soumettre les éléments de notre réflexion. Il nous a semblé qu'ils partageaient les constats de l'insuffisance de leurs moyens par rapport aux objectifs. La COBAC est en effet consciente que le nombre et l'étalement territorial des EMF est un handicap majeur pour le mode de supervision de la réglementation qu'elle a adoptée. Elle a ainsi une conscience lucide de son incapacité à produire une supervision complète de la réglementation de l'activité de la microfinance dans la CEMAC.

Toutefois, il nous a semblé qu'elle n'était pas disposée à nous suivre sur la question des EMF de première catégorie. En d'autres termes, la COBAC ne semble pas disposée à rendre aux services déconcentrés des Etats un pouvoir de supervision qu'ils avaient pourtant assuré jusqu'en 2004 ne serait-ce que sur cette première catégorie d'EMF.

Pourtant, il nous semble que la mise en place de façon judicieuse du principe de subsidiarité peut jouer ici de façon efficiente. Il suffirait de définir, pour ces EMF de première catégorie, le niveau de supervision qui reviendrait aux services déconcentrés des Etats et celui qui resterait du ressort de la COBAC.

Quoiqu'il en soit, nous pensons que cette décision est d'ordre politique. Qu'il y va du respect d'un ordre public social. Extraire du champ exclusif de la supervision de l'autorité monétaire l'activité des EMF de première catégorie relève de cet enjeu.

Conclusion de la sous-section 1

Le contrôle de l'application des règles prudentielles présente des failles structurelles mais il peut être amélioré par de l'innovation. Pour ce faire, il faudrait dans un premier temps corriger les failles diagnostiquées sur le système de supervision actuel. Nous avons considéré que dans un second, il faudrait redéfinir les éléments même qui fondent le concept de supervision. Nous avons défendu l'idée qu'une optimisation de la supervision passait par une différenciation de la réglementation et une réorientation du contrôle vers des approches plus flexibles pour s'adapter aux différents profils des marchés ou des contextes.

Pour une meilleure utilisation des moyens limités de la COBAC pour la supervision de l'activité de la microfinance, nous défendons l'idée d'un traitement particulier pour les EMF de première catégorie qui répond aux caractéristiques des quatre familles des organisations de l'économie sociale.

Au-delà des normes prudentielles sur lesquelles il faut être attentif et la veille réglementaire qu'il faut effectuer soit par des agents internes, soit par des agents externes, nous pensons que la solution passe aussi par le marché lui-même.

Sous – section 2 : Le marché comme solution à l'efficacité de la supervision

Nous partons de l'idée que l'ampleur du marché avec une gamme large d'intervenants est un atout pour l'équilibre du système. La discipline qu'il impose n'est pas en soi une fonction de réglementation. Nous estimons par contre que cette discipline est indispensable pour assurer le développement de ce secteur. La discipline que le marché impose est prise en compte lorsqu'il faut définir des modes de réglementation nécessaires.

Nous pouvons donc supposer que le renforcement du marché concourt à la stabilité du système financier et participe donc à la supervision. C'est dans cette optique que nous recherchons des moyens d'action pour une microfinance intrusive. Cela revient dans un premier temps à identifier les facteurs d'influence du marché des services financiers utilisés par les ménages pauvres et à faibles revenus et ensuite à élaborer des stratégies pour intensifier le marché.

II.1 Les facteurs d'influence du marché des services financiers

Les déterminants du marché des services financiers pour les populations pauvres et à faibles revenus existent aussi bien du côté de la demande que de l'offre.

1. Les obstacles à la demande des services financiers

Il est admis qu'en matière de finance, la disponibilité des services incite à leur consommation. Cette disponibilité n'est pas suffisante. Il faut aussi que les services soient attractifs et accessibles. Lorsque les services de la finance satisfont ces conditions, alors les ménages pauvres et à faibles revenus y adhèrent profondément. Cette adhésion peut être réversible dès lors que l'offre ne répond plus aux besoins. La finance en question se comprend au sens large puisqu'elle inclut aussi bien la finance formelle qu'informelle. Pour les ménages pauvres ou à faibles revenus, la part de la finance formelle est récessive. Plusieurs raisons ou hypothèses expliquent la réticence de ces ménages cibles à recourir aux services de la finance formelle.

1.1 Les facteurs personnels

Les facteurs personnels sont des éléments qui sont inhérents à la personne cliente des services financiers. Pour les personnes pauvres et à faibles revenus plusieurs facteurs propres jouent dans un sens négatif c'est-à-dire plutôt comme freins à la consommation.

L'usage des services financiers est entravé par des facteurs culturels. Ceux-ci agissent soit comme agent répulsif, soit comme agent décourageant. Ces facteurs ont dans certains cas une source légale et dans d'autres les bases traditionnelles. Ces contraintes culturelles ont un contenu assez large. Il s'agit par exemple des systèmes assez rigides qui conditionnent les statuts sociaux et les professions ; des pratiques d'exclusion ethnique des groupes minoritaires par des groupes dominants ; les pratiques culturelles ; les comportements d'auto-exclusion du fait de la stigmatisation sociale.

Le paramètre de genre joue aussi par ses dimensions inégalitaire et discriminatoire. Le critère des inégalités joue notamment par rapport à l'information et à l'illettrisme. Très souvent les femmes ignorent leurs capacités productives et même la réalité des flux financiers qu'elles génèrent par leur activité. Les effets de ce voile d'ignorance sont amplifiés par leur faible niveau d'alphabétisation ce qui, au final, les laissent en marge des offres des services financiers.

La question de la discrimination se pose en terme voisin. Dans plusieurs pays, le droit coutumier limite la capacité des femmes ou ne leur donne pas du tout la latitude de disposer pour elles-mêmes, un patrimoine foncier ou des actifs à faire valoir pour accéder à un crédit. Très souvent, même les règles de droit moderne influencées par les pratiques culturelles traditionnelles imposent la présence d'un homme pour se voir accorder un financement. Longtemps, il est demeuré comme un acquis qu'une femme ne pouvait disposer d'un compte bancaire sans l'approbation de son époux. Dans les populations clientes, certes, ces pratiques s'estompent, mais, elles demeurent encrées. Les stratégies de leur contournement adoptées par certaines microfinances pour atteindre les femmes produisent des effets mitigés. Elles améliorent certes l'accès aux services financiers de cette partie importante de la population et assurent une certaine équité sociale, mais, elles sont aussi sources de tensions sociales, culturelles et familiales qui aboutissent à des phénomènes de perversion des crédits. En effet,

lorsqu'une mesure de financement cible les épouses, il arrive que les époux se servent d'elles pour capter les fonds³⁴².

Toutefois, l'effet discriminatoire lié au critère sexe est inversement proportionnel au poids démographiques des femmes. Lorsque le nombre de femmes augmente au triment de celui des hommes soit pour cause de conflit ou soit pour des causes d'exode rurale ou d'émigration, elles se retrouvent être, localement, les principales destinataires des flux financiers.

La discrimination financière n'est pas que selon les sexes. Elle est aussi en fonction de l'âge. Elle atteint négativement les populations pauvres ou à faibles revenus aux deux extrémités. En effet, les personnes jeunes et âgées sont vues comme des clients fortement improbables. Les principaux produits financiers ciblent les populations actives d'âge moyen à exclusion des autres. Cette exclusion aux extrémités peut s'expliquer d'une part par l'inexpérience et l'absence d'un historique de crédit pour les jeunes ce qui impacte leur capacité à emprunter ou à intégrer un réseau de crédit de groupe. Il existe aussi un âge minimum pour ouvrir un compte bancaire. D'autre part, les personnes âgées ont une propension à consommer les services financiers non institutionnels avec lesquels leurs habitudes se sont figées depuis des années.

On pourrait aussi parler d'une discrimination géographique selon le lieu de résidence. La distance peut être un facteur qui entrave la demande de services financiers par de populations pauvres ou à faibles revenus. Les populations de la zone rurale et des lieux enclavés ont une moindre possibilité pour exprimer leur demande de services financiers.

Sur un autre plan, on peut relever que la finance formalisée est incompatible avec des comportements marqués par une absence de documents officiels d'identification ou de titres justifiant la propriété des biens qui constituent un patrimoine.

1.2 L'état initial et les stratégies pour la réalisation des préférences individuelles

De façon évidente, la demande des services financiers varie en fonction du niveau de satisfaction. Celui-ci est contraint par les obligations sociales et l'intérêt économique des activités de la population cliente. Cette demande des services financiers est quasiment nulle pour des inactifs économiques et elle est exponentielle pour les actifs.

³⁴² Les phénomènes de détournements de crédit ont été étudiés notamment en Inde par Jones, Howards, M. Williams, Y. Thorat (2003) dans Attitudes of Rural Branch Managers in Madhya Pradesh, India, toward Their as Providers of Financial Services to the Poor. Journal of Microfinance, Vol. 5 No. 3. Provo: Brigham Young University..

La capacité d'un individu à accéder aux services financiers dépend donc de son état financier initial. Paradoxalement, la microfinance conçue pour les pauvres leur est inaccessible à cause de leur condition initiale. C'est donc une discrimination par le revenu à laquelle s'ajoute une barrière psychologique qui se manifeste là aussi. Parmi les demandeurs potentiels, tous ceux qui, du fait de leur dénuement, ne sont pas à mesure de constituer un groupe pour un système de crédit à responsabilité conjointe, sont exclus du marché.

On peut constater aussi que la nature de l'activité constitue aussi une barrière à l'entrée de ce marché des services financiers. Certaines activités sont plus privilégiées que d'autres. La remarque qui nous paraît judicieuse est que les prestataires financiers n'ont pas des offres universelles et par conséquent ils sélectionnent les destinataires de leurs offres de financement en fonction de leur objet commercial ou économique. Ainsi par exemple, une institution ayant pour vocation le soutien au développement peut réserver son portefeuille de produits qu'aux activités agricoles.

1.3 La réputation et le contexte économique

La disposition des populations à recourir aux services financiers offerts est fonction aussi de la confiance qu'elles ont dans les institutions qui offrent ces services. Cette confiance est corrélée à la surface des contacts que ces personnes ont avec ces offreurs. En d'autres termes, plus un individu aura une forte exposition aux services financiers, plus il aura tendance à en faire appel.

En pratique, l'historique des relations, c'est-à-dire l'expérience, permet aux clients de construire leur confiance. Une expérience positive est incitative alors qu'elle est répulsive dans le cas contraire.

L'expérience des populations ou la connaissance qu'elles ont des services est un facteur discriminant passif en ce sens que c'est le client qui opte de ne pas accéder.

Le rapport de confiance a donc un impact sur la demande. Cette confiance est alimentée soit par la réputation de l'institution telle que nous l'avons établi dans l'exploration des modèles théoriques, soit par le contexte économique.

Le contexte économique nourrit la peur de perdre son épargne. L'occurrence de cette éventualité peut résulter de la situation interne à l'institution, un fait sectoriel ou une réalité macroéconomique. Par contre, la réputation de l'institution résulte des relations qu'elle entretient avec la population à propos de sa transparence dans la formation des taux et tarifs et

dans les procédures ; son respect des conventions ; les valeurs éthiques de ses agents ; sa diligence dans le traitement des dossiers ; etc.

1.4 Le rapport aux produits financiers

Un élément psychologique affecte aussi la demande des services financiers. Cet élément agit au travers des rapports que les populations clientes ont avec les services financiers qui leur sont proposés. Concrètement, ce rapport est basé sur la perception ou l'appréciation de la qualité de l'offre.

L'analyse des déterminants de la demande des services financiers par les populations pauvres et à faibles revenus explique pourquoi ceux-ci accèdent à ce marché ou refusent d'y entrer. Mais, il existe aussi des obstacles du côté de l'offre.

2. Les obstacles sur offre des services financiers

Il est judicieux de considérer que l'offre des services financiers crée sa demande. Celle-ci est soutenue tant que les populations concernées estiment que leurs besoins et leurs attentes sont couverts par les prestations proposées. Lorsque les conditions de la rentabilité sont satisfaites³⁴³, les institutions prestataires peuvent convenablement assurer un maillage du marché.

Même si dans le monde en général et dans la CEMAC en particulier le champ de la finance devient populaire, il demeure que les populations pauvres et à faibles revenus sont marginalisées en termes d'accès aux produits financiers. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette réalité.

Nous considérons que la faible dynamique de l'offre ne peut pas s'expliquer seulement par un contexte politique non favorable. Nous acceptons que le contexte économique conditionne les décisions des opérateurs financiers à élargir leur marché au-delà des formes classiques. Mais, nous pensons que le développement de l'accès aux services financiers pour cette population pauvre et à faibles revenus passe par un contournement de l'inertie du système ; la baisse des coûts moyens et le risque de l'innovation.

³⁴³ Les conditions de la rentabilité sont : une offre adaptée aux besoins et aux attentes ; une demande élevée ; une tarification adaptée ; une structure efficace et rationalisée

2.1 L'effet du facteur rentabilité et du risque

L'offre des services financiers aux populations pauvres et à faibles revenus est faite par une diversité d'institutions aux statuts juridiques tout aussi variés. L'étendue des prestations offertes par chaque entité est limitée et ceci réduit l'accès au marché des services financiers à une partie importante de la population³⁴⁴. Ceci interroge donc la rentabilité de ces services.

Quelles que soient leurs formes juridiques, la question de la rentabilité se pose aux institutions financières. Pour certaines, dont l'objet est commercial, la rentabilité génère un bénéfice qui procure un revenu aux propriétaires et l'objectif est donc de le maximiser. Pour d'autres, dont le but est non lucratif, mutuelles, coopératives ou associations, la rentabilité d'un exercice permet certes de satisfaire les comptes d'épargne des membres mais surtout de constituer une réserve permettant de pérenniser l'organisation.

Cette rentabilité des services financiers aux populations pauvres et à faibles revenus est associée à un certain risque sur la possibilité de perdre la créance. Alors qu'en matière de microfinance et particulièrement de microcrédit, les pauvres sont moins défaillants, qu'ils remboursent leurs prêts et qu'ils sont des clients solvables (Christen, 1997), l'idée du contraire demeure ancrée c'est-à-dire que la présomption de défaillance pèse toujours sur le pauvre.

Une mauvaise appréciation du risque est donc un handicap. Elle contribue à l'inertie du système parce qu'elle donne une mauvaise appréciation du niveau de rentabilité des prestations aux populations pauvres et faibles revenus. Empiriquement, les études³⁴⁵ montrent que le risque sur le microcrédit est faible et qu'au fur et à mesure que les offres de microcrédit s'installent dans la durée, ce risque s'estompe. Et même lorsqu'il existe, la connaissance sur le client permet de l'atténuer.

³⁴⁴ Consultave Group to Assist the Poor, CGAP, (2004) considère que les institutions financières non traditionnelles ne servent qu'une infime partie de la clientèle qu'elles sont censés satisfaire à leur création.

³⁴⁵ Il s'agit des enquêtes citées dans une publication des Nations-Unies "Construire des secteurs financiers accessibles à tous". Elles ont été menées auprès des directeurs de banques privées et publiques dans le monde entier. Il en ressort que le risque lié aux prêts aux clients pauvres ne suscite qu'une inquiétude relativement modérée. Pour une de ces enquêtes, 72 banques ont été consultées et les résultats suivants ont été établis que pour 17% considèrent que est un élément dissuasif pour le microcrédit ou le crédit aux petites entreprises et pour les autres, c'est le coût administratif élevé, le manque du personnel, l'absence d'un réseau adapté à ce type de marché, le contrôle des taux d'intérêt.

De même, Accion International, une ONG qui soutient des institutions de m dans leur travail visant à fournir des services à des clients à bas revenu (www.wikipedia.org) a révélé que pour les banques, le microcrédit permet de réduire risque global.

Au-delà de l'argument sur le risque, il y a aussi l'idée que la rentabilité qui conditionne l'action ou l'offre de services financiers aux clients pauvres et à faibles revenus est relative. Elle est en effet comparée à celle générée par d'autres activités économiques.

Pour une institution financière, le coût du service aux clients qui présentent la double caractéristique d'emprunter de "petits" montants et de disposer d'une épargne réduite est relativement élevé par rapport à ceux qui font de gros emprunts et qui disposent d'une bonne épargne. Pour tenir une telle offre, il faut pratiquer une tarification lourde pour les petits emprunteurs. De façon mécanique, l'interrogation retombe sur l'idée de savoir si une telle prestation de service peut donc être rentable.

Ainsi, la dynamique du marché peut être freinée par la recherche de la rentabilité. Bien que le microcrédit soit suffisamment rentable et même plus encore lorsqu'il est combiné à des opérations de mobilisation de l'épargne, les banques ont des pratiques qui découragent l'accès au marché par une catégorie de la population en imposant des niveaux de solde minimum à disposer dans son compte et aussi une tarification élevée.

Nous pouvons donc dire qu'une institution financière qui se lance sur le créneau de la finance aux populations pauvres ou à faibles revenus réaliserait des bénéfices. Mais cela demeure un choix puisque l'alternative est possible. Car, l'institut peut décider d'effectuer une allocation de ses ressources sur d'autres projets plus rentables. En d'autres termes, le choix d'entrer sur ce marché de la microfinance suppose que les offreurs acceptent l'idée d'en tirer un profit.

En prenant en compte la subjectivité de la personne qui décide l'action d'entrer ou pas sur le marché, nous introduisons de façon incidente d'autres contraintes propres aux institutions financières elles-mêmes telles que leur image ou leur son stratégie.

L'image est en effet une contrainte ou un facteur de décision pour des institutions financières lorsqu'il s'agit de pénétrer sur le marché de la microfinance. Elle constitue un capital à préserver et il est pris en considération lors de la décision de s'engager. Quant à la stratégie, elle est mise en œuvre pour optimiser la mise sur le marché des prestations de services, l'élargissement des activités de l'institution et même la diversification des services offerts.

2.2 Le facteur liés aux économies d'échelle et aux économies de gamme

L'impossibilité de réaliser des économies d'échelle peut justifier une réticence à participer au marché de la microfinance. Lorsqu'un service financier s'inscrit dans la durée, il est

indispensable, pour sa production, de tenir compte de ses contraintes financières et économiques. Dans la littérature, notamment les travaux du CGAP (2004), le coût de production des services de microfinance à destination des pauvres et des personnes à faibles revenus est jugé assez élevé.

Il apparaît effectivement dans ces différentes études que la rentabilité des opérations portant sur des petites sommes (emprunts et d'épargne) est très faible comparativement aux opérations portant sur des emprunts et des dépôts consistants. Ces études montrent qu'il existe des coûts cachés qui alourdissent encore la charge. C'est le cas par exemple du temps nécessaire pour atteindre un client qui a toujours été hors du système financier. En effet, attirer un nouveau client de ce profil demande de la disponibilité, des interactions, notamment lorsque les populations présentent en plus le handicap de l'illettrisme. Bien que modeste, les transactions sont formalisées généralement sous la forme des contrats d'adhésion³⁴⁶ proposés par l'institution financière. Par conséquent, cela suppose que les clauses de responsabilité et des obligations des parties soient bien connues pour que le consentement soit jugé libre et éclairé ce qui est fondamentalement indispensable pour en garantir la validité³⁴⁷.

En sens inverse, la collecte de plusieurs petites épargnes est aussi plus coûteuse que celle d'un montant équivalent mais auprès un seul épargnant. De même, un seul dépôt à terme qui demeure non-liquide jusqu'à maturité à un coût plus faible pour l'institution financière qu'un dépôt à vue. Cette réalité donnerait à croire qu'une réduction des coûts peut être atteinte par une limitation des retraits ou une faible rémunération des petits comptes. Mais elle a des contraintes prudentielles sur lesquelles il faut veiller. La mise en place des services payants (transfert de fonds, service sur les paiements, etc.) est possible. A la différence des opérations d'épargne et de crédit, ces services payants sont du hors bilan et de risque de crédit ou de fuite nul. Mais leur

³⁴⁶ Les termes du contrat sont imposés par une partie à l'autre. Les clauses sont fixes et ne sont discutées. L'autre approuve les termes avec sa signature.

³⁴⁷ Un grand principe qui fonde les sociétés libérales est celui de l'autonomie de la volonté selon lequel, en matière contractuelle, la volonté s'exprime librement et crée des obligations. Il comporte, au-delà du principe de consensualisme selon lequel un simple échange de consentement suffit pour former un contrat et l'effet relatif selon lequel le contrat n'engage que les parties signataires, deux aspects. Le premier, est la liberté contractuel, c'est-à-dire, la liberté de contracter ou pas, de choisir son contractant et de déterminer les termes du contrat ; le second est la force obligatoire des contrats qui signifie que le contrat est irrévocable et s'impose aux parties, au juge et au législateur.

Le principe de l'autonomie de la volonté est à la base des conditions de formation des contrats. Il conditionne le consentement qui doit être libre et éclairée et exempt de vices (sans violence, ni erreur, ni dol) et auquel on adjoint trois autres conditions : la capacité juridique des parties, la clause licite ainsi que l'objet du contrat. Un défaut sur une seule de ces conditions de validité du contrat entraîne sa nullité.

risque total est non nul et les coûts de mise en place existent et peuvent être élevés lorsque ces services sont externalisés.

Les transactions à faibles montants sont donc coûteuses. Ces coûts sont le principal frein que les opérateurs relèvent pour justifier leur réticence à entrer sur ce marché des services financiers aux populations pauvres et à faibles revenus. Dans une telle condition, il est important de trouver des moyens de réaliser des économies d'échelle puisque la solution tarifaire est encadrée. A cet effet, on peut imaginer que les institutions appliquent des tarifs qui couvrent les coûts et leur marge. Mais, il existe toujours une limite au taux d'intérêt, l'usure, au-delà duquel le comportement du créancier vis-à-vis de l'emprunteur peut se rapprocher de non seulement de l'illégalité mais aussi de l'immoralité.

Le problème central est donc celui des coûts et non des taux d'intérêt. Dès lors que le créancier ne dispose pas de marge du côté de la tarification, il lui faut maîtriser les coûts en introduisant l'échelle comme facteur primordial. Il s'agit alors, de considérer le grand nombre de client pour répartir les charges fixes.

La recherche d'économie d'échelle suppose "une croissance horizontale" caractérisée par une offre de produits standards à un marché de masse, une conquête des zones urbaines, une fidélisation de la clientèle et une fréquence de transaction élevée. Cette stratégie n'est toujours opérante notamment à cause de la faible densification de certaines zones. Dès lors, on peut donc rechercher les économies de gamme par la diversification. Cette stratégie de "croissance verticale" permet de répartir les coûts dans une gamme de services et de produits, d'en réduire le coût moyen et d'augmenter les flux nets de revenu pour l'institution. Il s'agit concrètement de vendre des produits variés à des clients différents. L'objectif est d'augmenter le volume des transactions d'une unité en élargissant la base de sa clientèle par une variété de produits.

Un objectif d'économie d'échelle ou d'économie de gamme peut être atteint dans une configuration de maillage du territoire par des points de vente et une offre de produits et de services standardisés. Ceci suppose une bonne capacité d'innovation.

2.3 Le facteur lié au manque d'innovation

Manifestement, il existe une demande non satisfaite, notamment de la part des pauvres et des populations à faibles revenus, de services financiers. L'ajustement des niveaux de la demande et de l'offre passe par l'innovation. Celle-ci doit conduire à produire des services standardisés

en nombre, d'en vendre des volumes pour réduire, par les mécanismes des économies d'échelle ou des économies de gamme, les coûts moyens.

Trois types de constats peuvent être faits autour de la faible dynamique de l'offre. On a un faible démarrage sans progression ; un fort démarrage suivi d'une stagnation ou un échec et un arrêt. Les causes de ce manque d'innovation sont à chercher du côté de l'environnement ; des problèmes internes à l'institution ; le management et la gouvernance.

Les stratégies de croissance des prestataires se heurtent à des dysfonctionnements techniques récurrents telles que les coupures de courant qui impactent le moral des agents, la sécurité des personnes et des fonds.

Le manque de dynamisme s'explique aussi par des problèmes internes autonomes. Or, le fonctionnement efficace est nécessaire pour tout type d'entreprise et quel que soit le statut et le projet social. Ces problèmes sont assez divers. Il s'agit par exemple de la mauvaise circulation de l'information en interne ; de l'opacité qui entrave le contrôle interne ; d'une mauvaise gestion du risque qui se manifeste lorsque l'on privilégie uniquement ou principalement les décaissements des prêts sans se soucier de leurs recouvrements ; de la mauvaise gestion des recrutements des ressources humaines ; de la corruption ; etc.

Par ailleurs, les institutions financières font face à des conflits entre deux logiques, la managériale et l'entrepreneuriale, qui se traduisent donc par une sous qualification des offres par rapport à la demande.

Si nous reprenons la définition de l'entrepreneuriat³⁴⁸ comme "l'ensemble des activités et des démarches qu'impliquent la création et le développement d'une entreprise et plus généralement la création d'activité" (Béranger, Chabbal et Dambrine, 1998), alors, il apparaît que tout entrepreneur est animé par un esprit d'entreprise, c'est-à-dire, "une aptitude à prendre des risques en engageant des capitaux dans un projet visant à produire du neuf par l'innovation, de la créativité et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses³⁴⁹" (Julien et Marchesnay, 1996). Il est, dans la démarche de destruction créatrice au centre du développement économique (Joseph Schumpeter, 1911) puisque c'est lui qui prend les risques et crée de nouvelles opportunités sur le marché.

³⁴⁸ Béranger, Chabbal et Dambrine, Rapport au Secrétaire d'Etat à l'industrie sur la formation des ingénieurs à l'entrepreneuriat, Novembre 1998.

³⁴⁹ Julien et Marchesnay, L'Entrepreneuriat, éd. Economica, 1996.

L'entrepreneur doit avoir le profil d'un individu dynamique et motivé par un besoin de faire des choses ; un indépendant qui refuse la subordination à une autorité ; un intuitif, créatif et opportuniste qui pense à innover. Cela suppose qu'il doive disposer de la capacité à trouver les ressources nécessaires pour valoriser les opportunités qu'il a su repérer ; d'une volonté pour prendre des risques ; de la compétence et la détermination pour mener à bien un projet.

Quant à la logique managériale, elle consiste à "optimiser le fonctionnement de l'organisation et accompagner son développement"³⁵⁰. Le rôle du manager est de diriger l'entreprise rationnellement en fixant des buts et des objectifs et en mettant en place des stratégies adaptées pour améliorer l'efficacité et ses résultats. Ses compétences attendues sont une vision stratégique et tactique pour ordonner les priorités ; la capacité à conduire l'action et à gérer des équipes c'est-à-dire, choisir, motiver, mobiliser, cadrer et responsabiliser son personnel.

Pourtant les logiques managériale et entrepreneuriale devraient être complémentaires. La survie d'une institution financière compte tenu des enjeux repose sur la capacité de ses dirigeants à prendre des décisions d'une part opérationnelles relatives à des processus connus et maîtrisés qui sont du champ managérial et d'autre part, stratégique concernant des processus innovants qui s'inscrivent dans la logique entrepreneuriale de créativité.

Or, les dirigeants des institutions financières semblent se complaire dans une "autosatisfaction managériale". Ils restent dans les chemins balisés, se contentent de la répétition des actes qu'ils reproduisent sans se risquer à l'innovation. Cette atonie a été analysée par les experts des Nations Unies traitant de la question de la finance pour tous. Ils considèrent que la raison principale d'une telle inaction est certainement l'afflux de fonds de bailleur ou des subventions publiques qui ne poussent guère à prendre des initiatives. Ils considèrent que dans certains cas, ces subventions sont conditionnées. Les produits sont élaborés par les bailleurs de fonds ou les gouvernements pour des motifs politiques ou alors des motifs qui relèvent plus de leur mission et non d'une évaluation du marché. Dans ces conditions, la passivité est la seule option possible pour le dirigeant.

Enfin, le manque d'innovation pâtit de la mauvaise gouvernance. Lorsqu'elle est efficace, une institutionnelle financière adopte les pratiques sûres et saines. C'est donc dire qu'elle est d'une importance capitale ici dans le cadre d'une institution financière du fait de la position stratégique de l'activité financière dans l'économie, de la mission de protection de l'épargne des déposants

³⁵⁰ Chacon, Gillet et Masseran, Management des entreprises, Nathan 2012

qui leur échoit et surtout des conséquences potentielles qui résulteraient d'une mauvaise gouvernance³⁵¹. Une mauvaise gouvernance peut affecter la confiance des clients et des bailleurs de fonds. Elle est, bien qu'en contexte favorable, à l'origine de plusieurs cas d'obstacles à la dynamique de certaines institutions de microfinance.

Le renforcement du marché est entravé par des obstacles sur la demande et sur l'offre. Les déterminants de la demande sont divers, variés et complexes. Par leur analyse, on peut se faire une idée du profil des services financiers attendus en des termes tels que : disponibilité, flexibilité, pratique, accessibilité. Pour l'offre, il est nécessaire de renforcer la capacité d'une IMF ou EMF à servir les populations pauvres et à faibles revenus exclues du système ou non satisfaites par son état actuel. Il semble que la solution soit dans l'innovation, l'investissement et la recherche des économies d'échelle ou de gamme.

II.2 Les stratégies pour une finance inclusive

De notre point de vue, les options stratégiques pour développer une finance inclusive ne peuvent pas être que contextuelles. Si tout est fonction de l'environnement économique, social et politique, il nous semble que l'option stratégique principale est celle du rôle des Etats dans le domaine de la finance. La question est de savoir quelle est la nature et le degré de leur implication pour favoriser l'ajustement de l'offre et de la demande financière.

C'est l'approche que nous adoptons. S'interroger sur la place des pouvoirs publics dans ce processus de renforcement du marché de finance. Ensuite, nous verrons comment implémenter cette approche dans le contexte d'un Etat de la CEMAC, le Cameroun.

1. Le rôle des pouvoirs publics sur le marché de la finance

Le rôle de l'Etat est à définir. Il peut être problématique dans un contexte dominé par le libéralisme où il est considéré que l'efficacité passe par le moins d'Etat. Nous trouvons judicieux au préalable d'en justifier la pertinence.

1.1 La pertinence de l'intervention des pouvoirs publics

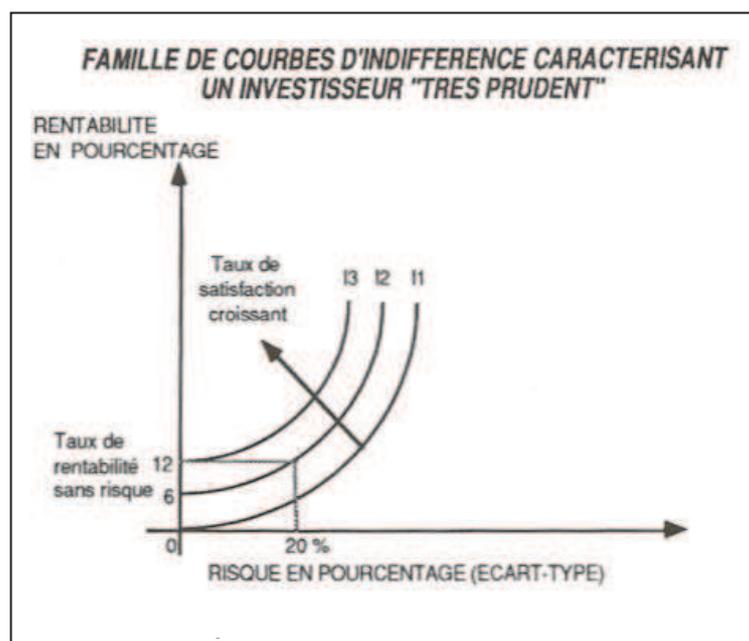
Si nous considérons que la densité et l'intensité du marché participe de la régulation et permettent d'optimiser les moyens nécessairement limités de la supervision, alors, de notre

³⁵¹ En effet, une institution financière peut perdre sur une très courte période des sommes importantes à causes de la fraude.

point de vue, il semble logique que l'Etat y joue un rôle. Il lui revient de s'assurer, tout au moins, que les conditions d'accès sont égales. La question de l'égalité d'accès aux marchés financiers concerne au premier chef les autorités publiques tout comme il leur revient le soin d'améliorer le mode de fonctionnement du marché.

Concrètement, l'Etat se doit de prendre des mesures pour améliorer l'accès aux services financiers des populations pauvres et à faibles revenus. Son action doit porter sur des secteurs spécifiques de l'économie ou même des zones géographiques qui présentent la particularité d'être perçus par le secteur commercial comme à risque élevé mais faible rentabilité.

Une telle situation du marché est atypique. La relation entre le risque et la rentabilité pour des agents prudents est sous la forme d'une courbe convexe comme nous l'avons posé au premier chapitre de notre travail.

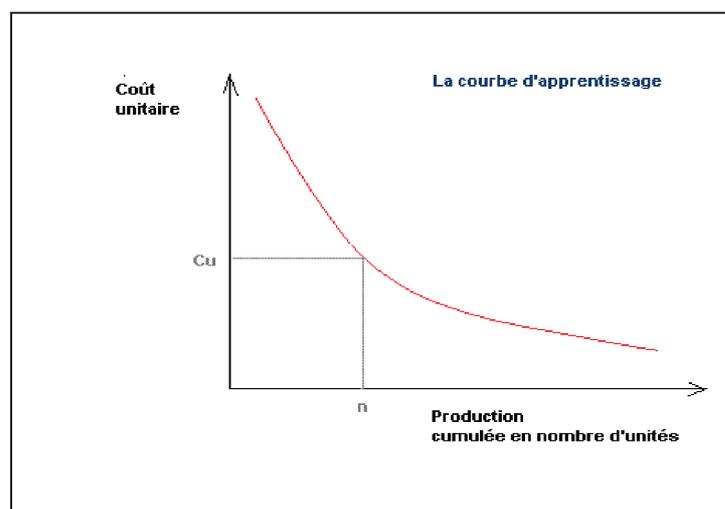


Cette courbe montre que la rentabilité augmente plus que proportionnellement avec le risque. De ce fait, des agents ayant une aversion pour le risque ne peuvent pas participer à un marché présentant un risque élevé et une faible rentabilité.

L'intervention des pouvoirs publics est donc nécessaire bien que ce marché soit qualifié d'autosuffisant.

Nous sommes conscients que nous sommes là sur les frontières d'un paradoxe que nous nous devons de lever. Dans la littérature sur le fonctionnement de la microfinance, il est acquis que, pour le service à destination des populations pauvres et à faibles revenus, certaines IMF sont efficaces³⁵² mais non pérennes et d'autres le sont tout aussi mais autosuffisantes.

Selon l'analyse sur les avantages concurrentiels³⁵³, la progression de la courbe d'apprentissage assure la pérennité. En effet, comme le montre la courbe suivante, au fur et à mesure qu'augmente la production, le coût unitaire baisse.



Ce graphique met en évidence l'effet d'expérience qui signifie qu'au et à mesure que se développe et s'accumule l'expérience, le coût de la main d'œuvre par unité produite diminue grâce à une meilleure mise en œuvre des procédés de production, une meilleure organisation du travail et une meilleure productivité.

Mais, sur la microfinance, la condition de pérennisation n'est pas toujours satisfaite par la seule progression sur la courbe d'apprentissage³⁵⁴, c'est-à-dire que la seule accumulation de

³⁵² Un marché financier est dit efficace lorsque le prix des titres financiers reflète à tout moment l'information pertinente. Dans un tel marché, les actifs sont toujours à leur juste prix, jamais sous-évalués ou surévalués.

³⁵³ L'avantage concurrentiel est un concept théorisé en 1985 par M. Porter. C'est un élément de différenciation fondamentale de l'offre d'une entreprise sur un marché par rapport à la concurrence. Lorsqu'une entreprise possède une compétence singulière difficilement imitable par ses concurrents et appréciée de ses clients consommateurs, elle peut non seulement se distinguer mais aussi gagner la compétition sur le marché. (Voir notamment à ce propos, www.emarketing.fr)

³⁵⁴ La courbe d'apprentissage décrit une relation entre la production cumulée d'une entreprise et les quantités de facteurs nécessaires pour produire chaque unité.

l'expérience n'est pas suffisante pour garantir la pérennité d'une telle institution. Dans ces conditions, le soutien des pouvoirs publics s'avère nécessaire et justifié sur le long terme. Ce soutien est considéré comme une action complémentaire pour garantir aux IMF, au-delà de la pérennité, l'universalité de l'offre de microfinance. A cet effet, un Etat peut user de plusieurs types d'instruments politiques à sa disposition.

Il revient à l'Etat d'envisager une absence de barrière à l'entrée du marché pour favoriser la diversité des offreurs et briser la mécanique des prix à hausse. Théoriquement, l'hypothèse de l'atomicité du marché garantit une impossibilité de coordination des prestataires qui peut aboutir à une hausse artificielle des prix. Par ailleurs, la liberté d'entrée sur un marché participant du jeu concurrentiel crée une émulation qui pousse à l'innovation dans la conception des produits. Toutefois, nous avons vu dans nos enquêtes qu'il pouvait être nécessaire d'entretenir un niveau de barrière à l'entrée pour "garantir une certaine qualité des participants en termes de gouvernance, de solidité financière et de viabilité ainsi qu'une supervision adéquate"³⁵⁵.

Par ailleurs, en intervenant, l'Etat peut corriger certains dysfonctionnements du marché financier. A cet effet, il peut par exemple discriminer ses traitements en marquant des préférences pour certaines institutions. Il peut aussi trouver nécessaire et justifier d'introduire des obligations pour orienter les services financiers vers des catégories spécifiques de la population.

Toutefois, cette intervention comporte des risques, notamment celui d'une action sur les taux d'intérêt qu'il faut savoir éviter.

Si nous pouvons donc justifier une intervention de l'Etat pour pallier aux défaillances du marché financier dans sa capacité à combler la demande, notamment, des catégories sociales du bas de l'échelle des revenus, il nous reste donc à trouver un contenu à ce rôle.

1.2 L'Etat comme promoteur et stratège pour un système financier renforcé et inclusif

Même si le contexte se veut libéral, l'Etat a un rôle de premier plan à jouer dans l'édification d'un système financier accessible aux populations pauvres et à faibles revenus. Au-delà de tout, nous soutenons qu'il doit assurer la promotion du système et mettre en œuvre une stratégie adéquate.

³⁵⁵ Nations-Unies, Construire des secteurs financiers accessibles à tous, p.158.

1.2.1 L'Etat stratège de la finance inclusive

En termes de stratégie, l'action de chaque Etat est attendue sur deux points principaux : les taux d'intérêt et les infrastructures.

La question des taux d'intérêts est assez délicate. Théoriquement, il est difficile de déterminer et d'approcher un niveau de taux considéré comme juste ou même équitable. Nous avons vu qu'une tentative de limitation des taux d'intérêt pouvait produire un effet pervers contraire à ce qui est recherché comme le rationnement du crédit au détriment des populations pauvres et faibles revenus que l'on souhaite pourtant inclure dans le système pour le renforcer. Dans les groupes de travail des Nations-Unies sur la microfinance inclusive, on considère que "le plafonnement des taux d'intérêt compromet toute offre stable de microcrédit aux membres pauvres de la communauté³⁵⁶". En d'autres termes, il faut laisser se mettre en œuvre les mécanismes de la "main invisible" du marché pour ajuster les taux à la baisse jusqu'à des niveaux d'équilibre et dans les délais raisonnables.

Dans la perspective d'une logique de marché, l'Etat peut garantir la transparence sur les conditions de crédit de façon à permettre aux clients de connaître le taux effectif global réel de leurs encours et de renforcer leur pouvoir de négociation mis en mal par le voile sur les taux d'intérêt, les frais annexes et les obligations. Une politique fiscale, notamment par des subventions, peut aider, en ciblant intelligemment³⁵⁷ certaines composantes des coûts d'exploitation, à contribuer à la réduction des taux d'intérêt.

Quant aux infrastructures financières, cet ensemble de services annexes qui servent de support au système financier pour fonctionner, elles sont fondamentalement de la compétence des pouvoirs publics surtout pour les jeunes Etats de la CEMAC notamment. Les infrastructures nécessaires au système sont les systèmes de communication et d'information. Leurs coûts fixes sont généralement assez élevés et ils sont amortissables sur des périodes qui sont assez longues par rapport à l'espérance de vie d'une institution privée qui en prendrait et assumerait la charge.

Par ailleurs, comme infrastructure, il y a aussi, une centrale des risques et un système de paiement et de règlement sécurisé. La centrale a pour vocation de fournir aux institutions

³⁵⁶ Nations-Unis, "Construire des secteurs financiers accessibles à tous", p.162.

³⁵⁷ La question de la subvention est largement débattue dans la littérature des Nations-Unies sur la microfinance. L'idée est qu'une subvention peut conduire à baisser les coûts des prestations et avoir donc dans une démarche optimiste, une incidence sur les taux d'intérêt supportés par les clients. Ce qui fait débat c'est le devoir de subventionner. C'est ainsi que l'on introduit le concept de subvention intelligente sans en donner une définition précise.

financières des historiques consolidés sur leurs clients. Il faut noter que certaines institutions financières disposent déjà de ses moyens de paiement qui sont à faibles risques ou tout simplement plus sécurisés mais, certaines populations se refusent encore et toujours à les solliciter. Elles préfèrent braver l'insécurité pour leur personne et pour leur patrimoine financier en transportant sur elles-mêmes leurs fonds et en effectuant toutes leurs transactions en monnaies fiduciaires.

1.2.2 L'Etat promoteur de la finance inclusive

L'Etat a une position qui lui donne une influence certaine sur le renforcement du système financier. Il est en charge de l'intérêt général et peut mobiliser, de façon efficace et efficiente, des moyens pour assurer la réalisation des objectifs d'intérêt public. Par rapport à notre problématique, il peut actionner plusieurs leviers.

La promotion de la finance inclusive doit être un mouvement d'ensemble des structures des Etats. Chaque département des structures de l'Etat doit s'y impliquer. Mais, il nous semble efficace de considérer que cette action promotionnelle décentralisée doit être coordonnée par une autorité publique unique.

Cette action stratégique ne peut être que nationale. Le principe de subsidiarité devrait s'appliquer ici aussi entre l'instance financière supranationale de la CEMAC et le pouvoir national.

2. Démarche stratégique pour une finance inclusive : le cas du Cameroun

Le Cameroun est un pays d'un peu plus de 19,4 millions d'habitants. Cette population essentiellement jeune a 22 ans d'âge moyen avec une proportion des 15 ans évaluée à 44%. La moitié des camerounais a moins de 18 ans et les moins de 25 ans représentent 64%. Le pays a un très faible niveau d'équipements routiers, énergie électrique et infrastructures basiques. En matière de technologie de l'information et de la communication, TIC, les objectifs à long terme (2035) sont de doter 40 000 villages en moyens de télécommunication et de mettre à la disposition des citoyens une offre à débit d'Internet.

A la différence des autres pays de CEMAC, le Cameroun a pris de l'avance sur la question de la finance inclusive. Les contributions sont larges et denses. Nous avons ainsi pu intégrer des groupes de travail et obtenu des entretiens avec les responsables de haut niveau directement impliqué sur ces questions pour valider certaines approches que nous défendons.

Les ressources disponibles auprès du ministère de l'Economie et des Finances (MINEFI) permettent de cerner les environnements du secteur financier du pays et de dresser un diagnostic forces et faiblesses, opportunités et menaces (SWOT) pour pouvoir évaluer les défis, formuler les recommandations et dresser les axes stratégiques pour une finance inclusive au Cameroun spécifiquement.

2.1 Analyse de l'environnement et diagnostic stratégiques du système financier au Cameroun

Nous allons successivement analyser les niveaux d'environnement du secteur de la finance au Cameroun et ensuite dresser une matrice SWOT

2.1.1 L'analyse de l'environnement du secteur de la microfinance au Cameroun

L'environnement du secteur de la finance au Cameroun peut s'appréhender au niveau de l'offre et la demande (microéconomique), l'échelle institutionnelle (macroéconomique) et au niveau des infrastructures (méso économique).

Les données d'enquêtes disponibles au MINEFI montrent qu'à peu près 2,5 millions de personnes, soit 12,5% de la population totale sont titulaires d'un compte auprès d'une institution financière formelle dont 40% pour le secteur bancaire classique et 60% pour le secteur de la microfinance. Le taux de bancarisation est compris entre 5% et 10% si l'on déduit le nombre de personnes disposant simultanément de plus de deux comptes. Ce taux est relativement faible notamment au regard du taux d'occupation au sens du BIT³⁵⁸ qui se situe autour de 69%³⁵⁹ en 2010.

Une évaluation qualitative³⁶⁰ de la demande financière montre que :

- les dépenses alimentaires et de l'éducation représentent respectivement 36% et 15% des dépenses des ménages au Cameroun ;

³⁵⁸ Au sens Bureau International du Travail (BIT) le taux d'occupation se définit comme la part de la population en âge de travailler ayant sollicité ou non un emploi.

³⁵⁹ Le taux d'occupation des hommes est de 74,1% et celui des femmes 64,2%. Le secteur public occupe 5,8% de la population soit 11,4% dans les zones urbaines et 3% dans les zones rurales. Le secteur informel emploie 90,5% des actifs occupés dont 37,5% dans le secteur informel non agricole et 53% dans le secteur informel agricole.

³⁶⁰ L'étude qualitative a été menée notamment par l'Institut National de la Statistiques (INS) entre 2007 et 2010 sur un échantillon de 1311 individus composés de 60% d'hommes (792) et 40% de femmes (519), répartis en 123 groupes sur toute l'étendue du territoire national.

- les ménages ont recours à une combinaison de plusieurs services financiers pour le financement des dépenses courantes, ponctuelles et d'investissement : épargne propre ; tontines ; emprunts auprès des EMF et institutions bancaires et assistance des familles et des conjoints ;
- plus de 60% des participants ayant fait appel aux services des EMF se déclarent insatisfaits des services reçus. Trois participants sur 5 estiment que les tontines sont plus intéressantes que les EMF ;
- il existe un potentiel au Cameroun pour Mobile Money Banking puisque 75,6% de sondés possèdent un téléphone cellulaire dont 82,3% des hommes contre 68,9% des femmes ;
- les services demandés sont : les dépôts et les retraits de fonds ; les transferts d'argent ; les opérations de crédits, de dépôts et de retrait de très petits montants à des fréquences très élevées ; les crédits classiques, les crédits des petits montants, les instruments bancaires de paiement ; les services de domiciliation ; les opérations de garantie des tontines pour un crédit de microfinance ; les escomptes des tours de tontine ; la domiciliation de salaire ; les besoins réguliers d'avance sur salaires.

S'agissant de l'offre des services, elle est assurée par les banques, les assurances, la microfinance et le secteur informel.

Le secteur bancaire du pays compte 13 banques agréées en 2011 dont deux seulement relèvent des capitaux nationaux. Les produits offerts sont essentiellement le crédit, l'épargne, l'épargne logement et de façon marginale le crédit-bail, le crédit d'investissement et l'affacturage.

Les secteurs des assurances comptent 25 compagnies, 65 courtiers et 71 agents généraux. L'offre du secteur couvre pour l'essentiel les produits classiques d'assurance.

Le secteur des postes avec la CAMPOST offre des produits très variés à une clientèle diverse. L'offre de la poste comprend trois produits nationaux de transfert d'argent et deux produits internationaux ayant pour cible essentiellement la diaspora camerounaise. Le réseau des postes est constitué de 240 agences et 27 points de service sur tout le territoire national. Les services financiers postaux portent sur des transactions de faibles montants.

Au sujet du secteur de la microfinance, le dernier rapport d'enquête de l'Institut National de Statistique (INS) relatif à l'activité des EMF indique qu'il y a en fin d'année 2012, 438

établissements en activité dont 251 sont regroupés en 6 réseaux et des 17 EMF indépendants.

Les six réseaux sont les suivants :

Les réseaux	Nombre d'EMF membre
CAMCCUL	176
CVECA Centre	33
CVECA Grand Nord	9
CMEC Ouest	19
CMEC Nord-Ouest	8
MUCADEC	6

Le rapport indique que les EMF comptaient plus d'un millier d'agences dont un quart contrôlé par le réseau CAMCCUL. La couverture territoriale est très inégale. Les EMF se concentrent autour des régions du centres 316 agences dont 198 à Yaoundé, la capitale politique ; du Littoral 262 agences dont 221 à Douala la capitale économique ; de l'Ouest, 155 agences ; du Nord-ouest 131 agences et sud-ouest 101 agences. En fin 2011, on a recensé 1,2 million de clients et membres.



Les services offerts par les EMF sont l'épargne, le crédit, la domiciliation de salaires, le transfert d'argent, les chèques, la monétique, la micro assurance et les formations.

Le secteur financier informel est principalement couvert par les tontines. Le MINEFI estime à environ 190 milliards de FCFA le montant des fonds qui circulent dans les tontines sous formes de cotisations effectuées par les ménages au Cameroun³⁶¹.

Enfin, il existe un financement rural. Celui-ci relève d'une action du ministère de l'Agriculture et du développement rural (MINADER). Celui-ci a initié depuis 1994, trois projets importants : le Projet crédit rural décentralisé (PCRD) ; le Projet d'appui aux EMF et le Projet d'appui au développement de la microfinance rurale (PADMIR).

Au niveau méso-économique, il existe des infrastructures de soutien à une finance inclusive. Le secteur bancaire est doté d'une Association des Professionnels des Etablissements de Crédit du Cameroun et d'une centrale des risques. Quant au secteur des assurances, il a deux associations professionnelles dont l'une est pour les Société d'Assurance du Cameroun (ASAC) et l'autre pour les courtiers d'assurance et de réassurance (APCAR). Pour ce qui est du secteur de la microfinance, il est doté d'une Association nationale des établissements de microfinance du Cameroun (ANEMCAM). Il ne dispose pas d'une centrale des risques. Cependant, à l'initiative de l'ANEMCAM, il existe une Centrale d'Echange d'Information qui permet aux EMF participants de s'échanger des informations sur leurs clients.

Les capacités des EMF du pays bénéficient aussi de l'apport de certaines universités et écoles supérieures qui offrent des formations diplômantes en microfinance. Nous avons vu au travers de notre enquête que certains EMF et réseaux bénéficient de l'appui de certaines ONG telle l'ADAF pour le réseau MC2. On peut relever aussi l'assistance technique de certaines ONG internationales telles que la Société néerlandaise de développement (SNV), le Centre

³⁶¹ Les fonds collectés par les tontines transitent pour l'essentiel dans les circuits du système formel ce qui fait dire qu'au lieu d'être concurrents les systèmes financiers sont plutôt complémentaires.

international de développement et de recherche (CIDR³⁶²), le Groupe microfinance participatif pour l'Afrique (PAMIGA³⁶³), l'Agence allemande pour la coopération internationale (GIZ³⁶⁴).

Ajoutons pour terminer cette analyse du méso environnement du secteur financier camerounais qu'au plan des infrastructures de télécommunications il existe quatre opérateurs dont un opérateur public, CAMTEL.

Au niveau du macro environnement, nous avons largement présenté le cadre légal et réglementaire. De cette présentation nous avons notamment mis en évidence l'insuffisance et l'inefficacité de la surveillance, le caractère inadapté aux différentes catégories des EMF de certains ratios prudentiels standardisés, le fait que la réglementation ne tenait pas compte de la sous-utilisation par les EMF des technologies de l'information et de la communication (TIC). Des rapports disponibles au MINEFI font aussi remarquer d'une part, que les formes de garanties (surtout les sûretés réelles) du traité de l'OHADA ne sont pas adaptées aux réalités des EMF et d'autre part, que le système d'imposition des EMF est imprécis.

Nous pouvons ajouter qu'au plan institutionnel, le secteur de la microfinance au Cameroun connaît aussi l'existence d'un Comité National de Microfinance.

2.1.2 Diagnostic stratégique du secteur de la microfinance au Cameroun³⁶⁵.

Le diagnostic stratégique nous conduit à adopter la démarche forces, faiblesses, menaces et opportunités (SWOT).

³⁶² Le CIDR, est une structure de droit français créé en 1961 qui étudie, conçoit et met en œuvre des opérations et des programmes de développement socio-économique en rapport avec les choix socioculturels des populations (www.cird.org).

³⁶³ PAMIGA est une structure créée par le CIRD et des personnalités reconnues du secteur de la microfinance en Afrique. Sa mission est de contribuer à libérer le potentiel économique de l'Afrique rural en favorisant la croissance des intermédiaires financiers existants desservant les zones rurales africaines (www.pamiga.org).

³⁶⁴ Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), reconnue d'utilité publique, cette entreprise fédérale agit pour le compte du gouvernement fédéral allemand et de certains clients internationaux et d'autres pays. Elle contribue à réaliser les objectifs du gouvernement fédéral en matière de coopération internationale pour le développement durable. Elle s'engage aussi pour la formation internationale et à l'amélioration des conditions de vie (www.nomadeis.com, www.giz.de).

³⁶⁵ Cette synthèse s'inspire en grande partie des travaux et des rapports disponibles au MINEFI et des rapports d'entretien que nous avons eus à mener au MINEFI et notamment avec le Sous-Directeur chargé de la microfinance en la personne de M. ONGOLO. .

L'évaluation des forces et des faiblesses de la microfinance concerne l'environnement interne du secteur à partir des données de l'analyse de l'offre et de la demande fournie par le micro environnement

FORCES	FAIBLESSES
<u>Au niveau micro environnemental</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - Judicieuse articulation entre les EMF et les mécanismes financiers traditionnels d'épargne et de crédit ; - Recours à la technologie dans l'offre des services financiers ; - Multiplication des agences d'où la connexion facile ville-campagne ; - Rôle actif des organes faîtières aux EMF en réseaux dans le domaine administratif ; - La centrale d'échange d'information ; - Le dynamisme des promoteurs ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Niveau faible de gestion technique et financière au sein des EMF ; - Faible intégration des performances sociales et de protection des consommateurs dans les opérations des EMF ; - Atomisation des EMF de première catégorie ; - La concurrence des projets du gouvernement à volet microfinance ; - Produits financiers non diversifiés et non adaptés aux groupes exclus ; - Insuffisance des ressources financières pour le fonctionnement des structures faîtières des réseaux ; - Absence de collaboration systématique et d'articulation entre acteurs de secteur financier ; - Mauvaise qualité du portefeuille dans le secteur de la microfinance ; - Faible niveau d'éducation financière des employés et des clients des institutions

	financières en générales et des EMF en particulier.
--	---

Les menaces et les opportunités sont relatives à l'environnement externe. Elles sont appréhendées distinctement à partir des données de l'analyse des méso et macro environnements.

OPPORTUNITES	MENACES
<u>Niveau du méso environnement</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - Développement des infrastructures technologiques favorisant le taux de pénétration des services financiers et les transactions financières ; - Opportunité d'information et de partage d'expérience sur les pratiques optimales de la finance inclusive ; - Existence de formateurs agréés dans le développement de nouveaux produits et en éducation financière ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Inexistence d'une centrale des risques ; - Faiblesse de la capacité des structures de formation dans le pays face au besoin de financement ; - Manque d'intérêt et formation des auditeurs comptables et des commissaires aux comptes au secteur de la microfinance ; - Manque d'appropriation de la vision l'ANEM-CAM par ses propres membres ;
<u>Niveau du macro environnement</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - Ferme volonté de l'Etat en collaboration avec les bailleurs de développer le secteur de la microfinance et à développer une véritable stratégie pour promouvoir la finance inclusive ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance de concertation au niveau du secteur ; - Implication de l'Etat dans l'offre de services financiers ; - Une inapplication effective du cadre réglementaire ;

<ul style="list-style-type: none"> - Restauration progressive de la confiance des clients ; - Intérêt croissant des banques pour le financement du secteur ; - Demande potentielle disponible estimée entre 6 et 12 millions de personnes ; - Existence d'un cadre réglementaire qui régit l'activité du secteur de la microfinance. 	<ul style="list-style-type: none"> - Environnement peu propice aux affaires ; - Réglementation non adaptée à la dynamique de la finance inclusive ; - Fiscalité non adaptée aux spécificités des EMF.
--	--

De ce diagnostic sur l'état des forces et des faiblesses d'une part et d'autre part des menaces et des atouts du Cameroun pour constituer un secteur financier renforcé car accessible désormais aux populations exclues, on est en mesure de dégager un certain nombre d'objectifs et définir des axes stratégiques pour les atteindre.

2.2 Objectifs et axes stratégiques

Après avoir identifié les enjeux à relever et poser les actions à réaliser, nous pourrions présenter les axes stratégiques pertinents pour y arriver.

2.2.1 Les enjeux et les actions

Il existe un parallélisme entre les enjeux et les objectifs. Pour chaque niveau de l'analyse stratégique, on peut dresser un tableau ayant comme entrée les enjeux et les actions à mener.

Au niveau de l'échelle du micro environnement :

ENJEUX	ACTIONS
<ul style="list-style-type: none"> - L'accès des populations pauvres et à faibles revenus aux services financiers ; - La diversification de l'offre de services financiers au regard des besoins ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Adapter le cadre réglementaire aux innovations financières ;

<ul style="list-style-type: none"> - La culture du système financier formel par les populations exclues ; - Les carences en gestion technique, financière et opérationnelle des EMF ; - Les défauts de paiement et la mauvaise qualité du portefeuille de microfinance ; - Non-respect par des EMF de leur catégorie d'attribution selon la réglementation de la COBAC. 	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer les capacités des EMF à cibler les groupes exclus et à répondre à leurs besoins ; - Implémenter des programmes d'éducation financière ; - Mettre en place un organe de recouvrement des créances ; - Renforcer le dispositif de surveillance.
---	--

Au niveau de l'échelle du méso environnement :

ENJEUX	ACTIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Conflits de représentativité et de vision au sein des EMF ; - Forte implication de l'Etat dans la fourniture de services financiers ; - Absence de concertation directe entre les associations professionnelles du secteur financier (banque, assurance et microfinance) ; - Absence de collaboration et d'articulation entre les banques et les EMF ; - Insuffisance de ressources de refinancement à long terme pour faire face aux besoins croissants du public. 	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer les capacités de l'ANEM-CAM ; - Recourir à l'Etat et aux collectivités territoriales et aux professionnels de la microfinance pour une offre de services financiers de qualité aux populations exclues ; - Mettre en place un cadre formel de concertation au sein du secteur financier ; - Assurer une meilleure articulation entre banques et EMF pour mettre en place un mécanisme de d'accès au refinancement.

Au niveau de l'échelle du macro environnement :

ENJEUX	ACTIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Carence de connaissances de la microfinance au sein des Administrations ; - Fiscalité démotivante pour les EMF et frein pour la réalisation d'une finance intrusive ; - Défaillance de surveillance du secteur de la microfinance ; - Absence de coordination des investissements dans le secteur de la microfinance et du ciblage spécifique des groupes exclus. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place un programme de formation, de sensibilisation et d'information à destination de toutes les parties ; - Mettre sur pied un régime fiscal spécifique adapté aux particularités de la microfinance et de l'offre de service aux groupes exclus ; - Améliorer le dispositif de surveillance sur une base d'action coordonnée entre la COBAC et l'Autorité monétaire ; - Mettre au point un plan d'investissement laissant apparaître clairement les domaines stratégiques prioritaires pour un secteur financier plus inclusif.

2.2.2 Les axes stratégiques

Pour arriver au bout des objectifs et réaliser la mise sur pied d'une finance qui intègre toute échelle sociale, les options stratégiques à retenir nous semblent les suivantes :

Le premier axe consiste à "améliorer la qualité et la disponibilité de l'offre en vue de satisfaire durablement les besoins en services financiers des populations".

Dans cette démarche, l'objectif est double. D'une part, il s'agit d'améliorer la connaissance de la demande pour que l'offre de services financiers et non financiers prenne en compte la viabilité des EMF et des autres prestataires de services financiers, les spécificités économiques et sociales, les spécificités des secteurs d'activités, la spécificité du genre, la répartition inégale de

services financiers. D'autre part, il s'agit de renforcer les capacités des prestataires de services techniques³⁶⁶ au secteur de la microfinance.

Le deuxième axe consiste à améliorer les performances sociales des EMF et de la protection des membres et/ou clients.

A cet effet, il faudrait promouvoir une offre durable et un accès équitable à moindre coût aux services financiers ayant une réelle valeur ajoutée sociale pour les catégories les plus modestes et les plus vulnérables économiquement.

Quant au troisième axe, il consiste à améliorer l'environnement législatif, réglementaire, institutionnel et fiscal du secteur de la microfinance.

Dans cette optique, il faudrait réaménager le cadre législatif, réglementaire, institutionnel et fiscal pour le développement du secteur de la microfinance ; renforcer les mesures d'appropriation et d'application des textes en vigueur ; renforcer les dispositifs de surveillance, de contrôle, de régulation et de protection des dépôts et enfin, d'harmoniser les politiques sectorielles avec la stratégie nationale de la finance inclusive pour un développement économique global.

Conclusion de la sous-section 2

Par sa nature intrinsèque, le marché est source d'efficacité. Un bon fonctionnement du marché suppose une auto régulation et dirons-nous une optimisation des moyens destinés à cet effet. Nous avons donc montré que, sans être suffisant, le renforcement du marché de la microfinance est une solution pour améliorer l'application de la réglementation prudentielle.

Pour ce faire, nous avons argumenté sur l'idée qu'il faudrait adopter une stratégie visant à construire une microfinance inclusive. Il nous a semblé que cette stratégie ne peut être efficace qu'au plan national de chaque Etat de la Communauté.

Par rapport à cette démarche d'inclusion nationale, nous avons tenté d'apporter une contribution sur la stratégie du Cameroun pour y parvenir.

³⁶⁶ En termes de services techniques, on entend, les bureaux d'études, les cabinets d'audit, les prestataires de systèmes informatiques de gestion, monétique, autres organismes spécialisés experts et consultants indépendants, organes faitier de réseaux, ONG, etc.

Conclusion du chapitre 3

Dotée d'un pouvoir normatif et disciplinaire, la COBAC a produit un corpus de textes réglementaires avec des normes prudentielles principalement en rapport avec les fonds propres ou patrimoniaux des EMF qui exercent dans la zone CEMAC. Elle en assure aussi le contrôle par un processus que nous avons qualifié d'une part de passif parce qu'il est essentiellement déclaratif et d'autre part de dissuasif par le panel de sanctions opposables à tout contrevenant.

Nous avons méthodiquement construit des échantillons en fonction de nos contraintes pour étudier l'applicabilité de la réglementation sur les conditions d'exercice de l'activité de microfinance dans la CEMAC et sa supervision par la COBAC. Les constats que nous faisons au travers de notre grille d'analyse confirment notre présomption. Nous avons établi que certains EMF, bien qu'étant localisés dans les proximités géographiques de la COBAC, montraient des défaillances prudentielles patentes mais continuaient à exercer leur activité malgré une non-conformité aux dispositions réglementaires. Nous avons montré que le fait d'être dans la même ville que la COBAC n'avait pas d'incidence sur le comportement vertueux des EMF.

Toutefois, nous avons noté qu'au futur à mesure que l'on s'éloigne de la Région Centre, siège du pouvoir de supervision, d'autres types de problèmes apparaissent. Ainsi par exemple, on a pu lire dans des rapports d'inspection de la COBAC que des EMF à Douala, capitale économique du Cameroun, refusaient d'être inspectés.

Dans notre démarche, nous écartons donc l'effet de la localisation géographique et donc de la distance par rapport à l'autorité de supervision. Nous considérons cette hypothèse comme non pertinente. Ce qui nous permet de montrer que les défaillances révélées dans l'application de la réglementation et par conséquent, les insuffisances de la supervision sont structurelles. En d'autres termes, nous soutenons qu'elles sont inhérentes au mode même de supervision. Celui-ci est fondamentalement dépendant des moyens dont dispose la COBAC pour assurer sa mission de contrôle.

L'enjeu de la microfinance dans la CEMAC et l'importance aussi bien quantitative que qualitative des EMF dans cette sous-région de l'Afrique sont tels que l'on ne peut pas considérer, compte tenu de l'état de la réglementation et la supervision qui sont mise en œuvre que les choses peuvent ou doivent restées en l'état. Il est fortement nécessaire d'une part qu'il soit procédé à des ajustements des textes réglementaires et parfois même à leur redéfinition et d'autre part, que la supervision de l'application de ces textes soit revue pour gagner en efficacité et efficience, compte tenu des ressources limitées de la COBAC.

Notre appréciation se justifie par le nombre important de failles que nous avons pu dégager au travers des différents cas que nous avons étudiés. Nous avons en effet relevé qu'il n'existe pas de profil type d'EMF en délicatesse avec la réglementation prudentielle en vigueur dans la sous-région.

Bien que structurelles, les limites de la supervision de l'application des dispositions prudentielles peuvent être surmontées. La stratégie consiste :

- 1) Corriger les défauts du dispositif actuel et adopter une réglementation différenciée en fonction des différents marchés
- 2) Redéfinir le champ de la supervision de la COBAC en appliquant un principe de subsidiarité qui se traduirait par exemple par l'affectation de la supervision de l'activité des EMF de première catégorie par d'autres acteurs locaux.
- 3) Développer un marché de la microfinance ouvert et inclusif.

CONCLUSION GENERALE

L'activité de la microfinance demeure certes, marginale dans le monde comme en Afrique, mais elle est en progression rapide. Ce développement s'explique par la conjonction de plusieurs facteurs en rapport avec les Objectifs du Millénaire de la Banque mondiale à propos de la lutte contre la pauvreté ; les ambiguïtés des règles juridiques et l'aversion de certaines populations, africaines notamment, aux symboles de l'Etat post colonial et enfin, aux comportements exclusifs du système bancaire classique avec notamment la répression financière.

Confrontés aux problèmes liés à l'imperfection de l'information du marché et spécifiquement à la question d'asymétrie inhérente à cette d'activité de microfinance, les institutions de microfinance adoptent des solutions originales basées essentiellement sur les modèles de prêts de groupe à responsabilité conjointe même si, dans certains cas, elles renouvellent les modèles de prêts individuels classiques.

Les bases de la responsabilité conjointe ont été posées notamment par la Grameen bank. Le microcrédit est accordé à un individu directement ou par le biais d'un prêt de groupe. Le principal obstacle auquel se heurte l'IMF étant l'absence de garantie réelle, une solution consiste à transférer le risque de défaut individuellement et solidairement à un groupe de personnes. C'est donc l'entourage qui valide la solvabilité et la crédibilité d'un membre emprunteur. La pertinence d'un groupe permet donc de contrecarrer l'effet d'une asymétrie d'information. Les membres d'un groupe ont en leur sein une connaissance qui leur permet d'évaluer et d'ordonner les priorités de chacun et surtout de tester ses capacités de chacun à tenir son engagement de rembourser sa dette à l'échéance prévue.

Nous avons montré, en nous servant des modèles d'analyse théoriques, comment les emprunteurs ayant des projets différents et donc des risques non corrélés pouvaient aboutir à une mutualisation des risques au moyen d'un prêt de groupe à responsabilité conjointe. En fait, la formation d'un groupe se fait sur le principe d'homogénéité de risque. Dans une logique de partage du risque, un membre estimant que son partenaire a un risque plus élevé ne s'associerait pas à lui. Mais lorsque l'information est imparfaite, la constitution des groupes tend à ne plus respecter ce principe de correspondance des risques. Il est donc de l'intérêt d'une IMF, dans un contexte d'information imparfaite, de former des groupes hétérogènes d'emprunteurs pour réduire les risques de défaut.

Nous avons montré que depuis les modèles de base de Diamond (1996) et Ghatak (1999), d'autres modèles ont été élaborés en mettant l'accent soit sur le rôle incitatif du groupe, soit sur ses avantages en termes d'information, soit comme dans le cas du modèle de Stieglitz (1981) en montrant comment la responsabilité conjointe incite l'emprunteur à limiter son risque. Au-delà du rôle du groupe dans la gestion du risque du défaut né du caractère imparfait de l'information sur l'agent emprunteur, d'autres modèles montrent que le groupe procure à l'IMF un avantage en termes d'économie d'échelle, de coût de recherche d'information et du taux de remboursement.

Nous avons aussi compris, en étudiant le modèle d'Armendariz de Aghion (2000) que, dans le cadre d'un partage de risque, un groupe de deux personnes est plus efficace qu'un prêt individuel et que l'effet positif d'un groupe est optimal lorsque le groupe a une taille ni trop petite ni trop grande. En fait, la responsabilité conjointe entraînant la surveillance, l'assistance et de l'assurance, le nombre de personnes dans le groupe joue donc un rôle important.

Par ailleurs, nous avons relativisé l'intérêt de ces approches théoriques en évoquant les critiques dont elles sont l'objet. Toutefois, malgré ces critiques et les failles que l'on peut déceler dans un groupe solidaire, il reste que cette solution originale est efficace au regard des objectifs d'une institution de microfinance qui est notamment d'apporter une réponse au besoin de financement d'une population exclue du système financier traditionnel.

Pour nous, l'enjeu de cette démarche était d'établir que la menace sur le système financier ne repose pas sur la nature ou le faible niveau du patrimoine de la clientèle de la microfinance. Si le type de clients (personnes pauvres ou faibles revenus) était une menace pour une IMF, il nous semble qu'une réglementation prudentielle n'aurait pas de sens. Il suffirait tout simplement qu'une IMF n'accepte pas de clients sans garanties réelles pour être à l'abri et préserver le système financier d'un effondrement.

S'agissant des institutions de microfinance, nous avons montré que par leurs statuts, elles sont à la fois des intermédiaires financiers mais aussi des intermédiaires sociaux. Du fait de la fragilité de leur clientèle, ces institutions concourent au maintien d'un ordre public, économique et social. Leur pérennité devient donc un objectif politique. Elle ne peut être garantie que par une réglementation appropriée conforme toutefois aux principes admis au plan international à propos de la réglementation financière.

La diversité des statuts juridiques exige que l'on tienne compte, dans la définition des modalités de la réglementation du secteur de la microfinance, des spécificités propres à certains EMF.

D'une manière générale, nous avons vu que la nature de la microfinance avec ses risques propres, ses modes de fonctionnement commerciaux et même les évolutions rapides des EMF, imposaient, pour une réglementation efficace, la recherche d'un équilibre entre la prudence et une certaine flexibilité.

Il nous semble certain que la pérennité du secteur de la microfinance repose sur sa capacité à innover pour entretenir une dynamique interne. Pour cela, nous pensons qu'il est fondamental d'implémenter un dispositif réglementaire qui soit à la fois dynamique et flexible pour s'adapter aux évolutions et aux mutations du profil des risques inhérents à l'univers de la microfinance. La tâche est donc immense et l'enjeu est très important.

C'est donc dire que le débat en la matière doit rester ouvert et permanent. Celui-ci doit engager dans sa diversité tous les intervenants. Nous pensons que c'est la condition pour produire à chaque stade de l'évolution et compte tenu des moyens disponibles, un régime réglementaire adéquat.

Même si la microfinance est une finance à part entière, elle demeure aussi une finance entièrement à part. En cela, un portefeuille de microfinance se différenciera de celui d'une finance commerciale. Cette distinction transparaît principalement à deux niveaux : le profil des risques et les méthodes pour les appréhender.

Les IMF en général et les EMF en particulier pour ce qui est de la CEMAC, génèrent par nature des petits prêts et ont une clientèle étendue, constituée de populations pauvres ou à faibles revenus ne disposant pas d'un patrimoine matériel, ni foncier formel, qui pourraient servir de garantie. Leurs flux de trésorerie sont irréguliers, aléatoires et donc imprévisibles. Ce profil de risque entraîne l'adoption des techniques d'analyse et une documentation propre et donc différente de celle des banques classiques.

De ce fait, il est donc raisonnable d'adopter une réglementation spéciale pour la microfinance en allant au-delà des modèles traditionnels de réglementation et de supervision qui se fondent essentiellement sur les objectifs prudentiels visant à assurer la stabilité du système et à protéger l'épargne des populations. Pour cela, il nous a semblé qu'il faudrait étendre les objectifs et introduire une nouvelle dimension portant sur l'amélioration de l'accessibilité des populations pauvres aux services de la finance au sens large.

La nouvelle réglementation et la supervision doivent prendre en considération cette question de l'accès à la microfinance. Toute l'ingénierie en la matière visant donc à favoriser l'accessibilité doit s'atteler à trouver, dans un cadre opérationnel, un juste équilibre dans les pratiques

réglementaires et de supervision entre d'un côté l'innovation et la souplesse et de l'autre le respect des objectifs de base à savoir, la stabilité systémique et la protection des épargnants.

Nous en tirons comme enseignement que la réglementation et la supervision participent de l'inclusion des populations pauvres et à faibles revenus dans le système financier. L'une comme l'autre sont nécessaires pour favoriser un large accès des populations aux services de la finance. Elles concourent donc à la lutte contre la pauvreté qui est un objectif du millénaire. Ceci constitue le grand intérêt de cette étude.

Produire une réglementation est une chose. En assurer la bonne supervision en est, selon nous, une autre beaucoup plus déterminante. Or il n'y aura jamais assez de moyen pour les objectifs qui sont visés.

Nous nous sommes donné pour tâche de tester l'application de la réglementation et la mise en œuvre de sa supervision au sein de la CEMAC. A cet effet, nous avons adopté une démarche inférentielle à partir d'un échantillon d'EMF que nous avons sélectionné par une méthode de tri aléatoire. Cette méthode nous a permis de contourner l'une de nos contraintes importantes, le budget. La base de sélection a été réduite aux EMF du Cameroun. Plusieurs raisons ont motivé ce choix sans pour autant altérer nos conclusions (du fait justement de la méthode d'échantillonnage). La première est la disponibilité des données importantes sur la microfinance du pays qui s'explique d'une part par la localisation du siège de la COBAC à Yaoundé jusqu'à une date récente et d'autre part par le dynamisme particulier des entrepreneurs camerounais. A cela s'ajoute l'accessibilité de ces données et des personnes qui en ont la charge grâce aux relations personnelles que nous avons pu construire. Enfin, le Cameroun est considéré par ses milieux naturels, ses fondements sociogéographiques et culturels, son bilinguisme officiel comme une Afrique en miniature³⁶⁷.

Cette enquête nous a permis de mettre en évidence l'existence d'une défaillance structurelle d'une part dans l'application de la réglementation de l'activité de la microfinance dans la CEMAC et d'autre part dans la mise œuvre de la supervision par les autorités désignées à cet effet. Cette défaillance s'explique par les faiblesses propres aux EMF, les limites du cadre juridique et les faiblesses des organes de contrôle ainsi que l'inadaptation de certaines modalités de contrôle.

³⁶⁷ Lire Tchawa Paul, *Le Cameroun : une Afrique en miniature ?*, Cahiers d'Outre-Mer, N°259, juil-sept 2012.

Par conséquent, nous préconisons que les autorités adoptent des stratégies leur mettant d'optimiser l'utilisation de leurs ressources affectées à la supervision qui sont limitées. Nous avons proposé une solution qui se veut originale. Elle part du principe qu'il faut discriminer la réglementation et la supervision de son application pour envisager un traitement différencié pour les EMF de première catégorie.

Face à l'enjeu de la lutte contre la pauvreté, cette thèse se positionne comme une œuvre pédagogique. En recherchant chaque fois que nécessaire les explications des phénomènes observés dans les modèles théoriques les plus aboutis de l'économie et de la finance, nous avons aussi cherché à conforter la microfinance dans son statut de finance à part entière.

Comme toute œuvre, nous sommes conscients que ce travail demeure inachevé et il présente des limites. Ainsi par exemple, les stratégies que nous imaginons pour favoriser l'élargissement du marché de la finance ne seront jugées totalement pertinentes qu'après une implémentation et des ajustements appropriés éventuels. Nous sommes conscients que la démarche stratégique envisagée dans le contexte camerounais n'est pas nécessairement reproductible dans toute la zone CEMAC du fait simplement des réalités locales différentes même si le Cameroun est reconnu comme un modèle réduit de l'Afrique et plus généralement et profondément même si l'unité culturelle de l'Afrique peut être considérée comme acquise et certaine depuis les travaux érudits de Cheik Anta Diop et Théophile Obenga.

ANNEXES

1.1 Cas de la Réserve Nationale de l'Épargne et de la Provision³⁶⁸

1.1.1 Situation juridique et patrimoniale

Cet EMF existe depuis 1993. En fin décembre 2010, il comptait une dizaine de points de vente donc cinq dans la ville de Yaoundé. Les parts sociales sont entièrement libérées à hauteur de 131 millions de FCFA. Ce capital est détenu à 74% par une famille.

Son total du bilan au 31/12/2010 est 1 153 millions de FCFA avec d'une part, des immobilisations nettes s'élevant à 79 millions de FCFA et une trésorerie nette prêteuse de 466 millions de FCFA et, d'autre part, les ressources permanentes évaluées à 647 millions de FCFA.

Une convention d'assistance technique et financière avait été signée à la création avec l'ONG PlaNet Finance³⁶⁹.

La mission de la COBAC a relevé que cet EMF exerce sans autorisation des activités réservées aux EMF de deuxième catégorie en violation donc du règlement relatif aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de microfinance. Par ailleurs les relations avec les tiers ne sont matérialisées par aucun contrat d'adhésion. L'établissement entretient une confusion auprès du public à propos de sa catégorie. Contrairement aux dispositions réglementaires, il n'en fait pas mention sur son enseigne. On note aussi que le fonds de solidarité n'a pas été constitué en violation des textes.

1.1.2 Organisation

1.1.2.1 La gouvernance

Le Conseil d'administration est composé de sept membres. Son fonctionnement est défectueux. La dernière session date de 2007 alors que ses textes statutaires en prévoient au minimum quatre par an. A cause du cumul des postes de Président du Conseil d'administration et de Directeur général, il n'existe pas de séparation nette et claire entre les deux organes. Or, selon le règlement

³⁶⁸ La RNEP est agréé par arrêté ministériel N° 954/MINEFI du 26/12/2005.

³⁶⁹ PlaNet Finance est une organisation internationale qui a pour mission de favoriser l'accès des populations démunies aux services financiers afin d'améliorer durablement leurs conditions de vie. Ses activités portent sur le développement de la microfinance, le conseil et l'assistance technique ou financière.

de la COBAC relatif aux conditions d'exercice, l'activité de dirigeant s'exerce à titre exclusif lorsque le total du bilan est supérieur à 500 millions de FCFA³⁷⁰.

En fin d'année 2010, l'effectif de cet EMF s'élève à 153 agents essentiellement (80%) des commerciaux ou agents de collectes de l'épargne à travers les agences. Bien que la situation sociale soit régulièrement déclarée auprès de la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale, aucun membre du personnel ne dispose d'un contrat de travail.

1.1.2.2 Le système d'information comptable

La fonction comptable est sous la responsabilité d'un cadre titulaire d'un diplôme de maîtrise (Bac +4) en comptabilité gestion. Le référentiel de comptabilité est le Plan comptable des établissements de crédit (PCEC) et non le Plan comptable des établissements de microfinance (PCEMF)³⁷¹. Les opérations comptables sont traitées de façon décentralisée et transmises en fin de journée au siège par courriel ou support de stockage numérique.

1.1.2.3 Le système informatique

Le système informatique est sous la responsabilité d'un ingénieur Web et multimédia et d'un titulaire du DUT (Bac + 2) en informatique. Dans l'ensemble, le système est d'un niveau satisfaisant. Toutefois, il existe des failles. Notamment, le local informatique est étroit et sans contrôle d'accès et il n'existe pas de serveur de sauvegarde délocalisé garantissant la continuité des activités en cas de choc affectant le local d'exploitation.

1.1.2.4 Le système de contrôle

Le service de contrôle est embryonnaire et sa responsabilité incombe à cadre diplômé d'un DEA (BAC + 5) en gestion des entreprises en qualité de Chef de contrôle et de l'audit. Bien que le service soit relativement bien doté en personnel, il est à noter que les contrôles effectués se limitent à la vérification de l'authenticité des pièces fournis et au pointage des journées comptables. Les constats et les recommandations formulés ne font pas l'objet d'un suivi. On peut constater aussi qu'un comité de surveillance de trois membres prévu par les textes de cet EMF n'est pas mise en place.

Par ailleurs, les fonctions de crédit sont assurées par le Directeur général, assisté d'un collaborateur, Directeur de l'exploitation, titulaire d'un BTS en Banque (Bac + 2). Il existe un

³⁷⁰ Le total du bilan de cet EMF au 30/12/2010 est de 1 153 millions de FCFA.

³⁷¹ Le PCEMF est entré en vigueur en janvier 2010.

"Manuel de procédure" qui décrit notamment les procédures d'octroi de crédit. Dans la pratique, la procédure n'est pas respectée. Une souplesse existe pour des montants des prêts inférieurs à 50 000 FCFA. Cependant, aucune note de service interne ne fait état de cet allègement des procédures. Le suivi des engagements n'est pas non plus conforme au protocole formalisé. Ainsi par exemple, l'état des impayés, une obligation du Directeur de l'exploitation, est inexistant.

1.2 Le cas CAPFINANCE³⁷²

1.2.1 Situation juridique et patrimoniale

Cet EMF existe depuis 1997 sous la forme d'une coopérative. Il a changé de forme juridique en mars 2008 et est désormais une société anonyme. Il a introduit une demande d'autorisation préalable auprès de l'Autorité monétaire en vue d'un passage en deuxième catégorie, mais cette demande n'a pas été transmise à la COBAC. Il développe ses activités à travers un réseau de six guichets régulièrement déclarés.

Son capital social s'élève à 210 millions de FCFA. Il est libéré à hauteur 162,6 millions de FCFA soit 77% au 31/12/2010. Ce capital est détenu à 31% par une famille.

Son état patrimonial au 31/12/2010 présente un total du bilan de 961 millions avec d'une part des immobilisations nettes de 95 millions et une trésorerie nette prêteuse de 268 millions de FCFA et, d'autre part, les ressources permanentes de 181 millions.

Cet EMF exerce, sans autorisation préalable, des activités réservées aux EMF de deuxième catégorie en violation des dispositions réglementaire de la COBAC. L'entrée en relation avec les tiers n'est matérialisée par aucun document justifiant une adhésion ou une souscription de parts sociales. De même, une confusion est entretenue auprès du public puisque la publication de l'immatriculation au près du tiers n'est pas faite. Par ailleurs, le fonds de solidarité, exigé depuis 2002 par la réglementation de la COBAC n'est pas constitué.

1.2.2 L'organisation

1.2.2.1 La gouvernance

Le Conseil d'administration de cet EMF est composé de sept membres. Sa présidence est vacante et assuré par un intérimaire choisi parmi les administrateurs. Contrairement aux

³⁷² Agrée par arrêté ministériel N°00213/MINEFI du 08/05/2002

dispositions réglementaires prévoyant au moins quatre sessions par an, le Conseil d'administration ne s'est réuni que deux fois par an depuis 2 ans.

Un administrateur régulièrement agréé assure la direction générale. Il est unique alors que du fait du total du bilan qui s'élève à 961 millions de FCFA, et conformément au règlement de la COBAC, un deuxième dirigeant s'impose.

L'organigramme en cours présente quatre entités rattachées à la Direction générale. Il s'agit de trois directions opérationnelles (Comptabilité et Finance ; Exploitation et Administration Générale) et un Département d'audit et de contrôle de gestion. Il comprend au total un effectif de 44 salariés, en 2010, et n'a pas prévu un poste de contrôle de gestion.

1.2.2.2 Le système d'information comptable

La responsabilité de la comptabilité incombe à un cadre titulaire d'un Master en Comptabilité et finance. Assisté de trois collaborateurs au siège, il assure la tenue de la comptabilité générale, la gestion et la compensation des opérations entre les agences, ainsi que les transferts nationaux et internationaux.

Le système de comptabilité est décentralisé et utilise comme référentiel, le Plan comptable des établissements de crédits (PCEC). Les données comptables sont enregistrées sur les différents points de vente et sont consolidées chaque jour.

Des déficiences existent sur ce dispositif comptable. Il en est ainsi notamment du référentiel comptable qui n'est pas approprié. Il s'agit du PCEC alors qu'il devrait être le PCEMF.

1.2.2.3 Le système informatique

Le niveau d'équipement est assez satisfaisant avec 41 ordinateurs dont 8 serveurs. L'interconnexion des agences est inexistante et les différents échanges entre elles s'opèrent via un outil de communication de la plateforme Google Talk. Seuls les agents habilités y ont accès.

Il est à noter qu'il n'existe pas de salle informatique avec un contrôle d'accès. La gestion des habilitations n'est pas rigoureuse. Il n'existe pas de manuel de procédures informatiques notamment sur la question de la sauvegarde des données.

1.2.2.4 Le système de contrôle

La fonction de contrôle interne est embryonnaire. Le dispositif est sous la responsabilité du Chef de Département Audit et Contrôle de gestion mais le poste est vacant. La charge incombe donc au responsable du Département Comptabilité et Finance assisté de certains agents

comptables. Clairement, il n'y a pas un cloisonnement entre l'exécution des tâches opérationnelles liées à la comptabilisation des flux et le contrôle qui relève de l'audit interne. Il n'existe pas de manuel de procédure de contrôle interne.

Cet EMF a un commissaire aux comptes agréé par arrêté ministériel avec avis conforme de la COBAC. Mais son dernier état de service date de 2008. Malgré les anomalies patentes, aussi bien en termes d'organisation que de comptabilité, le commissaire a certifié les rapports des exercices sans émettre la moindre réserve ni recommandations.

1.3 Cas La Société Nationale d'Assistance de Crédit³⁷³

1.3.1 Situation juridique et patrimoniale

C'est une coopérative qui a été créée en 1999. Ses parts sociales entièrement libérées par ses 219 membres s'élèvent à 98 millions de FCFA.

Cet EMF qui dispose de quatre guichets dans la ville présente un total du bilan, en fin 2010, de 438 millions de FCFA avec d'une part, des immobilisations d'une valeur nette de 21 millions FCFA, des crédits nets de 274 millions (soit 62% du total du bilan), des actifs divers de 31 millions et une trésorerie de 31 millions de FCFA, et d'autre part, des ressources permanentes de 134 millions, des dépôts de 253 millions soit 58% du total du bilan et des dettes diverses de 51 millions de FCFA.

Le fonds de solidarité de cet EMF est constitué et dispose d'un montant de 9,5 millions soit 9,7% des parts sociales. Il est donc manifestement en dessous de la norme minimale exigée par la réglementation de la COBAC. En effet, selon la réglementation en vigueur, le fonds de solidarité de cet EMF devrait disposer de 39,2 millions de FCFA correspondant au taux de 40%.

1.3.2 Organisation

1.3.2.1 La gouvernance

Les statuts de cet EMF prévoient un Conseil d'administration de cinq membres mais, celui-ci en a quatre. Le Directeur général, administrateur de la coopérative, a été régulièrement agréé par arrêté ministériel après avis conforme de la COBAC. Les effectifs de l'établissement sont régulièrement déclarés à la Caisse de prévoyance sociale et disposent d'un contrat de travail.

³⁷³ La SONAC a été agréé par arrêté ministériel N°002202/MINEFI du 08/05/2002.

La gouvernance de cet établissement présente plusieurs irrégularités. Les sessions de délibérations sont irrégulières et la fréquence trimestrielle prévue dans les statuts n'est pas respectée. On peut noter aussi que l'organigramme en vigueur n'a pas été adopté formellement par le Conseil d'administration et il présente des vides puisque tous les postes prévus ne sont pas pourvus³⁷⁴.

Les rapports d'inspection consultables auprès du Secrétariat général de la COBAC montrent d'autres irrégularités en rapport avec les finances. Ceux-ci relèvent par exemple une ingérence du Président du Conseil d'administration dans la gestion courante de la coopérative. Ils notent que ce dernier détient un droit de signature sur le compte bancaire avec un autre administrateur.

On peut citer aussi l'exemple, selon les inspecteurs, d'une administratrice qui détient un compte débiteur d'un montant 5,6 millions sans mouvement créditeur et en plus une créance douteuse de 5,4 millions. La réglementation de la COBAC interdit de tels faits. En effet, il est proscrit à un apparenté de détenir de créances douteuses. Nous sommes là encore devant des cas manifestes de fraudes du fait des apparentés. Dans le cas de cette administratrice, la présomption de fraude peut être qualifiée d'irréfragable puisque cette dernière est l'épouse du Directeur général.

1.3.2.2 Le système d'information comptable

Le système de comptabilité de la coopérative est décentralisé. La consolidation des opérations se fait tous les trimestres selon des procédures comptables consignées dans un manuel de procédure. Le service est placé sous la responsabilité d'un cadre diplômé et ayant une longue expérience. Le référentiel comptable est celui du PCEMF. Il est donc conforme à la réglementation.

A première approche, le système de la comptabilité semble convenable. Il faudrait toutefois vérifier, notamment, si les paramétrages sont corrects et les créances douteuses correctement comptabilisées. Des enquêtes auprès de la COBAC n'ont pas permis d'établir qu'une inspection ait été faite dans ce sens.

1.3.2.3 Le système informatique

Le dispositif informatique est relativement limité. Le parc compte six ordinateurs dont l'un sert de serveur d'exploitation avec des capacités insuffisantes pour contenir une montée en charge.

³⁷⁴ Information collectée par entretien

Le service informatique est externalisé et pris en charge par le fournisseur du logiciel de gestion. Ce prestataire assure la maintenance de tout le système.

Il n'existe pas de local informatique pour abriter le serveur. Il n'existe pas non plus de procédures informatiques et de dispositif de sécurité pour sauvegarder les données par exemple. Par ailleurs, en cas de coupure de courant³⁷⁵, il n'existe pas de matériels permettant de garantir l'autonomie et la continuité du service.

1.3.2.4 Le système de contrôle

La fonction de l'audit interne n'est pas prise en charge dans cette coopérative. Un comité de surveillance prévu par les statuts existe et compte quatre personnes. Il ne dispose pas d'un manuel de procédures. Ses rapports ne comportent que l'analyse des états financiers et des prévisions budgétaires. Les questions relatives à la comptabilité, la politique de crédit, le dispositif informatique ne sont pas traitées.

Il faut noter aussi que le commissaire aux comptes de la coopérative, agréé par arrêté ministériel, n'a fourni de certification que sur les déclarations statistiques et fiscales. Il n'a fait aucun rapport sur les méthodes d'évaluation et d'investigation et il n'a émis aucune réserve ni recommandations aux Conseil d'administration.

1.4 Cas La Mutuelle Financière des Femmes Africaines du Cameroun³⁷⁶

1.4.1 Situation juridique et patrimoniale

Cette mutuelle a été créée en 1997 par la "Women Investment Club", (WINC). Elle bénéficie de l'assistance technique et institutionnelle de l'ONG "Appropriate Development for Africa Foundation", (ADAF) et est parrainée par l'Afriland first bank.

La mutuelle compte 4 521 membres. Les parts sociales réunis sont d'une valeur de 107 millions de FCFA. Un fonds solidarité est constitué à hauteur de 40 millions de FCFA soit 37% du capital libéré. Les dispositions réglementaires de la COBAC ne sont pas respectées dans ce cas puisque le capital du fonds de solidarité est de 3 points inférieur à la norme réglementaire.

³⁷⁵ Le problème de délestage au Cameroun est régulier. Après la reprise du service, beaucoup d'appareils électroniques ne supportent le débit qui arrive et grille. Pour éviter cette catastrophe, les usagers, ménages et comme les entreprises s'équipent d'onduleurs et même de groupes électrogènes.

³⁷⁶ La MUFA a été agréée par arrêté ministériel N°00189/MINEFI du 08/05/2002

En fin 2010, cette mutuelle présentait un total du bilan de 786 millions de FCFA avec d'une part, un actif immobilisé de 144 millions dont 7 millions de frais et valeurs immobilisées ; des crédits nets de 313 millions soit 40% du total du bilan, des actifs divers de 105 millions et une trésorerie de 231 millions et d'autre part, des ressources permanentes de 175 millions, des dépôts de 548 millions de FCFA soit 70% du total du bilan et des dettes diverses de 63 millions de FCFA.

1.4.2 Organisation

1.4.2.1 La gouvernance

Le Conseil d'administration de cette mutuelle est présidé par une présidente assistée de deux vice-présidentes et un représentant de l'ADAF. Les statuts prévoient quatre sessions par an mais deux années successives, le Conseil d'administration ne s'est réuni que trois fois. De telles irrégularités sont aussi constatées par rapport aux Assemblées Générales. En violation des dispositions statutaires qui stipulent que celle-ci se réunit dans un délai de trois mois après la clôture d'un exercice.

La mutuelle qui a un effectif de 25 personnes au 31/12/2010 a, à sa tête, une Directrice Générale. Elle est agréée par arrêté ministériel depuis 2002 tout comme sa Directrice Générale Adjointe, depuis 2010. Il existe un organigramme qui n'a pas été adopté par le Conseil d'administration. Par ailleurs, tous les postes prévus ne sont pas pourvus.

1.4.2.2 Le système d'information comptable

Dans la structure, il existe une Division de la comptabilité et de l'audit. L'unique titulaire est un licencié (Bac + 3) en comptabilité et finance et cumule une expérience d'une dizaine d'année en qualité de comptable. Il est en charge de la tenue de la comptabilité et la paie du personnel.

Un rapport d'inspection de la COBAC relève des anomalies du genre : inventaire des immobilisations sans identification individuelle ; absence de paramétrage du logiciel pour une consolidation automatique des données ; absence de tenue de la comptabilité en hors bilan ou encore absence de provisions d'un compteurs débiteurs à hauteur de 7,5 millions depuis quatre ans.

1.4.2.3 Le système informatique

La mutuelle a un service informatique géré par un ingénieur qui est assisté ponctuellement par un agent de l'ADAF dans le cadre de la convention de conseils et l'assistance technique. La structure compte un parc de quinze ordinateurs récents. La sauvegarde des données se fait en

double copie sur des supports amovibles dont un exemplaire reste à la direction générale et l'autre conservé auprès de l'ADAF.

La structure ne dispose pas de local informatique avec contrôle d'accès. Le serveur d'exploitation n'est donc pas sécurisé. Il n'existe pas de manuel de procédures informatiques relativement à la politique de sécurité logique et physique de données.

1.4.2.4 Le système de contrôle

L'audit interne est assuré par un agent titulaire d'une licence en comptabilité finance. Son protocole d'intervention est défini dans un programme de vérification dont implémentation n'est pas achevée. Toutefois, cette feuille de route ne prévoit pas des interventions dans les domaines de l'informatique, de la gouvernance et de la sécurité.

Un commissaire aux comptes est régulièrement agréé. Ces rapports de certification des comptes annuels sont accompagnés de réserves notamment quant au versement des indemnités forfaitaires au Président du Conseil d'administration alors que selon les statuts, la fonction est bénévole et ne peut donc être exercée qu'à titre gracieux.

1.5 Cas Saving and Loan Cooperative Fund of Cameroon³⁷⁷

1.5.1 Situation juridique et patrimoniale

Cette coopérative a été créée en 1996. Elle compte un millier de membres. Ses parts sociales d'un montant total de 10,9 millions sont entièrement libérées. Elle n'a pas constitué le fonds de solidarité contrairement aux dispositions de la réglementation de la COBAC.

La situation patrimoniale de cette coopérative au 31 décembre 2010 présente un total du bilan de 31 millions de FCFA avec d'une part un actif immobilisé d'un million, des crédits nets de 5 millions, des actifs divers de 11 millions et une trésorerie de 14 millions de FCFA et d'autre part, des ressources permanentes de 12 millions auxquels s'ajoutent des dépôts de 13 millions et des dettes diverses de 6 millions.

La COBAC émet beaucoup de réserve sur la fiabilité des informations financières que fournies cette coopérative. Les soldes comptables ne sont nullement justifiés.

³⁷⁷ La SAVE est un EMF agréé par arrêté ministériel N° 00603/MINEFI du 20/11/2001.

1.5.2 Organisation

1.5.2.1 La gouvernance

La gouvernance de cette coopérative peut raisonnablement être qualifiée de médiocre. La coopérative a à sa tête un Directeur général régulièrement agréé. Celui-ci devrait avoir sous ses responsabilités trois directions à savoir, la Direction technique, la Direction administrative et la Direction de l'épargne, regroupant au total 13 services opérationnels. Dans les faits, l'établissement ne compte que trois agents dont le Directeur général. Aucun contrat de travail n'est signé et aucune affiliation à la Caisse de Prévoyance Sociale n'est faite. Les agents n'ont donc pas de couverture sociale et notamment, leur retraite est compromise.

Son Conseil d'administration compte dix membres alors que les statuts en prévoient cinq seulement avec un mandat de deux ans renouvelables. Statutairement, il est prévu, au moins, une session d'Assemblée générale tous trois mois mais, en absence de procès-verbal, on peut émettre l'hypothèse qu'il n'y en a pas eues de tenues. La dernière Assemblée générale date de 2008.

On peut relever aussi les cas d'ingérence des administrateurs dans la gestion courante de l'EMF. Une inspection de la COBAC relève des cas de signature par le président ou par des administrateurs, des documents légaux tels que des attestations de comptes aux membres, les lettres de relance des débiteurs ou même des lettres de stages académiques.

1.5.2.2 Le système d'information comptable

Le système d'information comptable de cette coopérative présente beaucoup de lacune. La comptabilité est tenue manuellement sans un manuel de procédures comptables. Le référentiel comptable n'est pas le PCEMF ni même le PCEC mais le vieux référentiel qui date des années d'indépendance (plan OCAM) et qui est pourtant remplacé par le plan de l'OHADA³⁷⁸.

³⁷⁸ Le plan comptable OCAM (Organisation de la Communauté Africaine et Malgache) a été mis en œuvre en Afrique après les indépendances (1970) pour remplacer le plan comptable français alors en vigueur. Le plan OCAM avait cours dans la plupart des pays d'Afrique mais de façon différenciée puisque chaque pays en avait une version propre. Dans les années, 1990, les pays africains ont entrepris d'harmoniser leur droit des affaires en créant l'OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires). Cette organisation a donc initié son propre plan comptable le SYSCOA. Le Système Comptable Africain, repose sur une réglementation purement africaine. Il est en ce sens très différent du plan OCAM qui est peut être considéré, dans sa structure générale, comme un clone du plan français.

1.5.2.3 Le système informatique

Cet EMF n'a pas de système informatique. Un prestataire extérieur assure, par un contrat verbal, la maintenance des deux postes d'ordinateur.

1.5.2.4 Le système de contrôle

Un organe de contrôle interne est prévu dans les statuts de cette coopérative mais il n'est pas opérationnel. Il est prévu trois membres dont un président mais, ce comité de surveillance n'a jamais été constitué. Par ailleurs, l'organigramme prévoit un poste de responsable du service d'audit mais celui-ci n'est pas pourvu. Le commissaire aux comptes n'a jamais rendu un rapport de certification des comptes de cette coopérative.

2.1 Cas Caisse de Investissements et de Crédit Agricole³⁷⁹

2.1.1 Situation juridique et patrimoniale

Cette caisse est une société anonyme. Elle a été constituée en 2003 par une demi-douzaine d'actionnaires. Son capital social de 500 millions de FCFA à l'origine a été divisé par 5 en 2007. Les deux principaux actionnaires sont une société civile immobilière et une ONG qui détiennent respectivement le tiers et le cinquième du capital. La société compte six agences.

Son total du bilan au 31/12/2010 est de 525 millions de FCFA. Ses actifs immobilisés s'élèvent à 236 millions de FCFA, ses crédits nets sont de 52 millions de FCFA, sa trésorerie est 56 millions et les autres actifs sont 181 millions de FCFA. Les ressources permanentes de cette société sont négatives de 94 millions du fait des pertes successives cumulées de 194 millions pour un capital social ramené à 100 millions de FCFA par décision de l'Assemblée générale de 2007. Par ailleurs, les dépôts s'élèvent à 551 millions et les dettes diverses sont de 68 millions de FCFA.

2.1.2 Organisation

2.1.2.1 La gouvernance

³⁷⁹ La CICA est agréée par arrêté ministériel N° 04/79/CF/MIEFIB du 20 août 2004.

Malgré les dispositions statutaires, les réunions du Conseil d'administration ne sont pas régulières tout comme les assemblées générales dont la dernière remonte à 2007. Le Président du Conseil d'administration est un ancien ministre de l'Economie et des finances. On aurait dû s'attendre, du fait de ce profil, que la gouvernance de cette SA soit plus rigoureuse du moins par rapport aux prescriptions statutaires et réglementaires.

La direction générale est assurée par une intérimaire. Celle-ci est l'épouse du Directeur général qui se trouve en préventive sous les verrous. C'est une situation d'autant plus étrange que les raisons qui justifient les enquêtes judiciaires dont fait l'objet le Directeur général sont liées à des soupçons sur des cas d'indélicatesses avec les fonds de certains clients de l'EMF. Comment comprendre et quel sens faut-il donner à cet intérim ? La question se pose. Elle se pose avec force dans la mesure où la Directrice intérimaire bénéficie de l'assistance du Président du Conseil d'administration. Ce dernier, à se demander si cela relève de ses prérogatives de conseiller ou assistant du la Directrice par intérim, détient un pouvoir de signature sur les comptes bancaires. Cette confusion ne satisfait pas aux dispositions réglementaires qui prohibent l'immixtion d'un administrateur dans la gestion courante de l'EMF.

2.1.2.2 Le système d'information comptable

Le service comptable compte deux personnes. Le responsable du service est un cadre diplômé et justifiant d'une longue expérience.

Toutefois, le référentiel comptable n'est pas le PCEMF conformément à la réglementation en vigueur. Une inspection de la COBAC avait identifié une série de non valeurs comptables portant sur des postes tels que "autres créditeurs" et "autres sommes dues par la clientèle" avec des montants respectifs de 19 millions et 62,5 millions de FCFA soit, un total de 81,5 millions. Ces montants n'étant assis sur aucune pièce justificative, devaient être entièrement provisionnés.

2.1.2.3 Le système informatique

Le système informatique existe mais manque de cohérence. Il n'y a pas de salle informatique avec un contrôle d'accès. La politique de sécurité n'est pas définie. Il manque un manuel de procédures.

2.1.2.4 Le système de contrôle

En violation des dispositions réglementaires de la COBAC, la société ne dispose d'aucun dispositif de contrôle interne. Le poste est vacant depuis la démission du responsable du service d'audit qui en assumait la responsabilité.

Les comptes annuels de la société ne sont pas certifiés par le commissaire aux comptes régulièrement agréé par l'Autorité monétaire mais un personnage agissant en qualité de commissaire aux comptes et justifiant d'aucun agrément. Sa certification des comptes des exercices 2008 et 2009 est sans réserves ni recommandations.

2.2 Cas Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée³⁸⁰

2.2.1 Situation juridique et patrimoniale

Au départ, cette structure est un projet du gouvernement soutenu par l'Union Européenne à hauteur de 600 millions de FCFA et l'Agence française de Développement pour 1,6 milliards de FCFA. Après sa privatisation en 2005, l'agence est devenue une société anonyme de microfinance. Son actionnariat est composé de quelques très grandes sociétés camerounaises à savoir : la Banque internationale du Cameroun pour l'épargne et le crédit (BICEC), la Société des investisseurs et partenaires pour le développement (IPD), la Société nationale d'investissement (SNI), l'ACEP internationale, la Chambre de commerce, des petits porteurs et le personnel.

En fin d'année 2010, la situation patrimoniale présente un total du bilan de 11,74 milliards de FCFA. Les actifs immobilisés nets sont de 556 millions pour des ressources permanentes de 5 127 millions de FCFA. Celles-ci sont principalement constituées d'un capital social de 600 millions, des dettes subordonnées³⁸¹ envers l'Etat de 2,3 milliards de FCFA et des emprunts à long terme auprès de l'Agence Française de Développement de 787 millions de FCFA. L'actif circulant évalué à 10,6 milliards est composé de crédits nets 10,5 milliards et des actifs divers de 98 millions de FCFA alors que le passif circulant de près de 2,6 milliards est composé des dépôts 2,3 milliards et des dettes diverses de 483 millions de FCFA. Enfin, la trésorerie de l'actif est 555 millions alors celle du passif 3,8 milliards de FCFA soit, une trésorerie nette emprunteuse de près de 3,3 milliards FCFA.

³⁸⁰ L'ACEP est agréée par arrêté ministériel N° 06/335/CF du 11/10/2006.

³⁸¹ Une dette subordonnée, est une dette dont le remboursement dépend du remboursement préalable d'une ou de plusieurs autres dettes c'est-à-dire, les créanciers privilégiés et les créanciers chirographaires. Dans le principe, du fait du risque supplémentaire pris par le créancier subordonné, le taux d'intérêt exigé est supérieur à celui pratiqué par les autres créanciers. La technique de la subordination de dette est mise en œuvre lorsqu'il n'y a pas assez de fonds pour rembourser toutes les dettes.

2.2.2 Organisation

2.2.2.1 La gouvernance

La société a un binôme à sa direction générale. Le Directeur général et son adjoint ont été régulièrement agréés. Le Conseil d'administration est composé de sept membres dont un Président et un Vice-président. Or, selon la COBAC, cette vice-présidence est une entorse aux dispositions de l'Acte uniforme OHADA sur les sociétés commerciales et les groupements d'intérêt économique pour lequel ce poste est inexistant.

L'organigramme de la société prévoit quatre directions à savoir, la Direction de l'administration et des finances, la Direction de l'exploitation, la Direction de l'informatique et la Direction des affaires juridiques et du contentieux. La COBAC relève que cet organigramme en vigueur n'a pas encore été adopté par le Conseil d'administration et qu'il existe des cumuls de fonction non conformes aux dispositions réglementaires.

En 2 ans, de 2008 à 2009, l'effectif de la société a été multiplié par 1,45 en passant de 92 à 133 soit une augmentation de 45%. Cette progression de 41 salariés s'explique essentiellement par le renforcement de la catégorie des employés. Alors que la société comptait 1 cadre 7 employés en 2008, elle compte désormais, 1 cadre pour 10 employés et le rapport cadres et agents de maîtrise est resté constant. Les recrutements constatés sont dus à l'ouverture de nouvelles agences et à la croissance du volume d'activité.

Tous les contrats sont formellement et régulièrement déclarés à la Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale.

2.2.2.2 Le système d'information comptable

Le service de la comptabilité est au sein de la Direction administrative et financière. Il est assuré par huit agents chargés d'enregistrer les opérations comptables, d'archiver les documents comptables, d'effectuer les déclarations sociales et fiscales, la paie et les opérations de clôtures mensuelles et annuelles.

Le système comptable est centralisé. Trois types de logiciels sont utilisés dont l'un pour l'exploitation et deux autres pour la gestion immobilière et le traitement de la paie. Il existe un manuel de procédures administratives et comptables. Le référentiel comptable utilisé n'est pas approprié. Il s'agit du PCEC et non le PCEMF conformément à la réglementation de la COBAC.

2.2.2.3 Le système informatique

La société dispose d'une Direction informatique composée de cinq personnes dont deux responsables diplômés en informatique. Le parc en matériel est relativement bien fourni. Il comporte près de douze dizaines d'équipement dont trois serveurs. Les copies des sauvegardes conservées à l'extérieur et mises à jour de façon hebdomadaire.

Toutefois, à l'égard de cette structure, la COBAC émet des réserves. Son rapport d'inspection indique notamment que la salle informatique est sans contrôle d'accès, que le réseau informatique n'est pas sécurisé par rapport aux éventuelles intrusions malveillantes de l'extérieur, qu'il existe un manuel de procédures informatiques mais celui-ci n'est pas mis à jour alors qu'un nouveau système a été installé.

2.2.2.4 Le système de contrôle

Le contrôle interne est sous la responsabilité d'un cadre diplômé en finance. Assisté de deux contrôleurs et des contrôleurs de chaque agence, ils ont en charge la vérification complète des activités de la société. Matériellement, chaque document contrôlé est visé. Leur rapport trimestriel d'inspection est destiné au Comité d'audit et à l'audit interne.

La fonction d'audit interne est sous la responsabilité d'un cadre diplômé en finance et comptabilité. Son rapport mensuel est destiné à la Direction Générale et au Comité d'audit.

Toutefois, la COBAC relève que les mises à jour de manuels de politiques et procédures de contrôle interne et d'audit interne n'ont pas été adoptées par le Conseil d'administration. Elle souligne aussi que l'informatique hors la sauvegarde des données, la sécurité et la gouvernance échappent aux procédures et à la planification annuelle de contrôle. Elle souligne aussi que la cartographie des risques et la charte de contrôle sont inexistantes.

Le commissariat aux comptes est assuré par un prestataire agréé de dimension internationale, le Cabinet Ernst and Young. Mais, les trois derniers exercices avaient été certifiés par un prestataire sans agrément.

2.3 Cas ACE Finance of Business³⁸²

2.3.1 Situation juridique et patrimoniale

Cette société anonyme est constituée avec un capital social libéré de 350 millions de FCFA tenu par une trentaine d'actionnaires détenant chacun environ 3,5% d'actions. Elle compte trois agences dans trois villes du Cameroun, Yaoundé au Centre, Douala dans le Littoral et

³⁸² AFIB est un EMF agréé par arrêté ministériel N° 07/414/MINEFI du 11/05/2007

Bafoussam à l'Ouest, dont les ouvertures n'ont pas été préalablement autorisée conformément à la réglementation relative à aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de la microfinance. Son agence principale est celle de Yaoundé qui réalise près de 95% de son patrimoine.

Au 31/12/2010, le total du bilan de la société est évalué à près de 2 milliards de FCFA. Ses ressources permanentes d'un montant de 308 millions comprennent en plus du capital social un report débiteur de 57 millions augmenté du résultat d'exercice de 15 millions de FCFA. Les dépôts et les dettes diverses sont respectivement de 1,6 milliards (soit 81,6% du total du bilan) et 55 millions de FCFA. Ces ressources équilibrent des emplois pour 105 millions sous forme d'immobilisations nettes, 1,2 milliards de crédits nets (soit 61,7% du total du bilan), 61 millions d'actifs divers et 589 millions de trésorerie prêteuse.

2.3.2 Organisation

2.3.2.1 La gouvernance

La société a un Conseil d'administration de 11 membres. Des cas d'immixtion des administrateurs dans la gestion courante sont relevés par les inspections de la COBAC. Il s'agit notamment des pouvoirs de signature sur les comptes bancaires de l'EMF qui sont accordés à la fois au Président et à deux administrateurs.

La société a à sa tête une Directrice générale et un Directeur général adjoint. Aucun de ces deux cadres n'est agréé. Par contre, les dirigeants déclarés à l'origine de la société et ayant régulièrement obtenus les agréments de l'Autorité monétaire, n'ont jamais exercés. On pourrait se demander s'il ne s'agit pas là aussi d'une autre forme de fraude consistant à se servir de prête-nom pour passer la première barrière à l'entrée de l'activité de microfinance. L'astuce consiste à se servir, pour les formalités d'obtention de l'agrément, des personnes qui présentent les conditions d'éligibilité requises. Une fois agrément obtenu, ces personnes déclarées s'effacent au profit des managers de fait.

L'effectif de la société a pratiquement doublé en un an en tenant compte des trois agences. De 15 en 2008 et 2009, il est passé à 27 avec le renforcement de l'encadrement dont l'effectif a septuplé passant de 1 à 7. Les agents de maîtrise au nombre de 13 sont désormais à 19. Ainsi, l'organigramme formellement adopté par le Conseil d'administration est complètement doté des postes prévus.

2.3.2.2 Le système d'information comptable

Le référentiel comptable est le PCEMF. Les procédures comptables sont codifiées dans un document. Toutefois, l'inspection de la COBAC relève que le document est incomplet. Il y manque notamment, la gestion des immobilisations, les procédures de consolidation des comptes et le traitement des états de rapprochement des comptes bancaires. Il relève aussi des insuffisances techniques dans le paramétrage du logiciel de la comptabilité et des erreurs dans le retraitement de certaines données, absence de comptabilisation et de provisionnement systématiquement des créances douteuses comme l'exige la réglementation sur les EMF.

2.3.2.3 Le système informatique

Le système informatique de la société est dirigé par un ingénieur. Le parc informatique compte 25 équipements dont 3 serveurs. Toutefois, le contrôle d'accès à la salle informatique est jugé insatisfaisant. Il n'existe pas de manuel de procédures informatiques ni de plan de sécurisation de l'activité en cas de sinistre. Le système de sauvegarde connaît des limites puisqu'il n'y est pas formellement défini de responsable en charge de sa périodicité. La confidentialité et l'intégrité des données sont remises en cause par l'inspection de la COBAC qui relève des cas où les disques de sauvegarde se retrouvent au domicile de l'informaticien.

2.3.2.4 Le système de contrôle

La société ne dispose véritablement pas de service d'audit. Le dispositif d'audit interne ne couvre pas tous les domaines. Le service exécute, en violation des principes de base, des tâches opérationnelles telles que le traitement des anomalies comptables ou le contrôle des caisses.

La société dispose d'un commissaire aux comptes. Un nouveau cabinet en assure la prestation après le constat de l'indisponibilité et du décès, respectivement, du commissaire au aux comptes et son suppléant.

BIBLIOGRAPHIE

- ADAMS D. W.**, *Comment établir des marchés financiers ruraux durables ?* Cahiers de la Recherche Développement. Montpellier, n° 34, 1993
- AGLIETTA M. et MOUTOT P.**, *Le risque de système et sa Prévention*, cahiers Economiques et Monétaires de la Banque de France, N°44, 1995
- AGLIETTA M. et ORLEAN A.**, *La monnaie souveraine*, Paris : Odile Jacob, 1998
- AKERLOF GEORGES**, *The market for lemons : quality uncertainty and the market mechanism*, The quarterly Journal of economics, vol. 84 n°3, 1970, pp 488 – 500.
- ARMEN ALCHIAN et HAROLD DEMSETZ**, *Production, information cost and economic organization*, in The American economic review, vol. 62 n° 5, décembre 1972, pp. 777 – 795.
- ARMENDARIZ d'AGHION B, et MORDUCH J.**, *Microfinance beyond group lending*, Economic of transition, vol. 8, issue 2, pp. 401 - 420.
- ATTALI J., ARTHUS-BERTRAND YAN**, *Voyage au coeur d'une révolution'*, JC Lattès, 2007
- BALDWIN R. et Cave M.**, *Understanding Régulation*, Oxford University Press, 1999.
- BANQUE DE FRANCE**, De l'observation de la microfinance, Rapport annuel, 2010.
- BANQUE DE FRANCE**, De l'observation de la microfinance, Rapport annuel, 2012.
- BANQUE DE FRANCE**, *La centralisation des risques bancaires*, Note d'information n°115.
- BANQUE MONDIALE**, The microcredit summit, feb. 2-4 1997, Declaration and plan of action, momeo, Banque Mondiale, 1997.
- BANQUE MONDIALE**, *Inventaire mondiale des institutions de microfinance*, Sustainable banking with the poor, Washington DC: Banque Mondiale, 1997
- BANQUE MONDIALE**, *Cases studies in microfinance. Burkina Faso: le Projet de promotion du petit crédit rural*, Sustainable Banking with the poor, Washington DC : Banque Mondiale, 1998
- BARTH J., CAPRIO G., et LEVINE R.**, *The Regulation and Supervision of Banks around the World : A new Database*, in Litan R. E. et Herring R. (Eds), Integrating Emerging Market Countries into the Global Financial System, Brookings-Wharton Papers on Financial Services, Brookings Institution Press (Washington DC), pp. 183-241; 2001

BASSOLE LEANDRE, *Responsabilité conjointe et performance des groupes de credit*, IDRC Books, Le développement face à la pauvreté, 2012.

BAUMANN E., *Société civile et microfinance. Réflexion à partir d'exemples Africains*, in Blanc et alii. (1999). Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000, Paris : Economica, pp. 291-304, 1999.

BEKOLO EBE B., *Ajustement Structurel, Restructuration bancaire et Développement du Cameroun*, secrétariat de l'ITB du Conservatoire national des Arts et Métiers, 7 avenue du Général Foy 75381 Paris, 1990

BEKOLO EBE B., *La Restructuration Bancaire en Zone Franc face au défi de la Mondialisation*, in Touna Mama (ed), *La Mondialisation de l'Economie Camerounaise*, Edition Sagraaph et Friedrich Ebert Stiffly, Chapitre 7, pp.215-237, Yaoundé 1998.

BEKOLO EBE B., *Le système des tontines: liquidité, intermédiation et comportement d'épargne*, Revue d'Economie Politique, n° 4, pp. 616-638, 1989

BEN AMOR HAYTHEM, *Le role de la confiance das le management des connaissances : cas des communautés de pratique chez Schneider electric*, Université Pari XIII, 2008.

BENNET L. et CUEVAS C., *Sustainable banking with the poor*, Journal of International Development, Vol. 8 n° 2, pp. 145-152. Blanc J., 1996

BERANGER, CHABBAL et DAMBRINE, Rapport au Secrétaire d'Etat à l'industrie sur la formation des ingénieurs à l'entrepreneuriat, novembre 1998.

BERLET A. et MEANS G., *The modern corporation and private property*, Commerce clearing house, NY 1932

BERNOU N. et GRONDIN M., *Quel Mode d'Ouverture Financière pour les Pays en Développement ? Les spécificités d'un système Bancaire efficacement Réglementé*, GDR Economie Financière, Tunis, 20p, 22 et 23 juin 2000.

BERNOUX Ph. et SERVET J. M., *La construction sociale de la confiance*, Paris : AEF/ Montchrestien, 1997.

BESLEY et COATE, *Group lending, repayment incentives and social collateral*, in Journal of development economics, vol 46, 1995, pp1 – 18.

BESSIS JOEL, *Gestion des risques et gestion actif-passif des banques*, Dalloz 1995.

BIWOLE FOUDA J., MESSOMO ELLE ., *Typologie de la gouvernance partenariale dans les établissements de microfinance (EMF) au Cameroun*, Etudes de cas, Université de Douala, Université de Buea, janvier 2013.

BLOY E. et MAYOUKOU C., *Analyse du risque et intermédiation de l'épargne en Afrique Sub-saharienne*, African Review of money, finance and banking, n° pp. 73-95, 1994.

BLOY E., *Les tontines, un produit financier ?*, Cahiers monnaie et financement, n° 21, 3^{ème} trimestre, 1992.

BOMDA J., *Déterminant de l'épargne et du crédit et leurs implications pour le développement du système financier rural au Cameroun*, Editions Franz Heidhues Hoenheim, 1990.

BOURQUIN Y., <http://quedisentleseconomistes.blogspot.fr/>

BOURREAU J. M., *Les enjeux du financement local* in Blanc et alii. Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000, Paris : Economica, pp. 280-290, 1999.

BREE JOEL, *Les mobiles du consommateur* in Sciences humaines, n° 66, 1996.

BROWNBRIDGE M. et A. Fritz GOCKEL, *The Impact of Financial sector Policies*, chapter IV in brownbridge M. et C. Harvey, Banking in Africa, James Currey Publisher, 1998.

CAMARA C., FIDJESTOL R. et VANDEWEERD L., *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés, Sénégal*, BCEAO, BIT- Programme d'appui aux structures mutualistes et coopératives d'épargne crédit, 1997.

CECCHETTI S. G., *The future of Financial Intermediation and Regulation: an overview*, current Issues in economics and finance, federal Reserve Bank of new York, vol. 5, N°8, 1999.

CHACON, GILLET et MASSERAN, *Management des entreprises*, Nathan 2012

CHAO-BEROFF R., *Développer des services financiers en milieu défavorisé : le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du pays dogon*, in Schneider H. (dir.), Microfinance pour les pauvres, Paris : FIDA/OCDE, pp. 95-118, 1997.

CHOI J.-W., *Regulatory forbearance and Financial crisis in South Korea*, Asian Survey, Vol. 4, N°2, pp.251-275, 2002.

CHURCHILL CRAIG et COSTER DAN, *Manuel de gestion des risques en microfinance*, CARE, 2001

- CIDR**, Projet caisses villageoises d'épargne et de crédit en pays Malinké, Rapport annuel d'activités 1992, 59 p., Février 1993
- CIDR**, Projet caisses villageoises d'épargne et de crédit en pays Malinké, Rapport annuel d'activité 1995, 61 p. Février 1996,
- CLASSENS S. et GLAESSNER T.**, *Are Financial Sector weakness undermining the East Asian Miracle?* The World Bank, Washington DC, 1997.
- COBAC**, Rapport 2008, Beac, 2008.
- COLEMAN J.**, *Social capital in the creation of human capital*, American journal of sociology, n° 94 supplement, pp. 95-120, 1988.
- CONNING J.** *Prêt de groupe, aléa moral et création d'une garantie sociale*, Revue d'Economie du développement, 2, pp.65-101, 1997
- CORIAT B. et WEINSTEIN**, *Nouvelles theories économiques*, Cahiers français n°272, 1995
- COURADE G.**, *Peut-il y avoir des politiques d'autosuffisance alimentaire ?* Politique Africaine, Paris, n°39, p. 79-97, 1990.
- COUSSY J.**, *Les ruses de l'Etat minimum* in Bayart J. F. (dir) 1994, La réinvention du capitalisme, Paris : Karthala, pp. 227-249, 1994.
- CROZIER M. et FRIEDBERG E.**, *Les contraintes de l'action collective*, Paris : Editions du seuil, 1997
- DAGO FIDELIA BEUGRE**, *Libéralisation financière et intermédiation bancaire : le cas de la Cote d'Ivoire*, mémoire, université de Cocody-Abidjan, 2005.
- DARLENA TARTARI d'Albanie**, *De la regulation en matière de capitaux propres du système bancaire*, Thèse présentée à la Faculté des Sciences économiques et sociales de Fribourg (Suisse), le 15/12/2002.
- DARREAU PHILIPPE**, Cours de microéconomie, Université de Limoges, 2009.
- DAS S. U., QUINTYN M. et TAYLOR W. M.**, *Les Régulateurs Financiers doivent être Indépendants*, Finances et développement, Décembre 2002, pp. 23-25, 2002
- DECOURT GEORGES**, Cours de sociologie des organization, Universiité Marne la Vallée et Institut regional universitaire Polytechnique de Saint-Etienne, 200 – 2002.

DEMIRGÜÇ-KUNT A., LAEVEN L. et LEVINE R., *Regulations, Market Structure, Institutions and the cost of Financial Intermediation*, the World Bank's conference on Bank concentration and Competition, April 3-4, 2003.

DETRAGIACHE E., GUPTA P. et TRESSEL T., *Finance in Low-Income Countries : an Empirical Exploration*, IMF Working Paper, 05/167 (Washington International Monetary Fund), 2005.

DIAKITE BOUAKARY SIDIKI, *Les fondements théoriques de l'économie de la microfinance*, Tome 1, Editions Menaibuc, 2007.

DIAL, *L'industrie camerounaise dans la Crise 1984-1992*, 1993.

DIAMOND D., *Financial intermediation and delegated monitoring*, *Review of economic Studies*, vol. 51, Juillet, pp. 380-411, 1994.

DICHTER T. W., *Questioning the future of NGOs in Microfinance*, *Journal of International Development*, Vol. 8, n° 2, pp. 259-269, 1996.

DIMITRI V., *The impact of Regulation on Financial Intermediation*, in *Financial Regulation : Changing the Rules of the Game*, EDI Development Studies, The World Bank Washington DC, 1992.

DJAOWE J., *Gouvernance et crise des IMF au Cameroun*, Etudes de cas, Université de Ngaoundéré, septembre 2013

DOCKES P., *Pouvoir et autorité en économie*, Paris : Economica, 1996.

DOW S. C., *Why the Banking System should be regulated*, *The Economic Journal*, Vol. 106, pp. 697-707, 1996.

EBONGOM JOHANN HERVE, *La crise des EMF au Cameroun*, <http://jh-ebongom.blogspot.fr>, février 2015

EGGOH JUDE C., *Développement financier et croissance : une synthèse des contributions pionnières*, Document de recherché, n° 2009-18, Laboratoire d'économie d'Orléans, 2009.

ELLSASSER K., *Recherche développement sur le crédit rural : le projet de promotion du petit crédit rural au Burkina Faso*, *Revue Techniques financières et Développement*, n° 27, PP. 32-41, Juin 1992.

ENDA TIERS MONDE et EUROPACT, *Epargne crédit en Afrique, rapport I : orientations méthodologiques pour les ONG*, ronéo, 88 p., 1993.

ENDA TIERS MONDE et EUROPACT, *Epargne crédit en Afrique, rapport II : références de terrain*, ronéo, 77 p.

ESSOMBA C., NOCHEH D. TEUGUIA G., *Risque de crédit et gouvernance par la proximité : cas des microcrédits octroyés aux TPE camerounaises*, Etude de cas Université de Douala, sept. 2013.

EZE EZE D., *La structure Bancaire dans le Processus de Financement de l'Economie camerounaise*, Afrique et Développement, Vol. XXVI, n°3 & 4, pp. 1-26., 2001

FASSE MBOUYA I., *Stratégies de contournement de l'obstacle linguistique par les EMF dans la conquête et la gestion d'une clientèle sous scolarisée et illettrée en contextes multilingues : cas du Cameroun*, Etudes de cas, Université de Douala, janvier 2013.

FMI, *Measuring Financial Development in Subsaharan Africa*, prepare by Gelbard E. A. et Pereira Leite S., IMF Working Paper, WP/99/105, Washington DC. 1999.

FOKAM K. P., *Et si l'Afrique se réveillait ?* Les éditions du Jaguar, Paris 210 p., 2000

FOLKERTS-LANDRAU D. et AL, *Effect of Capital flows on the domestic Financial Sectors in APEC Developing Counties*, in Khan M. et Reinhart C. (eds), *Capital Flows in the APEC Region*, IMF Occasional Paper, N° 122, pp. 31-57, 1995.

FOUDA M. S., *Faillites bancaires et effets de Contagion : un examen du cas Camerounais*, Séminaire de Recherche de la FSEG, Université de Yaoundé II, mars 1999.

FOURNIER Y. et GENTIL D., *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique*, Paris : Editions Syros, collection des ateliers du développement, 1993

FRIEDBERG E., *Les quatre dimensions de l'action organisée*, DEES, n°93, octobre, pp. 5-24, 1993.

FRISON-ROCHE MARIE-ANNE, *Régulation bancaire, régulation financière*, in Etude de droit privé, Economica, Paris, 2009, p. 173 – 187.

GARCIA RENE, *La théorie économique de l'information : exposé synthétique de la littérature dans l'Actualité économique*, vol 62, n°1 1986, pp 88 – 109.

GARESSUS EMMANUEL, *La repression financière est l'impôt qui effacera les dettes*, Forum letemps.ch, 13 juin 2012.

GOETZ A. et GUPTA R., *Who takes the crédit ? Gender, power and control over loan use in rural credit programs in Bengladesh*, world Development, vol. 24, n°1, pp. 45-63, 1996.

GOLDSTEIN M. et TURNER P., *Banking Crises in Emerging Economies: Origins and Policy Options*, BIS Economic Papers, N° 46, 1996.

GORAN HYDEN, *L'économie de l'affection et l'économie morale dans la perspective comparative : qu'avons-nous compris ?* Revue du MAUSS n°30, 2007, pp. 161 – 184.

GREUNING, GALLARDO et RANDHAWA, *A framework for regularizing microfinance institutions*, Document de travail sur la recherche stratégique n°206, 1999

GROUPE ESF, *La crise Bancaire : Les Causes, les Manifestations et les Remèdes, techniques financières et Développement*, N° 20 septembre, pp.5-7, 1990

GUERIN I., *Epargne crédit en milieu rural : méthodologie d'intervention, l'exemple de l'Ouest-Cameroun*, mémoire de DEA, Faculté de Sciences Economiques, Université Lyon 2, 288 p., 1996.

GUERIN I., *Etude de la convention "Crédits rotatifs" sur la région Centre-Ouest du Sénégal*. 3 tomes, AFVP/Centre Walras, 62 p, 82 p, 31 p., 1997.

GUERIN I., *Le crédit au féminin, l'expérience du crédit Mutuel du Sénégal*, in : Servet J. M. et Vallat D. (ed). 1998. *Exclusion et financiers*. Rapport 1997, Paris, AEF/Montchrestien, pp. 77-91, 1998.

GUERIN I., *Le crédit au féminin. Regards Nord Sud*, in *Techniques financières et développement*, n° 51, juillet –septembre, pp. 54-65, 1998.

GUERIN I., *Le dilemme proximité viabilisé en microfinance : confiance et partenariats*, revue savings and Development, n° 2, XXIII, juillet 1999, 147-169, 1999.

GUERIN I., *Microfinance dans les pays du Sud : entre rentabilité et solidarité*, Revue d'Economie financière, n° 56, pp. 58-83., 2000.

GUERIN I., *Dynamiques individuelles et collectives de la microfinance. Un exemple sénégalais*, revue épargne sans frontières, à paraître, octobre, 2000.

GUERIN I., SERVET J. M. et VALLAT D., *Exclusion et liens financiers*. Rapport 1999-2000, Paris, Economica, pp. 291-304., 1999.

GUERIN ISABELLE, *Aléa moral et asymétrie d'information : le prêt collectif à responsabilité conjointe*, Colloque à Caisse des dépôts et consignations, la Banca Monta dei Paschi di siena, le CEFI, la Fondation Banque de France, le CEPPII, les Revues économiques, Notes et Revue économique, Sienne, 23 – 24 mai 2000.

GUESNERIE R. et LAFFONT J. J., *A Complete solution to a Class of principal-agent Problems with an Application to the Control of a self-managed Firm*, journal of Public Economics, 25, p. 329-369, 1994.

GULDE A. M., PATTILLO C., CHRISTENSEN J., CAREY K. et WAGH S., *Secteurs Financiers : Problèmes, Enjeux et stratégies de Réforme* (chapitre IV), Perspectives Economiques régionales : Afrique Subsaharienne (Washington : International Monetary Fund), 2006.

HARDY C. D., *Regulatory capture in Banking*, IMF Working Paper, WP/06/34 (Washington, International Monetary fund), 2006.

HARPER A., *Group-based management of savings and credit—the case of AkRSP in Pakistan*, Small enterprise development, vol. 9, n°2, june, pp. 29-41, 1998.

HARRIS J. et DE RENZIO P., *Missing link' or analytically missing ? The concept of social capital*, Journal of International development, vol. 9, n°7, pp. 919-937, 1997.

HELMS B., *La finance pour tous*, CGAP, 2006.

HIBBOU B., *Les œillères de la Banque Mondiale et du FMI*, revue esprit, août-septembre 1998, pp. 98-140, 1998.

HOFF K. et STIGLITZ J., *Imperfect information and rural credit markets – Puzzles and policy perspectives*, The world Bank Economic Review, vol. 4, n°3, pp. 235-250, 1990.

HOLSTRÖM B. et MILGROM P., *Regulating trade among agents*, Journal of Institutional and Theoretical Economics, 146, pp. 85-105, 1990.

HUGON Ph., *Le 'consensus de Washington' en questions*, Revue Tiers Monde, t. XL, n°157, janvier-mars, pp.12-36, 1999

HUME DAVID, *Traité de la nature humaine*, 1739

HUPI M. et FEDER G., *The role of groups and credit cooperatives in rural lending*, World Bank Economic Review, septembre, pp. 187-204, 1990.

INTERNATIONAL MONETARY FUND, Cameroon : *Poverty Reduction Strategy Paper*, August 2003, IMF Country Report N° 03/249, Washington DC, 2003.

JACQUET PIERRE et POLLIN JEAN PAUL, *Système financier et croissance*, Institut d'études politiques d'Aix-en-Provence, 22-23 mai 2008

JAIN P. S., *Managing Credit for the Rural Poor : Lessons from the Grameen Bank*, World development, vol. 24, n°2, pp. 79-89, 1996.

JAMES BUCHANAN et GORDON TULLOCK, *The calculus of consent : Logical foundations of constitutional democracy*, in <https://en.wikipedia.org> 1961.

JEANTET THIERRY, *L'économie sociale, la solidarité au défi de l'efficacité*, Documentation française, 2006.

JENSEN M. C., *Self-Interest, Altruism, Incentives and Agency Theory*, journal of Applied Corporate Finance, Vol. 7, N° 2 pp. 40-45, 1994.

JIMENEZ GARCES SONIA, *Evaluation des actifs et asymétrie d'information : les cas des marches multi-actifs*, CERG-UMR CNRES 5820, 2002.

JOHNSON S., *Microfinance north and south : contrasting current debates*, Journal of International Development, n°&à, pp. 799-809, 1998.

JONES, HOWARDS, WILLIAMS, THORAT, *Attitudes of rural branch managers in madhya, India, toward their as providers of financial services to the poor*, Journal of microfinance, Vol. 5 n°3, Bridgham Young University, 2003

JOSEPH A., *Quels Moyens mettre en œuvre pour faciliter l'Accès des entreprises au crédit bancaire ? Cas du Cameroun*, Document de Travail, DT/98/04, 43 p., 1998

JOSEPH A., *La réforme du secteur Financier en Afrique*, document de Travail n° 190, Centre de Développement de l'OCDE, CD/DOC/(2002)02, 71 p., 2002

JULIEN et MARCHESNAY, *L'entrepeneuriat*, éditions Economica, 1996

KANE E. J., *Ethical Foundations of Financial Regulation*, Working Paper, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1997

KAPUR B. K., *Alternative Stabilization Policies for Less Developed Countries*, Journal of Political Economy, Vol. 84 (4) pp. 777-795.

KING R. et LEVINE R., *Financial Indicators and Growth in a Cross section of Countries*, world Bank, WPS 819, January 1992.

KLEBER Ch., *Bilan d'une expérience de crédit rural décentralisé au Vietnam : le cas du programme fleuve rouge au Cambodge*, in : Blanc et alii. (1999). Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000, Paris : Economica, pp. 120-110, 1999

LAPENU C. *Le système financier rural indonésien : des liens financiers au service du développement rural*, in : Blanc et alii. (1999). Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000, Paris : Economica, pp. 119-129, 1999.

LAPENU C., ZELLER M. et SHARMA M., *Constraints of Market Failures and Rural Poverty for Microfinance Institutions : how innovations Can increase outreach and Sustainability*, BMZ report, part II, Institutional-level analysis, Washington DC : IFPRI, 2000.

LAUTIER BRUNO, *L'économie informelle dans le tiers monde*, Collection repère, La découverte, 1994.

LEKANE T. D., *Evaluation de l'impact de la MC2 dans les secteurs de l'agriculture et l'élevage à Baham*. Mémoire de maîtrise, Département de Géographie, Université Yaoundé 1, 109 p., 2001.

LEKANE T. D., *Mutuelle Communautaire de Croissance et de développement rural à Baham* in Les Cahiers d'Outre-Mer, N°221, janvier-mars 2003.

LELART M., *L'épargne informelle en Afrique, les tontines béninoises*, Revue tiers Monde, t.XXX, n°18, Avril-juin 1989.

LELART MICHEL, *De la finance informelle à la microfinance*, Agence universitaire de la francophonie, 2006, pp 27-32.

LENOIR A., *La Restructuration nécessaire des systèmes Bancaires africains*, Epargne sans frontière, sept, 1989.

LEVINE, *Finance and growth : Theory and evidence*, Editions Handbooks of economics growth, Elsevier, 2005.

LOLLIVIER S. et ROCHET J. C., *Bunching and second-Order Conditions : A Note on Optimal Tax Theory*, Journal of Economic Theory, 31, p. 392-400, 1983.

LORENZ E. H., *Les systèmes de production flexibles et la production de la confiance. Etudes de cas*, in Bernoux Ph. et Servet J. M. (ed), op. cit. pp. 381-390, 1997.

MAC KINNON R. I., *The Order of Liberalization, Financial Control*, in the Transition to a Market Economy, Baltimore : Johns Hopkins University Press, 2nd edition, 242 p., 1993

MAC GUIRE P. et CONROY J. D., *Partenariats banques-ONG et coût du crédit collectif aux populations pauvres : exemples de l'Inde et des Philippines*, in : Schneider H. (dir.), Microfinance pour les pauvres, Paris : FIDA/OCDE, pp. 79-94., 1997.

MADJI ADAM M., *Point sur la Restructuration Bancaire en Afrique Centrale*, Etude COBAC, Communication séminaire sur la Mobilisation de l'Épargne Longue et le financement des Investissement en Afrique centrale, tenu à Libreville du 24 au 26 mars 1997.

MAHIEU F., *Les fondements de la crise en Afrique*, Paris : L'Harmattan, 1990

MAHIEU FRANCOIS, *Principes économiques et la société africaine* in Revue du Tiers monde, in revue Tiers monde, Tome XXX, n° 120, pp 725-1896.

MARZOUKI HAÏTHEM, *Contagion : définitions et methods de detection*, CEPN-CNRS, 2003

MATHIS J., *Monnaie et banques en Afrique francophone*, Universités francophones, UREF, EDICEF-AUPELF, 272 p, 1992

MAYOUKOU C., *Avantage informationnel de la microfinance locale et intermédiation médiatisée par le groupe : une application au cas des banques villageoises en Afrique Sub-saharienne*, communication aux VIe journées scientifiques du réseau UREF-AUPELF, Défis de l'information et pilotage des entreprises, juin, Bruxelles, 1999.

MCKIONNON RONALD I., *Money and capital in economic development*, The brooking institution, 1973.

MIISTERE DES FINANCES, Note d'analyse, n° 209, janvier 2011.

MILLER M. et POSNER R., *An Approach to the Regulation of Bank holding Companies*, Journal of Business, 51, pp. 379-412, 1998

MINISTERE DE FINANCE, *La microfinance ; outils de lute contre la pauvreté*, Les midis de la microfinance, 18 octobre 2006

MIRPLEES J., *Optimal Tax Theory : A Synthesis*, Journal of Public Economics, 7, p. 327-358, 1976.

MONTGOMERY R., *Disciplining or protecting the poor ? Avoiding the social costs of peer pressure in micro-credit schemes*, Journal of International development, vol. 8, n°2, mars-avril, pp. 289-305, 1996.

MORDUCH J., *The microfinance promise*, Journal of economic Literature, vol. XXXVII, December, pp. 1569-1614, 1999.

MORVANT-ROUX SOLENE, *Microfinance et reduction de la pauvreté : la fin d'un mythe dans Grain de sel*, n° 38 mars-mai 2007, pp 9 – 10.

MOSLEY P. et HULME D., *Microfinance entreprise : is there a conflict between growth and poverty alleviation*, World Development, vol. 26, n°5, pp. 783-790.

NATIONS UNIES, *Construire des secteurs financiers accessibles à tous*, N.Y. 2006.

NDJANYOU L. *Risque, l'Incertitude et financement Bancaire de la PME Camerounaise : L'exigence d'une Analyse spécifique du risque*, center for Economic Research on Africa, school of business, Montclair State University, Upper Montclair, New Jersey 07043, 27 p., 2001

NDONGO HERVE PASCAL, *Microfinance et développement des pays de la CEMAC*, L'Harmattan, Collection Etudes Africaines, 2010

NICOLAS DE CONDORCET, *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des décisions rendues à la pluralité des voix*, 1785.

NIEUWERK M., *La mutualisation du crédit rural*. Mission d'appui Guinée, Juillet, IRAM, 105 p., 1995.

NSOLE J., *Techniques et pratiques populaires d'épargne et de crédit. Des origines de la tontine en Afrique Noire*, Thèse de 3^{ème} cycle, Lyon 2, 1984.

OMASOMBO T. et SHAMBANZA K., *La petite économie marchande de Kisangani : nouvelles études de cas* in notes de recherché, n°8, 1990.

ORLEAN A., *Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand*, Revue du Mauss, n°4, pp. 17-36, 1994

PELTZMAN S., *Toward a more General theory of Regulation*, Journal of Law and Economics, Vol. 19, N° 4, pp. 221-240, 1976.

PEYRARD M., *La Restructuration des Systèmes Bancaires et Financiers*, Techniques Financières et Développement, ESF, N° 28/29, septembre-décembre 1992.

PICARD P., *La tarification optimale des télécommunications : une présentation synthétique*, annales d'Economie et de Statistique, 12, p. 27-62, 1988.

PIGALLE FRANCOIS, Cours d'économie publique, Chapitre 4, Université de Limoge, 2011.

POLIZATTO P. V., *Prudential Regulation and Banking Supervision*, in Financial Regulation : Changing the Rules of the Game, EDI Development Studies, The World Bank, Washington DC, 1992

POSNER R. A., *Theories of Economic Regulation*, Bell Journal of economics and Management Science, Vol. 5, pp 337-52, 1974.

PRATT J. W., *Risk Aversion in the small and in the Large*, Econometrica, 32, p. 122-136, 1964.

PUTNAM R. D., *Bowling alone : america's declining social capital*, journal of democracy, january, Vol.6, n°1, pp. 65-78, 1995.

RATTIER GABRIEL, *Le service central des risques bancaires* dans Revue économique, vol. 2 n°5 1951, pp 600 – 609

REIHART CARMEN M. et SBRANCIA BELEN M., *The liquidation of government debt*, NBER working paper 16893, Cambridge, Massachusetts, National bureau of economic research, 2011.

REINHART CARMEN M. et KENNETH S. ROGOFF, *From financial crash to debt crisis*, NBER Working paper 15795, Cambridge, Massachusetts, National bureau of economic research, 2010.

REISEN H., *Les Crises Monétaires, Résultats de Facteurs Internes : Leçons de Politique Economique pour les éviter*, Revue d'Economie du développement, 1/1998, pp 93-117, 1998.

REY P. et TIROLE J., *The Logic of Vertical Restraints*, American Economic Review, 76, p. 921-939, 1987

REYNAUD B., *Les conditions de la confiance. Réflexions à partir du rapport salarial*, Revue Economique, vol. 49, n° 6, novembre, pp. 1455-1472, 1998

ROBERT, TIMOTTY et RICHARD, *Principes directeurs en matière de la réglementation et de la supervision de la microfinance*, Banque mondiale 2003.

ROCHET JEAN-CHARLES, *Le future de la réglementation bancaire*, Ecole d'économie de Toulouse, n°2-12, 2008.

ROSEN H. J., *IS There A Crowd ? Competition among Regulators in Banking*, Journal of Money, Crédit and Banking, Vol. 35, N° 6, pp.967-98, 2003.

ROUABAH ABDELAZIZ, *Mesure de la vulnérabilité du secteur bancaire luxembourgeois*, Working paper n°24, avril 2007

SANDRETTO R. et TIANI K., *La Faillite du Système Bancaire Africain : Autopsie et Implication d'un Désastre, l'Exemple camerounais*, Informations et Commentaires, N° 83 avril-juin, pp. 21-28 ; 1993..

- SCHNEIDER H. (dir.)**, *Microfinance pour les pauvres*, paris : FIDA/OCDE, 1997
- SCOTT J. C.**, *The moral economy of the peasant. Reellion and subsistence in South-East Asia*, New-Haven, Yale University Press, 1976.
- SEIERSTAD A. et SYDSAETER K.**, *Optimal Contrôle Theory with economic Applications*, North-Holland, Amsterdam, 1987.
- SEN A.**, *Ethique et économie*, Paris : PUF, 1978.
- SERVANT P.**, *Les Programmes de Restructuration Bancaires d'Afrique Subsaharienne*, Note au séminaire de la Banque Mondiale/ Commission Bancaire Française, Paris du 16 au 27 janvier 1995.
- SERVET J. M. et VALLAT D.**, *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*, AEF/Montchrestien, 1997, Paris
- SERVET J. M.**, *Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique*, revue Tiers monde janvier-mars, pp. 41-66, 1996.
- SERVET J. M.**, *Les limites du partenariat dans la mise en place et le développement de systèmes financiers décentralisés au sud – modèle démocratique du marché versus hiérarchie* in : rapport moral sur l'argent dans le Monde 1997, Paris, AEF/Montchrestien, pp. 399-416, 1997.
- SHAVELL S.**, *Risk-Sharing and Incentives in the Principal-Agent Relationship*, Bell Journal of Economics, 10, p. 55-73, 1979.
- SHAW E. S.**, *Financial Deepening in Economic Development*, oxford University Press, NY, 1973
- SIEBRAND V.**, *L'accès des pauvres aux serices de la microfinance : le cas des MC2*, 2001.
- SMITH ADAM**, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1976
- SOKO CONSTANT**, *Les modèles de microfinance en Côte d'Ivoire"*, L'Hamattan, 2009.
- STIGLER G. J.**, *The Theory of Economic Regulation*, Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 2, pp. 3-21, 1971.
- STIGLER GEORGES**, *The theory of economic regulation*, Bell Journal of economics and management science, n° 3, 1971, pp 3 – 18.
- STIGLITZ J.**, *The new Development Economics*, World development, vol. 14, n°2, pp. 257-265, 1986.

STIGLITZ J., *Peer Monitoring and Credit Market*, world Bank Economic Review, 4, pp. 351-366, 1990.

STIGLITZ JOSEPH E., *Peer monitoring and credit markets* in The world bank economics review, vol 4 n°3, Oxford journals, sept 1990.

TAMBA L. et TCHAMANBE L., *De la Crise à la Réforme des Institutions bancaires : l'Expérience du Cameroun*, Revue Tiers Monde, octobre-décembre, N° 144, 1995.

TANIMOUNE NASSER ARY, *Dualisme financier et liberalization financière ; essai de modélisation*, XX^{ème} journées internationales d'économie monétaire et bancaire, Birmingham, 5 et 6 juin 2003.

TARTARI D., *De la Régulation en Matière de Capitaux Propres du système Bancaire*, Thèse de Doctorat, Fribourg, 216p, 2002.

TCHAWA PAUL, *Le Cameroun : une Afrique en miniature ?* Cahiers d'Outre-Mer, N°259, juil-sept 2012

TEBOUL RENE, *Introduction à la macro-économie*, Foucher, 1998

TOURERE Z., *La Réglementation Bancaire du cameroun : Bilan et Perspectives*, Mémoire de DEA-PTCI, Faculté des sciences Economique et de Gestion, Université de Yaoundé II, 2001.

UEMOA, *Benchmarking et analyse du secteur de la microfinance*, Rapport du Microfinance information exchange, mars 2010.

WEINBERG J. A., *Competition among Bank Regulators*, Economic Quarterly-Federal Reserve Bank of Richmond, Vol. 88, N°4, Fall, pp. 10-36, 2002.

YUNUS M., *Vers un monde sans pauvre*, Le livre de poche, 336 p., 1997

LIENS WEB

www.cird.org

www.definitions-marketing.com

www.edubourse.com

<https://etudesrurales.revues.org/68>

www.essectransac.com

http://faculty.chicagobooth.edu/anil.kashyap/research/an_analysis_of_the_impact_of_substantially_he_ightedened.pdf

www.fimarkets.com

www.giz.de

www.marches-financiers.net

<http://www.microfinancegateway.org/fr>

www.nomadeis.com

www.pamiga.org

www.piloter.org

www.pnud.bf

http://raoudafinance.org/index.php?goto=credit_solaire

www.vernimmen.net

www.wikipedia.org

TABLE DES MATIERES

RESUME.....	1
REMERCIEMENTS	2
DEDICACE.....	3
SOMMAIRE	4
Chapitre introductif	6
Chapitre 1 : L'activité de la microfinance, dynamique interne et originalité dans gestion du risque client	17
Section 1 : La microfinance, une réalité certaine	17
Sous-section 1 : La microfinance, une activité encore marginale mais en croissance	18
I.1 La microfinance une réalité mondiale.....	18
1. La notion de microfinance	18
1.1 Eléments historiques relatifs à la microfinance	18
1.2 Les contours de la microfinance	19
2. L'essor de la microfinance moderne	21
3. Les acteurs de la microfinance	23
3.1 La typologie des IMF	23
3.2 Le rôle théorique des IMF.....	25
I.2 L'essaimage de la microfinance dans le monde	26
1. Le profil de la microfinance en Asie.....	26
2. Le profil de la microfinance en Amérique Latine	27
3. Le profil de la microfinance en Afrique subsaharienne	27
4. Le profil de la microfinance au Moyen Orient et en Afrique du Nord	28
5. Le profil de la microfinance en Europe de l'Est et Asie Centrale	32

I.3 La microfinance dans la zone CEMAC	34
1. Un aperçu de général de la microfinance en zone CEMAC	36
1.1 Formalisation de la microfinance dans la CEMAC	36
1.2 L'activité de la microfinance dans la CEMAC	40
2. Les opérations financières	43
3. Le poids des EMF dans le système financier de la CEMAC	45
4. La diversité de la microfinance dans la CEMAC	46
4.1 La microfinance au Cameroun	46
4.2 La microfinance en Centrafrique	47
4.3 La microfinance au Congo	47
4.4 La microfinance au Gabon	48
4.5 La microfinance au Tchad	48
4.6 La microfinance en Guinée Equatoriale	49
Conclusion de la sous-section 1	49
Sous-section 2 : Essai d'explication théorique et pratique de la portée de la microfinance.	51
II.1 La répression financière	51
1. Comprendre l'impact de la finance sur la croissance	51
1.1 L'ambiguïté des premières analyses	52
1.2 L'approche keynésienne	52
1.3 La critique de l'approche keynésienne	53
1.4 L'ambivalence du rôle des intermédiaires financiers	54
2. La répression financière comme solution à la crise des dettes publiques	57
3. La répression financière en économie fragmentée	59
3.1 Le modèle de Mac Kinnon et E. Shaw	59
3.2 Les extensions du modèle Mc Kinnon et E. Shaw	61

3.3 Résultats empiriques de la libéralisation financière.....	62
3.4 Les critiques du modèle de Mac Kinnon et Shaw.....	63
4. L'incidence de la répression financière sur la microfinance	65
4.1 La microfinance, une réponse aux failles du système classique : une approche théorique	65
4.2 La réalité de la répression financière dans la CEMAC.....	68
II.2 Le flou juridique et l'intérêt pour l'informel	70
1. Un contexte propice aux activités informelles	70
1.1 L'activité dans le secteur informel est une réalité	71
1.1.1 Un phénomène réel et d'ampleur.....	71
1.1.2 Un phénomène difficile à cerner	72
1.2 Des activités informelles en extension soutenue.....	74
1.2.1 L'effet de substitution.....	74
1.2.2 La recherche d'une souplesse	75
1.2.3 L'instinct de survie	75
1.2.4 L'ambiguïté de l'Etat	76
1.2.5 L'aversion à l'Etat post colonial	77
2. Les activités informelles et le biais sur l'information économique	79
3. Les activités informelles et l'hypothèse du comportement individuel	82
3.1 L'individu-type.....	82
3.2 Les limites de "l'individu-type"	82
3.3 Le poids de la communauté en Afrique	83
II.3 Le rôle de la Banque mondiale dans la dynamique de la microfinance	86
1. Cadre général.....	86
2. L'intermédiation bancaire et la croissance	91
2.1 Le mécanisme en trois temps du développement financier et la croissance....	91

2.2 Les fonctions du système financier et la croissance	92
2.3 Un aperçu empirique de la relation développement financier et croissance....	94
2.4 La structure du système financier et la croissance.....	95
2.4.1 Le marché ou l'intermédiation	95
2.4.2 Le marché du crédit bancaire	98
3. La microfinance et lutte contre la pauvreté	99
3.1 La microfinance un outil de lutte contre la pauvreté	99
3.2 Des réserves sur le mythe de la microfinance.....	101
3.3 L'optimisme des institutions internationales	102
Conclusion de la sous-section 1	102
Section 2 : L'originalité du fonctionnement des institutions de la microfinance.....	103
Sous-section 1 : Les fondements théoriques de l'information dans l'intermédiation financière.....	103
I.1 Un aperçu de la question de l'information et du prix	103
1. L'hypothèse de la transparence	103
1.1 Une condition du marché concurrentiel	103
1.2 L'impact de l'information imparfaite sur le prix	104
2. L'information par le prix et entre agents.....	107
2.1 Le prix comme vecteur d'information.....	107
2.2 La défection d'information entre les agents	109
I.2 Un aperçu des solutions théoriques au problème de l'information imparfaite.....	111
1. Les marchés contingents comme solution à l'incertitude.....	111
2. Le signal et l'incitation comme solution à l'asymétrie.....	113
2.1 Les deux types d'asymétries.....	113
2.2 Les solutions aux cas d'asymétrie	114
2.2.1 Solution du problème ex-ante	114

2.2.2. Solution du problème ex-post	116
Conclusion de la sous-section 1	119
Sous-section 2 : Les solutions de la microfinance à l'imperfection de l'information.....	119
II.1 Les prêts de groupe	119
1. Les trois piliers fondamentaux du prêt de groupe	119
1.1 Le contrat implicite	119
1.2 La réputation	120
1.3 Le groupe	121
2. Les atouts du groupe	126
2.1 L'incitation	126
2.2 Le découragement des actions cachées	128
2.3 Un vecteur d'information	130
2.4 La coordination	132
2.5 Le groupe comme instrument de la sanction sociale	135
2.6 Une efficacité stable.....	137
II.2 Le prêt individuel et une revue critique de la solution de la microfinance.....	141
1. Le renouveau du prêt individuel.....	141
1.1 Modèle de prêts additionnels	141
1.2. Modèle de prêts progressifs	146
2. Analyse critique de la solution de la microfinance.....	152
2.1 Critique du fonctionnalisme des IMF	153
2.2 Critique de l'hypothèse de la rationalité du groupe.....	155
2.3. Critique du groupe comme une "boîte noire"	157
2.4. Critique de l'action collective.....	157
2.5. Critique du caractère artificiel des groupes	158
2.6 Critique sur absence des causalités	158

Conclusion de la sous-section 2	159
Conclusion du Chapitre 1	161
Chapitre 2 : La réglementation de la microfinance dans la CEMAC : un corpus crédibilisant	163
Section 1 : Les fondements théoriques de la réglementation bancaire.....	164
Sous-section 1 : Essai de justification théorique de la réglementation.....	164
I.1. Les approches positives de la régulation.....	165
1. La théorie de l'intérêt public.....	165
1.1. Une conséquence des défaillances du marché	165
1.1.1. La condition du bien-être	165
1.1.2. L'existence des externalités	166
1.2. La solution pigovienne de l'intérêt public.....	171
1.2.1. Les hypothèses de la théorie l'intérêt public.....	171
1.2.2. Les critiques	172
1.2.3. La reformulation de l'intérêt public.....	172
2. La théorie de groupes d'intérêt ou la capture de régulation.....	173
2.1 Notion de groupe d'action	173
2.2 Le jeu du groupe dans la régulation.....	174
3. La théorie des coûts d'agence	175
3.1 La relation manager – actionnaire : l'agence.....	175
3.2 Les coûts d'agence.....	177
3.3 Les modalités de régulation	177
3.3.1 L'autorégulation	178
3.3.2 La régulation publique	178
3.3.3 La compétition entre agences.....	178
I.2 Les approches normatives de la régulation.....	179

1.	La recherche du bien-être et du critère normatif	179
1.1	Evaluation et agrégation des préférences	179
1.1.1.	L'évaluation des préférences	179
1.1.2.	L'agrégation des préférences et théorème d'impossibilité d'Arrow (1951) 180	
1.2	Le critère du choix des préférences.....	182
1.2.1.	La règle d'agrégation des préférences	182
1.2.2.	Les conditions du critère de Pareto	183
1.2.3	Les limites du critère de Pareto et les autres critères de choix	188
2.	Le bien public et le théorème de Coasse	189
2.1	La production optimale des biens-publics	189
2.1.1	La condition BLS	189
2.1.2	Le traitement de la décentralisation de l'état optimal.....	192
2.2	Le théorème de Coasse	194
	Conclusion de la sous-section 1	196
	Sous-section 2 : L'activité bancaire substrat de la microfinance : un bien public à régulation nécessaire	197
II.1	De la nécessité d'une réglementation bancaire et de l'activité de la microfinance	198
1.	Le besoin de préserver le système bancaire	198
1.1	La micro réglementation : le besoin d'une autorité.....	198
1.1.1	Réglementation bancaire vs réglementation financière à propos des IMF .	198
1.1.2	La présence d'une autorité de réglementation justifiée par le fonctionnement des institutions bancaires	203
1.1.3	La présence d'une autorité de réglementation justifiée par le pouvoir de crédit des institutions bancaires	204
1.2	La réglementation prudentielle	205
1.2.1	Des concepts pour cerner une réalité complexe.....	205

1.2.2 De l'intérêt de la réglementation prudentielle	208
2. Les problèmes posés par la réglementation bancaire	209
2.1 L'antinomie entre réglementation et concurrence	209
2.2 L'effet assurance tout risque.....	210
2.3 Les solutions au problème.....	210
II.2 Les modalités de la réglementation prudentielle bancaire.....	211
1. L'intérêt des fonds propres pour un établissement bancaire au sens large	211
1.1 La place des fonds propres dans l'évaluation patrimoniale d'une banque ou d'une IMF	211
1.2 Regards croisés du banquier et du régulateur sur les fonds propres	212
1.3 Les fonds propres et la gestion des risques	213
1.4 Les fonds propres et la solvabilité	214
2. La question des fonds propres dans la gestion des risques bancaires	215
2.1 Les premiers accords sur les fonds propres et leurs limites.....	216
2.1.1 Le contenu des premiers accords sur les fonds propres des institutions bancaires	216
2.1.2 Les limites des premiers accords sur les fonds propres des institutions bancaires	220
2.2 Les récents accords sur les fonds propres des institutions bancaires.....	222
2.2.1 La logique et les termes de la nouvelle approche.....	222
2.2.2 Les enjeux et les limites des nouvelles approches sur les fonds propres des institutions bancaires.....	225
Conclusion de la sous-section 2	228
Section 2 : L'ingénierie de la réglementation de la microfinance.....	229
Sous-section 1 : Consensus sur les risques de la microfinance.....	229
I.1 Les risques spécifiques de la microfinance.....	229
1. Les risques institutionnels	230

1.1	Le risque sociétal	230
1.2	Les risques commerciaux.....	232
1.3	Les risques de perte d'autonomie	234
2.	Les risques opérationnels	235
2.1	Le risque lié à la qualité du portefeuille client.....	236
2.1.1	La place et la nature du risque de crédit pour une IMF	236
2.1.2	La gestion du risque de défaut	236
2.1.3	La veille du risque de crédit	240
2.2	Le risque lié à la qualité de la ressource humaine.....	241
2.2.1	La typologie de la fraude	242
2.2.2	La prévention de la fraude	243
2.2.3	La détection de la fraude.....	246
2.2.4	La réponse de l'IMF à la fraude	248
2.3	Le risque lié à la qualité du contexte	248
3.	Les risques de gestion financière	249
3.1	Les risques de gestion patrimoniale.....	249
3.1.1	Le risque de taux d'intérêt.....	250
3.1.2	Le risque de taux de change.....	251
3.1.3	Le risque de liquidité.....	252
3.2	Les risques d'inefficacité stratégique	254
3.2.1	L'IMF et l'enjeu de son efficacité.....	254
3.2.2	Les outils de contrôle de l'efficacité.....	254
3.2.3	Le suivi du risque d'inefficacité	255
3.3	Les risques de sauvegarde des systèmes	257
I.2	Les risques systématiques de la microfinance	257
1.	Les risques de marché et macro-économique	258

1.1	Les risques de marché	258
1.1.1	Les contours des risques de marché	258
1.1.2	Le suivi des risques de marché	259
1.1.3	La parade aux risques de marché	259
1.2	Les risques macro-économiques	259
2.	Les risques macro-environnementaux	260
2.1	Les risques de la réglementation	260
2.1.1	Les risques de la réglementation bancaire	260
2.1.2	Les risques de la réglementation non bancaire	261
2.1.3	La parade des risques de réglementation	262
2.2	Les risques de la démographie	263
2.3	Les risques de l'environnement naturel	263
	Conclusion de la sous-section 1	264
	Sous-section 2 : Consensus sur la réglementation de la microfinance et le dispositif de la CEMAC	264
II.1	Le consensus réglementaire de la microfinance	265
1.	Le cadre commun de la réglementation de la microfinance	265
1.1	La réglementation non prudentielle de la microfinance	265
1.1.1	L'agrément à l'exercice de prêteur	265
1.1.2	La protection des consommateurs de la microfinance	266
1.1.3	La lutte contre l'escroquerie financière	267
1.1.4	La centrale des risques	268
1.1.5	Les garanties	269
1.1.6	Le plafonnement des taux	269
1.1.7	Les limites dans la capitalisation	271
1.1.8	La fiscalité et le traitement comptable	271

1.1.9 Les mécanismes de transformation juridique	272
1.2 La réglementation prudentielle de la microfinance.....	273
1.2.1 Objectif et débat d'opportunité.....	273
1.2.2 Le domaine d'application de la réglementation prudentielle	274
1.2.3 L'ajustement des normes prudentielles à la microfinance.....	278
1.2.4 La protection des dépôts	284
2. La supervision de la réglementation de la microfinance.....	284
2.1 La problématique de la supervision	284
2.1.1 De la nécessité de la supervision	284
2.1.2 Les déterminants d'une supervision efficace en microfinance.....	285
2.2 Les spécificités de la supervision prudentielle en microfinance.....	286
2.3 L'organisation de la supervision de la réglementation des activités des IMF	287
2.3.1 La contrainte des coûts.....	287
2.3.2 L'implémentation de la supervision de la microfinance	288
II.2 La réglementation de la microfinance dans la zone CEMAC : source de crédibilité et d'une confiance pour un secteur d'activité fragile	290
1. L'affirmation des conditions d'exercice	291
1.1 Une démarche de caractérisation des acteurs.....	291
1.1.1 Formes juridiques des entités.....	291
1.1.2 Le capital minimum	293
1.2 L'organisation de l'activité et conditions d'exercice.....	294
1.2.1 Les contours des opérations et services des EMF.....	294
1.2.2 Les modes d'organisation admis	296
2. Les normes réglementaires de la microfinance dans la CEMAC.....	298
2.1 Le droit à exercer	298
2.1.1 Les agréments à tous les niveaux.....	298

2.1.2 Les autorisations et les interdictions	301
2.2 Les normes de gestion à respecter par les EMF	302
2.2.1 Un système d'information spécifique et conforme aux normes	302
2.2.2 Normes prudentielles exigeantes en termes d'expertise	309
Conclusion de la sous-section 2	320
Conclusion du chapitre 2	321
Chapitre 3 : La supervision de la réglementation dans la CEMAC, défaillance structurelle et stratégie.	323
Section 1 : Diagnostic des défaillances structurelles de la supervision de la microfinance dans la CEMAC.....	324
Sous – section 1 : Les moyens et les modalités de la supervision	324
I.1 Une supervision passive et dissuasive	324
1. Les moyens de dissuasion au service de la supervision	324
1.1 L'autorité conférée	324
1.2 La menace de sanction	326
1.2.1 La typologie des sanctions	326
1.2.2 La sanction managériale.....	327
2. Une dissuasion passive par son mode opératoire	328
2.1 Les états déclaratifs	328
2.2 Le système de traitement.....	329
I.2 Méthodologie de l'évaluation du dispositif de supervision.....	330
1. Exposé des paramètres d'investigation	330
2. Choix du champ d'investigation	331
2.1 Les contraintes du contexte infrastructurel et l'hypothèse de "l'excuse technologique"	331
2.2 Définition de l'échantillon.....	332
Conclusion de la sous-section 1	335

Sous-section 2 : Test empirique de l'efficacité de la supervision	336
II.1 Enquête sur les EMF de la Région du Centre.....	336
1. Diagnostic des EMF de première catégorie	337
1.1 Cas de la Réserve Nationale de l'Epargne et de la Provision.....	337
1.1.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière	337
1.1.2 Synthèse des observations.....	338
1.1.3 Incidence prudentielle	339
1.2 Le cas CAP FINANCE	340
1.2.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière	340
1.2.2 Synthèse des observations.....	341
1.2.3 Incidence prudentielle	342
1.3 Cas La Société Nationale d'Assistance de Crédit.....	344
1.3.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière	344
1.3.2 Synthèse des observations.....	345
1.3.3 Incidence prudentielle	346
1.4 Cas La Mutuelle Financière des Femmes Africaines du Cameroun	348
1.4.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière	348
1.4.2 Synthèse des observations.....	349
1.4.3 Incidence prudentielle	349
1.5 Cas Saving and Loan Cooperative Fund of Cameroon.....	351
1.5.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière	351
1.5.2 Synthèse des observations.....	352
1.5.3 Incidence prudentielle	353
2. Diagnostic des EMF de deuxième catégorie	355
2.1 Cas Caisse des Investissements et de Crédit Agricole	355
2.1.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière	355

2.1.2 Synthèse des observations.....	356
2.1.3 Incidence prudentielle.....	357
2.2 Cas Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée.....	359
2.2.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière	359
2.2.2 Synthèse des observations.....	360
2.2.3 Incidence prudentielle.....	360
2.3 Cas ACE Finance of Business	363
2.3.1 Synthèse de la situation juridique, patrimoniale et financière	363
2.3.2 Synthèse des observations.....	364
2.3.3 Incidence prudentielle.....	364
II.2 Enquête sur des EMF dans la Région de l'Est	367
1. Evaluation des EMF de la Région de l'Est	367
1.1 L'expérience des Mutuelles communautaires de croissance	367
1.1.1 Le projet MC2, une innovation contextuelle	369
1.1.2 La MC2, un modèle type de gestion et fonctionnement	371
1.2 Analyse des Mutuelles communautaire de croissance du Centre et de l'Est..	373
1.2.1 La Mutuelle communautaire de Croissance de Makak.....	373
1.2.1.1 Situation générale.....	373
1.2.1.2 Situation financière et prudentielle	376
1.2.2 La Mutuelle communautaire de croissance de Lolodorf.....	377
1.2.2.1 Situation générale.....	378
1.2.2.2 Situation financière et prudentielle	380
1.2.3 La Mutuelle communautaire de croissance de Niété	381
1.2.3.1 Situation générale.....	382
1.2.3.2 Situation financière et prudentielle	384
2. Des cas en périphérie de la réglementation	386

2.1 Des cas de cessation d'activité	386
2.1.1 Des EMF agréés en cessation de fait d'activité	386
2.1.2 Cas de cessation réelle d'activité	388
2.2 Des EMF en situation critique	390
2.2.1 Des EMF hors du champ réglementaire.....	390
2.2.1.1 Le cas de la Caisse d'Epargne Populaire Pour le Développement	390
2.2.1.2 Le cas de la Société Anonyme de Crédit et d'Epargne des Agents Publics du Cameroun (Money Opportunity)	391
2.2.2 Des EMF aux agréments non justifiés	393
2.2.2.1 Le cas de la Coopérative d'Epargne et de Garantie Mutuelle pour l'Investissement	393
2.2.2.2 Le cas du Crédit National du Centre	394
Conclusion de la sous-section 2	395
Section 2 : Stratégies pour une supervision efficace	397
Sous – section 1 : Améliorer la supervision de la réglementation	398
I.1 Comblent les défaillances actuelles	398
1. Le bilan de la situation	398
1.1 Les acquis de la réglementation dans la CEMAC.....	398
1.2 La prise en compte des spécificités de la zone CEMAC	399
1.3 Les questions réglées et les questions ouvertes dans la CEMAC	401
2. Solutions.....	402
2.1 A propos du nombre.....	402
2.2 L'efficience de la supervision.....	403
2.3 L'efficacité par l'autorégulation.....	405
I.2 Redéfinir le paradigme de la supervision de la microfinance	406
1. Revoir la réglementation et la supervision	406
1.1 Une réglementation différenciée	407

1.1.1	La différenciation comme approche pertinente	407
1.1.2	Elargir l'objet de la réglementation	407
1.2	Réorienter la supervision	409
2.	Une nouvelle approche pour les EMF de première catégorie	411
2.1	Une identité propres aux EMF de première catégorie	411
2.2	Une réglementation différenciée pour les EMF de première catégorie	414
2.3	Une supervision déconcentrée et décentralisée pour les EMF de première catégorie	416
2.4	Les réserves de la COBAC	418
	Conclusion de la sous-section 1	418
	Sous – section 2 : Le marché comme solution à l'efficacité de la supervision	419
II.1	Les facteurs d'influence du marché des services financiers	419
1.	Les obstacles à la demande des services financiers	419
1.1	Les facteurs personnels	420
1.2	L'état initial et les stratégies pour la réalisation des préférences individuelles	421
1.3	La réputation et le contexte économique	422
1.4	Le rapport aux produits financiers	423
2.	Les obstacles sur offre des services financiers	423
2.1	L'effet du facteur rentabilité et du risque	424
2.2	Le facteur liés aux économies d'échelle et aux économies de gamme	425
2.3	Le facteur lié au manque d'innovation	427
II.2	Les stratégies pour une finance inclusive	430
1.	Le rôle des pouvoirs publics sur le marché de la finance	430
1.1	La pertinence de l'intervention des pouvoirs publics	430
1.2	L'Etat comme promoteur et stratège pour un système financier renforcé et inclusif	433

1.2.1 L'Etat stratège de la finance inclusive.....	434
1.2.2 L'Etat promoteur de la finance inclusive	435
2. Démarche stratégique pour une finance inclusive : le cas du Cameroun	435
2.1 Analyse de l'environnement et diagnostic stratégiques du système financier au Cameroun.....	436
2.1.1 L'analyse de l'environnement du secteur de la microfinance au Cameroun.....	436
2.1.2 Diagnostic stratégique du secteur de la microfinance au Cameroun.	441
2.2 Objectifs et axes stratégiques.....	444
2.2.1 Les enjeux et les actions.....	444
2.2.2 Les axes stratégiques.....	446
Conclusion de la sous-section 2	447
Conclusion du chapitre 3	448
CONCLUSION GENERALE	450
ANNEXES	455
1.1 Cas de la Réserve Nationale de l'Epargne et de la Provision.....	455
1.1.1 Situation juridique et patrimoniale.....	455
1.1.2 Organisation	455
1.1.2.1 La gouvernance	455
1.1.2.2 Le système d'information comptable	456
1.1.2.3 Le système informatique.....	456
1.1.2.4 Le système de contrôle.....	456
1.2 Le cas CAPFINANCE	457
1.2.1 Situation juridique et patrimoniale.....	457
1.2.2 L'organisation.....	457
1.2.2.1 La gouvernance	457
1.2.2.2 Le système d'information comptable	458

1.2.2.3 Le système informatique.....	458
1.2.2.4 Le système de contrôle.....	458
1.3 Cas La Société Nationale d'Assistance de Crédit.....	459
1.3.1 Situation juridique et patrimoniale.....	459
1.3.2 Organisation.....	459
1.3.2.1 La gouvernance.....	459
1.3.2.2 Le système d'information comptable.....	460
1.3.2.3 Le système informatique.....	460
1.3.2.4 Le système de contrôle.....	461
1.4 Cas La Mutuelle Financière des Femmes Africaines du Cameroun.....	461
1.4.1 Situation juridique et patrimoniale.....	461
1.4.2 Organisation.....	462
1.4.2.1 La gouvernance.....	462
1.4.2.2 Le système d'information comptable.....	462
1.4.2.3 Le système informatique.....	462
1.4.2.4 Le système de contrôle.....	463
1.5 Cas Saving and Loan Cooperative Fund of Cameroon.....	463
1.5.1 Situation juridique et patrimoniale.....	463
1.5.2 Organisation.....	464
1.5.2.1 La gouvernance.....	464
1.5.2.2 Le système d'information comptable.....	464
1.5.2.3 Le système informatique.....	465
1.5.2.4 Le système de contrôle.....	465
2.1 Cas Caisse de Investissements et de Crédit Agricole.....	465
2.1.1 Situation juridique et patrimoniale.....	465
2.1.2 Organisation.....	465

2.1.2.1 La gouvernance	465
2.1.2.2 Le système d'information comptable	466
2.1.2.3 Le système informatique	466
2.1.2.4 Le système de contrôle.....	466
2.2 Cas Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée	467
2.2.1 Situation juridique et patrimoniale.....	467
2.2.2 Organisation	468
2.2.2.1 La gouvernance	468
2.2.2.2 Le système d'information comptable	468
2.2.2.3 Le système informatique	468
2.2.2.4 Le système de contrôle.....	469
2.3 Cas ACE Finance of Business	469
2.3.1 Situation juridique et patrimoniale.....	469
2.3.2 Organisation	470
2.3.2.1 La gouvernance	470
2.3.2.2 Le système d'information comptable	470
2.3.2.3 Le système informatique	471
2.3.2.4 Le système de contrôle.....	471
BIBLIOGRAPHIE	472