



AVERTISSEMENT

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et de référencement lors de l'utilisation de ce document.

D'autre part, toute contrefaçon, plagiat, reproduction illicite encourt une poursuite pénale.

Contact : ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr

LIENS

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 122. 4

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 335.2- L 335.10

http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg_droi.php

<http://www.culture.gouv.fr/culture/infos-pratiques/droits/protection.htm>

UNIVERSITÉ DE LORRAINE

**ECOLE DOCTORALE SCIENCES JURIDIQUES, POLITIQUES,
ECONOMIQUES ET DE GESTION**



LA CONSOLIDATION EN MICROFINANCE : LE CAS AFRICAIN

THÈSE

Pour le Doctorat ès Sciences Economiques

Présentée et soutenue publiquement le 9 Décembre 2014

Par

SANDRA KENDO

MEMBRES DU JURY

M. Dhafer SAIDANE	HDR, Université de Lille 3, Rapporteur.
M. Désiré AVOM	Professeur, Université de Yaoundé 2, Rapporteur.
M. Udo STEFFENS	Professeur, Frankfurt School of Finance and Management, suffragant.
Mme Marie-Thérèse UM	Professeure, Université de Douala, suffragant.
M. Jean-Noël ORY	Professeur, Université de Lorraine, Suffragant.
M. Chicot EBOUE	Professeur, Université de Lorraine, Directeur de Thèse.

L'université de Lorraine n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse.

Ces opinions sont considérées comme propres à leur auteur.

SOMMAIRE

DÉDICACES.....	7
REMERCIEMENTS.....	8
RÉSUME.....	10
SUMMARY.....	11
LISTE DES TABLEAUX.....	12
LISTE DES GRAPHES	16
LISTE DES ENCADRES.....	18
CHAPITRE INTRODUCTIF - LES LEVIERS DE LA CONSOLIDATION FINANCIÈRE : LES LEÇONS BANCAIRES.....	20
INTRODUCTION	21
SECTION 1 LES FONDEMENTS THÉORIQUES DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE	28
A. LES SPÉCIFICITÉS STRUCTURELLES DU SECTEUR BANCAIRE DANS LE MONDE	29
B. LES MOTIFS DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE	39
SECTION 2 L'ANALYSE DES EFFETS DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE	58
A. L'IMPACT DE LA CONSOLIDATION SUR LE MARCHÉ BANCAIRE	58
B. LES EFFETS CONNEXES DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE	64
CONCLUSION	76
1. La réalité de la consolidation en microfinance.....	77
2. Les réseaux de coopératives, un modèle dominant de consolidation en microfinance	78
3. La question de recherche, l'hypothèse centrale, et la méthodologie utilisée	81
4. Les sources de données	89
5. Le plan de la thèse	93
IIÈME PARTIE - LES MOTIFS DE LA CONSOLIDATION FINANCIÈRE EN MICROFINANCE.....	96

INTRODUCTION A LA PREMIERE PARTIE	97
 CHAPITRE 1 - LA SEGMENTATION DE L'OFFRE DE LA MICROFINANCE : LE CAS AFRICAIN	104
INTRODUCTION	105
SECTION 1 L'IDENTIFICATION DES SEGMENTS DE L'OFFRE EN MICROFINANCE	108
A. LA NATURE DE LA CARTOGRAPHIE DE L'OFFRE EN MICROFINANCE	108
B. LA DISPERSION DE L'OFFRE DES PRODUITS ET SERVICES EN MICROFINANCE	123
SECTION 2 L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE ET LA CONCENTRATION DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE	133
A. LE CADRE CONCURRENTIEL DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE	133
B. LA CONCENTRATION DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE	142
CONCLUSION	156
 CHAPITRE 2 - LES PERFORMANCES LIMITÉES DU MODÈLE ATOMISTIQUE	160
INTRODUCTION	161
SECTION 1 LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AFRICAINES	165
A. L'ÉVALUATION DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	166
B. L'ÉVALUATION DE LA STRUCTURE DES CHARGES ET PRODUITS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	197
SECTION 2 LA FAIBLE VIABILITÉ SOCIALE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AFRICAINES	207
A. LA PORTÉE SOCIALE DES IMF	209
B. L'IMPACT SOCIAL DES IMF	228
CONCLUSION	238

CHAPITRE 3- LA FRAGMENTATION DE L'OFFRE DANS LE SECTEUR DE LA MICROFINANCE: UNE PERSPECTIVE THÉORIQUE	242
INTRODUCTION	243
SECTION 1 LA SEGMENTATION DE L'OFFRE EN MICROFINANCE OU L'ÉMERGENCE DES HABITATS PRÉFÉRÉS	250
A. L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉMERGENCE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES	251
B. LES FONDEMENTS DE LA SEGMENTATION DES INTERMÉDIAIRES FINANCIERS EN MICROFINANCE	272
SECTION 2 LA SEGMENTATION DE L'OFFRE EN MICROFINANCE OU L'APPARITION DES MICROSTRUCTURES DE MARCHÉ.....	283
A. L'APPROCHE THEORIQUE DE L'APPARITION DES MICROSTRUCTURES DE MARCHÉ EN MICROFINANCE	284
B. LES CRITERES ET LES EFFETS DE LA FORMATION DES SEGMENTS DE MARCHÉ.....	318
CONCLUSION	327
 CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE.....	331
 IIEME PARTIE - LES FORMES DE CONSOLIDATION EN MICROFINANCE.....	337
 INTRODUCTION A LA DEUXIÈME PARTIE.....	338
 CHAPITRE 4- L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE ET LES RENDEMENTS D'ÉCHELLE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	343
INTRODUCTION	344
SECTION 1 LES FONDEMENTS DE L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	346
A. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE PAR LA GESTION DES COÛTS DE TRANSACTION	347
B. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE PAR L'ACCUMULATION DES RENDEMENTS D'ÉCHELLE.....	358

SECTION 2 LA MESURE DE L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	364
A. L'ANALYSE EMPIRIQUE DE LA FRONTIÈRE DES COÛTS DE TRANSACTION	365
B. LES DÉTERMINANTS DE L'EFFICACITÉ TECHNIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	381
CONCLUSION	393
CHAPITRE 5- LA CONSOLIDATION PAR L'APPROCHE FÉDÉRALE	397
INTRODUCTION	398
SECTION 1 LES CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE FÉDÉRAL	401
A. L'APPROCHE THÉORIQUE DU FÉDÉRALISME EN MICROFINANCE	402
B. LES CONTRATS DE PRÊTS, LA SÉLECTION ADVERSE DES CLIENTS, ET LE REVENU DES IMF FÉDÉRALES	418
SECTION 2 L'IMPACT DU FÉDÉRALISME DES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES	436
A. L'IMPACT SUR LE POUVOIR DE MARCHÉ ET LES RENDEMENTS D'ÉCHELLE	437
B. L'IMPACT SUR LA STRUCTURE DU PORTEFEUILLE-CLIENTS	447
CONCLUSION	454
CHAPITRE 6 - LA CONSOLIDATION PAR L'APPROCHE COMMERCIALE	457
INTRODUCTION	458
SECTION 1 L'ENTREE DES BANQUES COMMERCIALES EN MICROFINANCE	462
A. LES STRATÉGIES DOWNSCALING DES BANQUES COMMERCIALES	462
B. LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE DOWNSCALING DES BANQUES COMMERCIALES	471
SECTION 2 LA TRANSFORMATION DES IMF EN BANQUES COMMERCIALES	479
A. L'APPROCHE « UPSCALING » ET L'IMPORTANCE DU CAPITAL-RISQUE.	479
B. L'APPROCHE « UPSCALING » ET LE REFINANCEMENT DES IMF	495

CONCLUSION	503
CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE	506
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	511
BIBLIOGRAPHIE	520
1. ARTICLES SCIENTIFIQUES	521
2. OUVRAGES SCIENTIFIQUES	536
3. DOCUMENTS ET RAPPORTS.....	540
ANNEXES	546
ANNEXE 1 LE TRAITEMENT DES DONNEES	548
ANNEXE 2 LA STATISTIQUE DESCRIPTIVE DES IMF AFRICAINES	551
ANNEXE 3 LA CONCENTRATION DU MARCHE DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE 555	
ANNEXE 4 LE COMPTE DE RESULTAT DES IMF AFRICAINES	558
ANNEXE 5 LA PORTEE SOCIALE DES IMF AFRICAINES.....	563
ANNEXE 6 LE TEST EN DIFFERENCES PREMIERES SUR LES VARIABLES QUALITATIVES.....	566
ANNEXE 7 LE COMPTE D'EXPLOITATION DE KAFO JIGINEW.....	568
TABLE DES MATIERES	571

DÉDICACES

À TOI,

*Si je comptais les grains de sable des plages,
Il n'y en aurait pas assez pour t'exprimer ma gratitude,
Si j'explorais les profondeurs des mers,
Aucune ne saurait te contenir,
Si je parcourais toute la terre,
Je saurais toujours te trouver,
Ta présence, Ton regard, Ta fidélité, Ta patience, et Ton amour
Ont été pour moi un véritable roc.
Je t'aime et mon cœur t'appartient à tout jamais, **EL ELYON**.*

REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer vivement et chaleureusement ma profonde gratitude au Professeur Chicot EBOUE qui m'a entraîné sur la voie de la recherche et, je lui suis extrêmement reconnaissant pour toute la formation dont j'ai bénéficié à son contact, et pour tous les conseils et encouragements prodigués. Sa rigueur, son ardeur au travail, sa patience, sa persévérance, et la recherche de l'excellence en tous points, ont façonné et forgé mes premiers pas frêles et frémissants dans la recherche.

Je remercie l'Université de LORRAINE au sein de laquelle j'ai effectué ce travail de recherche, ainsi que le Centre Européen de Recherche en Économie Financière et Gestion des Entreprises (CEREFIGE), et le *Bureau d'Économie Théorique et Appliquée (BÊTA)* de Nancy, et l'université de Yaoundé II (Cameroun). Je remercie aussi la Coopération Française et le Nouveau Programme de Troisième Cycle Inter universitaire (NPTCI) pour le financement attribué qui m'a permis de démarrer mon travail de thèse. Plus particulièrement,

- ❖ Sébastien LIARTE (Pr), Directeur du CEREFIGE, Université de Lorraine.
- ❖ Patrice LAROCHE (Pr), ancien Directeur du CEREFIGE, Université de Lorraine.
- ❖ Jean Luc HERMAN (Pr), Directeur adjoint du CEREFIGE, Université de Lorraine.
- ❖ Pascal DAMEL (HDR), ancien Directeur adjoint du CEREFIGE, Université de Lorraine.
- ❖ Jean Noël ORY (Pr), Responsable de l'axe Finance Comptabilité et Contrôle (FCC), Université de Lorraine.
- ❖ Mireille JAEGER (Pr), Université de Lorraine.
- ❖ Nadège PELTRE (MCF), Université de Lorraine.
- ❖ Sandrine JACOB-LEAL (Dr), Université de Lorraine.
- ❖ L'équipe du secrétariat et de la communication Martine BOULANGER, Christine RUIZ, Yasmina LEMZERI, Laurence CONTOIS et Nadéra OUHAJJOU, Université de Lorraine.
- ❖ L'équipe des statisticiens et informaticiens : Vincent FROMENTIN (MCF), Komivi AFAWUBO (Dr.) et Pascal COULOMBE, Université de Lorraine.
- ❖ Myriam DORIAT-DUBAN (Pr), Directeur de l'Ecole Doctorale, Université de Lorraine.
- ❖ Frederick STASIAK (Pr), ancien Directeur de l'Ecole Doctorale
- ❖ Bruno JEANDIDIER (Pr), Directeur adjoint du BETA, Université de Lorraine.
- ❖ Christelle DUMAS (Pr), Université de Lorraine.
- ❖ Jenny HELSTROFFER (MCF), Université de Lorraine.
- ❖ Bruno LOVAT (MCF), Université de Lorraine.
- ❖ Amandine PERRET (PRAG), Université de Lorraine.
- ❖ François SEUROT (Pr), Université de Lorraine.
- ❖ Jean Claude RAY, Professeur Emérite, Université de Lorraine.
- ❖ Eric GERMAIN (Pr), Doyen de la Faculté de Droit, Sciences Economiques et Gestion, Université de Lorraine.
- ❖ Sabine CHAUPAIN-GUILLOT (MCF), Vice-Doyen de la Faculté de Droit, Sciences Economiques et Gestion, Université de Lorraine.
- ❖ Christian ABA PEREA, Responsable des Services Administratifs de la Faculté de Droit, Sciences Economiques et Gestion, Université de Lorraine.
- ❖ Annick MALLET (responsable Egide Cameroun)
- ❖ Marie-Christine MARCHAL (responsable Egide Nancy)
- ❖ Sandrine Cecchi (Secrétaire de l'école doctorale SJPEG), Université de Lorraine, Nancy.
- ❖ Brigitte HOUZELSTEIN (Responsable Service Scolarité), Faculté des Sciences Economiques, Nancy.

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ Sylvie LARIVIERE, Responsable Administrative, Pôle Licence, Faculté des Sciences Economiques, Université de Lorraine., Nancy.
- ❖ Myriam MOITRIER (Bureau du planning), Faculté des Sciences Economiques, Université de Lorraine., Nancy.
- ❖ Carine DESCHAMPS (Agent du Service de Reprographie), Faculté des Sciences Economiques, Université de Lorraine., Nancy.
- ❖ Jean-Luc HOPPE (Chef du Service de reprographie), Faculté des Sciences Economiques, Université de Lorraine., Nancy.
- ❖ Désiré AVOM (Pr), Directeur du Centre de Recherche en Economie et Gestion (CEREG) de l'Université de Yaoundé II
- ❖ Georges KOBBOU (Pr), Université de Yaoundé II
- ❖ Roger NANFOSSO TSAFACK (Pr), Vice-recteur chargé du contrôle interne et de l'évaluation, Université de Yaoundé II
- ❖ Francis MENJO BAYE (Pr), Université de Yaoundé II
- ❖ Henri WAMBA (Pr), Doyen de la Faculté des Sciences Economiques et Gestion de Yaoundé II
- ❖ Marie Thérèse UM NGOUEM (Pr), Doyen de la Faculté des Sciences Economiques et Gestion de Douala
- ❖ Udo STEFFENS, Professeur en Sciences de Gestion, Chairman (CEO), Frankfurt, School of Finance and Management
- ❖ Dhafer SAIDANE, HDR en Sciences Economiques, Université de Lille 3.
- ❖ Olivier MASSART, Directeur des opérations, ADA-Microfinance, Luxembourg.

Je tiens également à remercier chaleureusement ma famille qui malgré la distance a su être à l'écoute et me soutenir dans les moments les plus difficiles que j'ai eu à traverser. Je pense particulièrement à mes parents les nommés Mr Joseph TCHAKOUNTE et Mme Jeannette TCHAKOUNTE dont l'amour et le dévouement à mon égard, m'ont toujours accompagnés, et ont contribué à façonner l'être que je suis aujourd'hui. Je remercie aussi mes frères Serge, Astrid et Darios, et mes sœurs Clarence, Rosine, Solange, Christelle, Yolande, Joséphine et Nathalie dont les partages, les disputes, les blagues, et l'amour ont enjolivé ma vie, et m'ont apporté beaucoup de bonheur et de gaieté.

Je ne saurais terminer, sans exprimer toute ma reconnaissance au Pasteur Arnaud LAMONICA et Mme Claire NIRENOLD qui ont été des conseillers et des soutiens, à M. Norbert MARCINIAK qui m'a soutenue dans mon travail de relecture, et au Pasteur Claude HUOT qui a su m'accueillir et m'encourager.

A mes amis et frères Christian, Valentin, Anna & Sylvio-Privat, Andréa-Antony & Mathis-André, Nadège, Franck, Gaëlle, Laurie, Guillaume, Jimmy E., Camille, Laura, Nicolas, Sean, Bunmi, Gaby, Marion, Joël, Tom, Jimmy S., Ellen, Néoline, Aryelle, Johanna, Pierre, Maurane, Coralie, Jérémie, Nina, Naéva, Nicholas, Caroline, Anthony, Kim, Cécile, Elodie, Eric, Ariclenes, Jason, Jordy, Maurane, Morgane, Quentin, Virginie, Sara, Marie-Jo, Marie-Thérèse, Lucette, Rose-Mé, Georgette, Betty, Michelle, les familles LAMONICA, HUOT, EBOUE, DAVID, OUANKOU, ACAMPO, NIRENOLD, BOURGEOIS, DOSREIS, CAVALLERI, NEUHAUSER, BEYEART, MONTEMONT, MANCHAUD, PACHOUD, MARCINIAK, GILLET, ARBAUT, le GBEEC, le GDJ, le Groupe EVEN, à mes frères et sœurs de l'église du Placieux.

*Merci à tous pour votre soutien !
Sans vous, ce travail n'aurait pas vu le jour.*

RÉSUMÉ

Cette thèse part du constat selon lequel, malgré le développement important du secteur de la microfinance ces deux dernières décennies, sa performance auprès des pauvres reste faible, notamment en Afrique. Malgré son essor, il y existe une multiplicité d'acteurs de petite taille, ayant des portefeuilles de produits financiers relativement peu diversifiés et adaptés au financement des activités génératrices de revenu des populations à situation précaire et des ménages pauvres. De plus, les profits réalisés restent faibles, limités et les capacités d'autofinancement sont instables et limitées. La solution à ces différentes sources d'inefficacité nous semble résider dans le choix de l'option de la consolidation du secteur de la microfinance africaine.

Cette thèse s'intéresse donc à la consolidation de l'industrie de la microfinance, avec comme principal but, l'amélioration de l'inclusion financière des pauvres. On admet que la consolidation peut améliorer les performances des institutions de microfinance, et contribuer efficacement à réduire le taux de pauvreté. Notre travail s'inscrit au cœur du débat initié entre l'approche « welfariste », et l'approche « institutionnaliste » de la microfinance, et démontre que non seulement l'atteinte du double objectif à savoir, l'obtention de la soutenabilité financière et l'amélioration des conditions de vie des populations pauvres, est possible, mais aussi que son impact n'est finalement pas une illusion.

*Pour illustrer cet objectif, nous avons tout d'abord examiné le secteur de la microfinance en identifiant les motifs de la consolidation (**Première Partie**). Puis nous avons développé et évalué les formes de consolidation en microfinance (**Deuxième Partie**). Cette étude s'est principalement inspirée des leçons relatives à la consolidation des secteurs bancaires américain, européen, et africain.*

L'examen des motifs de la consolidation en microfinance porte essentiellement sur les questions de la segmentation de l'offre, de la formation des microstructures de marchés, des performances limitées du secteur de la microfinance. L'analyse des formes consolidation s'intéresse à l'évaluation comparative de l'efficacité des IMF, à la présentation de l'approche « fédérale des caisses coopératives », et de l'approche commerciale des IMF en vue de leur transition au statut de banque de microfinance.

Ces différentes formes de consolidation des IMF assurent la mise en place et le développement des institutions de grande taille, qui réduiront le taux d'exclusion financière et produiront probablement des effets positifs sur la croissance économique, et le niveau de vie des agents économiques.

Mots-clés Consolidation Bancaire et en Microfinance ; Segmentation de l'Offre ; Microstructures des Marchés ; Performance Financières et Sociales des IMF ; Efficacité Technique ; Fédéralisme ; Banque de microfinance ; Afrique.

SUMMARY

Starting from the observation that despite the important development of the microfinance sector over the past two decades, its performance with the poor remains low. In spite of its growth, there is a very large number of small actors, with portfolios of financial products slightly diversified and adapted to the financing income-generating activities of the populations, widely posited under the poverty line. In addition, the profits remain weak, limited and the capacity of self-financing remains precarious. We try to show that these limits can be reversed in the context of financial consolidation.

Our main interest relies on the consolidation of the industry of microfinance, with the main goal of improving financial inclusion for the poors. We admit that the financial consolidation can improve the performance of microfinance institutions, and contribute effectively to reduce the poverty rate. Our work fits in the heart of the debate between the "welfarist" approach and the "institutionalist" approach of microfinance, and demonstrates that not only achieving the double objective namely, obtaining financial sustainability and the improvement of the living conditions of the poors, is possible, but also that its impact is ultimately not an illusion.

Hence we first examine the microfinance sector by identifying the various motives of financial consolidation. Then we develop and evaluate patterns of consolidation in microfinance. This study is primarily inspired by the literature on the banking consolidation in United States, Europe, and Africa.

The exam of the financial consolidation motives evidences the large on the segmentation of supply, the formation of market microstructures, and the bounded performance. The development of consolidation models aims to benchmark the MFI'S efficiency, by presenting the "Federal cooperative unions" approach, "downscaling" and "upscaling" approaches of microfinance banks.

These models of MFI'S development ensure the establishment and the development of large institutions, which will certainly in the future reduce the rate of financial exclusion and produce positive effects on economic growth, and on the quality of life of private agents.

Keywords Banking and Microfinance Consolidation ; Supply Segmentation ; Markets Microstructures ; Financial and social viability ; Technical Efficiency ; Federalism ; Microfinance Bank ; Africa.

LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau 0</u> Listes des institutions de microfinance africaines par typologie et par taille.....	550
<u>Tableau 1.1</u> Récapitulatif du nombre d'offreurs dans un échantillon de 172 IMF d'Afrique.....	122
<u>Tableau 1.2</u> Les montants moyens des prêts moyens (dollar US) en Afrique (2004-2011).....	124
<u>Tableau 1.3</u> Les Caractéristiques des produits de crédit (FCFA) au Tchad.....	126
<u>Tableau 1.4</u> Le montant moyen de dépôts (dollars US) des IMF en Afrique, 2004-2011.....	130
<u>Tableau 1.5</u> : La répartition de la clientèle selon le type de prêts 2008-2009.....	551
<u>Tableau 1.6</u> : La répartition moyenne du portefeuille (dollars US) des IMF en Afrique Centrale, 2004-2011.....	552
<u>Tableau 1.7</u> : La répartition moyenne des portefeuilles (dollars US) des IMF en Afrique de l'Ouest, 2004-2011.....	553
<u>Tableau 1.8</u> : La répartition des institutions de microfinance en Afrique de l'Est, 2004-2011.....	554
<u>Tableau 1.9</u> : L'évaluation selon le statut des IMF de la concentration du portefeuille des produits financiers.....	555
<u>Tableau 1.10</u> : L'évaluation selon la taille des IMF de la concentration du portefeuille des produits financiers.....	556
<u>Tableau 1.11</u> : Les plus grandes institutions de microfinance en Afrique.....	557
<u>Tableau 2.1</u> Le bilan simplifié des IMF.....	167
<u>Tableau 2.2</u> : Le bilan synthétique des trois grandes IMF africaines.....	170
<u>Tableau 2.3</u> : Bilan synthétique de trois petites IMF africaines.....	172
<u>Tableau 2.4</u> La qualité du portefeuille de BUUSAA Gonofaa d'Ethiopie.....	187
<u>Tableau 2.5</u> La qualité du portefeuille d'Al AMANA du Maroc	187

<u>Tableau 2.6</u> La qualité du portefeuille d'U-IMCEC du Sénégal	187
<u>Tableau 2.7</u> La qualité du portefeuille (% de l'actif total) des IMF africaines, 2004 – 2011.....	188
<u>Tableau 2.8</u> La qualité du portefeuille selon le type d'IMF africaines, 2004 – 2011.....	189
<u>Tableau 2.9</u> : Les statistiques descriptives relatives à la rentabilité et le risque de crédit.....	191
<u>Tableau 2.10</u> : La Matrice de corrélation des variables.....	192
<u>Tableau 2.11</u> : Les résultats économétriques, variable dépendante ROA	193
<u>Tableau 2.12</u> : Le compte de résultat simplifié des IMF.....	198
<u>Tableau 2.13</u> Le Compte de résultat synthétisé de quelques IMF africaines.....	200
<u>Tableau 2.14</u> : Le compte de résultat des IMF en Afrique Centrale (2004-2011).....	558
<u>Tableau 2.15</u> : Le compte de résultat des IMF en Afrique de l'Ouest (2004-2011).....	559
<u>Tableau 2.16</u> : Le compte de résultat des IMF en Afrique Australe (2004-2011).....	560
<u>Tableau 2.17</u> : Le compte de résultat des IMF en Afrique de l'Est (2004-2011).....	561
<u>Tableau 2.18</u> Le compte de résultat des institutions de microfinance en Afrique du Nord (2004-2011).....	562
<u>Tableau 2.19</u> La portée sociale des IMF en Afrique centrale et en Afrique de l'Ouest (2004-2011), (dollars US).....	563
<u>Tableau 2.20</u> La portée sociale des IMF en Afrique de l'Est (2004-2011), (dollars US).....	564
<u>Tableau 2.21</u> La portée sociale des IMF en Afrique du Nord (2004-2011), (dollars US).....	565
<u>Tableau 2.22</u> Les statistiques descriptives des variables déterminant l'impact social des IMF	230
<u>Tableau 2.23</u> L'impact du prêt de microfinance sur le niveau de vie	232
<u>Tableau 3.1</u> Estimation du rendement courant du secteur de microfinance.....	304
<u>Tableau 4.1</u> Les statistiques descriptives des variables du modèle.....	372
<u>Tableau 4.2</u> L'estimation de la frontière stochastique de coût des IMF africaines.....	373

Tableau 4.3 La répartition des scores d'efficacité selon les percentiles d'IMF africaines.....	378
Tableau 4.4 L'identification des déterminants de l'efficacité technique des IMF africaines.....	388
Tableau 4.4 (Suite et fin) L'identification des déterminants de l'efficacité technique des IMF africaines.....	389
Tableau 5.1 L'évolution moyenne du portefeuille de prêts (dollars US) des coopératives de grande taille selon le marché ciblé (2004-2011).....	448
Tableau 5.2 Évolution moyenne de l'efficacité moyenne des coopératives de grande taille selon le marché ciblé (2004-2011).....	449
Tableau 5.3 Les caractéristiques du portefeuille de produits (en Euros) et clients de Kafo Jiginew (2007-2010).....	450
Tableau 5.4 Les caractéristiques du portefeuille des produits (en Euros) et des clients de Pamecas (2008-2011).....	452
Tableau 6.1 Les caractéristiques de la quasi-intégration verticale et de la quasi-intégration oblique.....	466
Tableau 6.2 La matrice des gains des banques commerciales et des institutions de microfinance spécialisées.....	477
Tableau 6.3 L'évolution du portefeuille de prêts d'Afriland First Bank, monnaie locale (en Milliers de FCFA).....	485
Tableau 6.4 L'évolution du portefeuille de crédits de K-Rep Bank, monnaie locale (Kenyan Shilling).....	489
Tableau 6.5 L'évolution du portefeuille de prêts (en dollars US) des banques de microfinance selon le type de marché ciblé.....	501
Tableau 6.6 L'évolution des scores d'efficacité des grandes banques de microfinance selon le type de marché ciblé.....	501

LISTE DES GRAPHES

<u>Graphe 1.1</u> La répartition des taux d'intérêt au Kenya et en Éthiopie.....	115
<u>Graphe 1.2</u> Une répartition inégalitaire des institutions de microfinance en Afrique..	153
<u>Graphe 2.1</u> Le rendement des fonds propres (ROE) des grandes IMF africaines.....	181
<u>Graphe 2.2</u> Le rendement sur l'actif (ROA) des grandes IMF africaines (%).....	182
<u>Graphe 2.3</u> Le rendement des fonds propres des petites IMF africaines (%).....	183
<u>Graphe 2.4</u> Le rendement de l'actif des IMF africaines (%).....	184
<u>Graphe 2.5</u> La répartition des populations ayant accès aux services financier formels.....	222
<u>Graphe 2.6</u> La répartition régionale de l'accès à la microfinance en Afrique.....	223
<u>Graphe 2.7</u> La répartition de la clientèle des IMF en Afrique dans un contexte mondial.....	226
<u>Graphe 3.1</u> : L'équilibre sur le marché de la microfinance.....	290
<u>Graphe 3.2</u> l'offre et de la demande de marché de l'oligopoleur et des autres IMF en microfinance.....	302
<u>Graphe 3.3</u> Le processus de formation des microstructures du marché de la microfinance basée sur le type de contrats de prêt.....	315
<u>Graphe 4.1</u> La distribution des scores d'efficacité technique des IMF africaines selon l'approche de la production.....	376
<u>Graphe 4.2</u> La distribution des scores d'efficacité technique des IMF africaines selon l'approche de l'intermédiation.....	376
<u>Graphe 5.1</u> Le processus ascendant de formation d'une fédération : cas Kafo Jiginew.....	414
<u>Graphe 5.2</u> La représentation des équilibres associés à l'effort et à la surveillance des paires.....	425

<u>Graphe 5.3</u> La détermination du taux d'intérêt d'équilibre en fonction du rendement escompté.....	430
<u>Graphe 5.4</u> L'équilibre partiel des firmes avant et après la fédération des caisses.....	440
<u>Graphe 6.1</u> Le financement des besoins de financement par Afriland First Bank.....	478
<u>Graphe 6.2</u> Le modèle ascendant d'octroi de prêts de K-Rep Bank.....	482

LISTE DES ENCADRES

<u>Encadré 0.1</u> Exemple d'expérience de fusions-acquisitions au Nigéria, La « Union Bank of Africa » (UBA), le premier succès de fusion bancaire, www.ubagroup.com	36
<u>Encadré 2.1</u> La qualité de portefeuille de quelques institutions de microfinance en Afrique.....	187
<u>Encadré 2.2</u> La qualité de portefeuille de quelques institutions de microfinance en Afrique.155.....	187
<u>Encadré 3.1</u> : Le contrat de dépôts conditionné par la relation établie entre la banque et le déposant	253
<u>Encadré 5.1</u> Le modèle de STIGLITZ et WEISS (1981) de rationnement de crédit et le rendement escompté du crédit	427

CHAPITRE INTRODUCTIF : LES LEVIERS DE LA CONSOLIDATION FINANCIÈRE : LES LEÇONS BANCAIRES

INTRODUCTION

SECTION 1 LES FONDEMENTS THEORIQUES DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE

A. LES SPECIFICITES STRUCTURELLES DU SECTEUR BANCAIRE DANS LE MONDE

1. *Les caractéristiques des secteurs bancaires des pays à revenu élevé et des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure.*
2. *Les caractéristiques du secteur bancaire des pays africains*

B. LES MOTIFS DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE

1. *Les objectifs fondamentaux de la consolidation de la firme bancaire*
2. *La relation d'agence et la consolidation de la firme bancaire*
3. *Les autres déterminants de la consolidation bancaire*

SECTION 2 L'ANALYSE DES EFFETS DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE

A. L'IMPACT DE LA CONSOLIDATION SUR LE MARCHÉ BANCAIRE

1. *La consolidation et la structure du marché bancaire*
2. *La consolidation et l'efficacité des institutions bancaires*

B. LES EFFETS CONNEXES DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE

1. *La consolidation bancaire et le marché monétaire*
2. *La consolidation bancaire et le volume de crédits aux petites entreprises*

CONCLUSION

1. *La réalité de la consolidation en microfinance*
2. *Les modèles de consolidation en microfinance*
3. *La question de recherche, l'hypothèse centrale, et la méthodologie utilisée*
4. *Les sources de données*
5. *Le plan de la thèse*

INTRODUCTION

Au début du 20^{ème} Siècle les banques sont identifiées comme un acteur économique ayant un rôle important au cœur du développement du système capitaliste. Les banques favorisent la croissance économique par le canal du financement des activités génératrices de revenu.

Elles ne cessent de rechercher un accroissement en termes de taille de leur actif, et une amélioration de leur revenu, du profit, du pouvoir de marché. On observe la formation des pôles de compétitivité constitués d'une poignée de grandes banques, qui s'érigent en oligopoles sur le marché.

Autant au début du 20^{ème} siècle on peut déjà constater la formation de monopoles dans un contexte de forte concentration, autant à l'aube du 21^{ème} siècle, les monopoles bancaires font place à des oligopoles bancaires. La formation des oligopoles bancaires favorisant la concentration du pouvoir de marché, constitue une des caractéristiques du développement contemporain du capitalisme. Ce développement s'effectue dans un contexte de plus en plus concurrentiel, qui s'accompagne d'une moindre intervention de l'État couplée à une accélération de la mondialisation des marchés.

Dans les années 1980 et au début 1990, l'ensemble des mesures visant à libéraliser les marchés, et à les intégrer les uns aux autres, conduit la firme bancaire à développer des nouvelles mesures favorisant son expansion sur les plans institutionnel et géographique.

Le développement du secteur financier se rapporte partiellement à l'augmentation des acteurs des marchés corrélativement à l'amélioration de leurs efficacités respectives¹.

Un système financièrement développé assure une meilleure mobilisation de l'épargne privée, une allocation efficace des ressources, un renforcement de la liquidité, une large gamme de fonds alternatifs d'investissement, une diversification des risques, une réduction des coûts de l'information et de transaction, et une meilleure levée de

¹ Jean-Pierre Biasutti et Laurent Braquet, *Comprendre Le Système Financier*, Thèmes & Débats (Paris: Bréal, 2011).

fonds facilitée par l'augmentation du volume de l'épargne, et des bénéfices non-distribués².

Rappelons que dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (dont le *PIB per capita* va de 4000 à 12 000 dollars US par an) et les pays à revenu élevé (dont le *PIB per capita* est strictement supérieur à 12 000 dollars US par an), le secteur financier compte parmi ses acteurs principaux les banques, lesquelles sont classées en trois principales catégories à savoir, les banques de détail ou banques commerciales, les banques d'investissement, et les banques de développement.

Dans les pays à faible revenu (dont le *PIB per capita* est strictement inférieur à 2 400 dollars US par an), et les pays émergents de la tranche basse (dont le *PIB per capita* est compris entre 2 400 dollars US et 4 000 dollars US par an), le secteur financier se subdivise en trois catégories que sont le secteur formel, le secteur semi-formel, et le secteur informel. Cette fragmentation du secteur financier révèle un réel besoin d'améliorer l'inclusion financière, et est une réponse à l'exclusion financière que dénonçait Kofi ANNAN, l'ancien Secrétaire Général des Nations-Unies au début des années 2000.

« Le fait est que la plupart des pauvres dans le monde ne bénéficient toujours pas d'un accès durable à des services financiers que ce soit sous forme d'épargne, de crédits ou d'assurance. 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 » ³(Nations, Unies ; 2006 Chapitre 1, P. 1).

Les secteurs semi-formel et informel sont dominés par la présence d'acteurs pratiquant essentiellement une activité dite *de microfinance*.

Ainsi, tout comme la théorie de l'intermédiation financière justifie l'existence des intermédiaires financiers par l'existence des asymétries informationnelles⁴, la théorie de la microfinance justifie grandement son existence par l'émergence des acteurs de

² James B. Ang et Warwick J. McKibbin, 'Financial Liberalization, Financial Sector Development and Growth: Evidence From Malaysia', *Journal of Development Economics*, 84 (2007), 215–33.

³ Nations Unies, 'Construire Des Secteurs Financiers Accessibles À Tous', 2006.

⁴ Hayne E. Leland et David H. Pyle, 'Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation', *Journal of Finance*, 32 (1977), 371–87.

microfinance, ayant pour but de lutter contre l'exclusion financière d'une fraction de la clientèle considérée comme pauvre et à situation précaire.

Le développement du secteur financier des pays à faible revenu nécessite le renforcement des capacités de ce secteur, par une amélioration du taux de pénétration financière, une expansion géographique de son action auprès des pauvres, une amélioration des produits et services financiers existants, une innovation, et une diversification de l'offre.

Or, malgré un développement accéléré du secteur de la microfinance depuis 20 ans, et notamment depuis le lancement en 2005 de l'année de la microfinance, le secteur ne réussit pas encore à atteindre l'objectif de l'inclusion financière. Bien entendu, des progrès notables sont à signaler. Les déploiements intensif et extensif de l'offre qui conduisent à l'apparition d'une variété d'acteurs, suscitent la nécessité d'assurer la viabilité financière simultanément à la viabilité sociale, tout en encourageant l'émergence de véhicules d'investissement, ceci en vue d'atteindre une autonomie institutionnelle pérenne des opérateurs. Tout ceci est possible si le système réglementaire évolue et s'adapte aux besoins de développement du secteur.

La question de l'efficacité de la microfinance à sortir les pauvres du seuil de pauvreté est désormais posée. Là où la microfinance coopérative est dominante comme en Afrique francophone, la réduction du taux de pauvreté par l'accès aux services financiers inclusifs demeure une problématique. Là où la microfinance commerciale domine comme en Afrique anglophone, l'inclusion financière semble aussi différer la sortie de la pauvreté.

Il semble donc que différentes réformes demeurent nécessaires pour autoriser cette causalité vertueuse, tant souhaitée par Kofi ANNAN, à commencer par la recherche du taux de croissance économique élevée et durable sur le plan réel. Sur le plan de la finance proprement dit, la multiplicité des opérateurs, dont on avait pu penser un temps qu'elle illustre des systèmes financiers décentralisés, semble aboutir davantage à une fragmentation de l'offre, sans que pour autant la proximité des opérateurs vis-à-vis de leur clientèle s'accompagne d'une portée véritable.

Comment alors réduire le déficit de financement simultanément à la baisse du déficit d'offre de services financiers, tout en assurant que la finance vient au secours des pauvres ?

La solution préconisée il y a bientôt 20 ans par Paul MOSLEY et David HULME en 1996 reste ambiguë. Augmenter l'offre de services financiers semble incompatible avec l'élévation de l'impact ou la portée sur les populations de pauvres. Tant les institutions de microfinance (IMF) à l'instar de toutes les institutions financières, doivent obéir à une contrainte de viabilité financière, c'est-à-dire de sécurité et qualité de leur portefeuille de créances, bref de qualité de leur structure financière⁵. On aboutit selon MOSLEY et HULME à un dilemme.

- ❖ Soit sécuriser la viabilité de la structure financière en rationnant l'essentiel des pauvres, les seuls clients éligibles étant ceux dont les créances restent productives d'un cycle de prêts à un autre ; et dans ce cas, l'impact sur la pauvreté est ignoré. Ceci revenant à constater que **la viabilité financière est contraire à l'impact social**.
- ❖ Soit engager l'impact sur la pauvreté, en multipliant le nombre de prêts de petit montant, à des clients sans véritable capacité de remboursement, et dans ce cas, la structure financière est mise en péril ; **la viabilité sociale est contraire à la viabilité financière**.

Le dilemme de MOSLEY et HULME a depuis 1996 été oublié par la promesse de la microfinance, à savoir « *la rhétorique gagnant-gagnant* » attachée à la doctrine de la réduction de la pauvreté par les IMF créatrices de valeur et de profit. Cette doctrine est préconisée par Mohammad YUNUS selon qui la microfinance relève du « *social business* », c'est-à-dire que la microfinance relève d'une entreprise sociale du marché⁶.

Outre le dilemme portée-viabilité, des crises récentes ont secoué l'industrie de la microfinance, affaiblissant la course à l'inclusion financière des populations pauvres.

C'est le cas de la crise de la liquidité, et de ce fait de paiement qui a affecté de nombreuses IMF en Amérique latine, et en Asie.

C'est par exemple le cas de la faillite d'Andra Pradesh en Inde après que sa cotation sur le marché financier de Bombay ait conduit à la dégringolade du cours, induisant des pertes patrimoniales sévères pour les petits déposants pauvres.

⁵ David Hulme et Paul Mosley, *Finance Against Poverty* (Routledge Editions, 1996).

⁶ Chicot EBOUE, 'The Micro-Finance Institutional Framework in Africa' (Central Bank of Lybia, 2007), Extraordinary meeting of AACB, International Symposium on Micro-finance.

Au-delà de la crise de liquidité-solvabilité, d'autres changements structurels affectent l'industrie de la microfinance et retardent l'inclusion financière. Il convient à ce titre d'évoquer l'intensité et le rythme de passage à des institutions commerciales, la transition des activités de crédits pur à des activités de crédits mixte avec collecte de dépôts, l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché dont les moindres ne sont pas des banques, ou des départements de gestion actif-passif, c'est-à-dire de gestion de trésorerie de celles-ci, à la recherche de hauts rendements.

Sans compter des innovations technologiques telles que le « *mobile banking* » à l'origine de nouvelles formes de mise à disposition plus rapide, soit des lignes de crédits, soit des montants d'argent transférés aux bénéficiaires, qui réduisent les délais de traitement des dossiers de demande de crédits, et accroissent la productivité des agents de crédits, tout en posant des questions majeures de sécurité du portefeuille d'actifs.

Accroître l'inclusion financière pose donc une longue série de questions à résoudre.

- (i) Comment résoudre le dilemme viabilité-portée ?
- (ii) Quelle est la structure optimale du secteur de la microfinance ?
- (iii) Comment assurer l'autonomie institutionnelle des IMF dans un contexte d'entrée-sortie des banques et autres opérateurs de la finance traditionnelle, en recherche de rendements plus élevés de leurs refinancements accordés à titre transitoire à ces IMF ?
- (iv) La commercialisation de la microfinance est-elle une option viable, face à l'objectif d'« *empowerment* » (sortie du seuil de la pauvreté) des pauvres ?
- (v) Quelle est la réglementation optimale dans un contexte de diversité des acteurs et opérateurs ? Une réglementation à taille unique (c'est-à-dire sans prise en compte de la multiplicité des opérateurs) a-t-elle un véritable avenir ?

En réponse à ces différentes questions, nous adoptons une hypothèse principale, au cœur de l'ensemble des développements fondant cette Thèse de Doctorat en Sciences Économiques.

L'hypothèse principale stipule que la consolidation de l'industrie de la microfinance constitue le chemin vers davantage d'inclusion financière et de réduction de la pauvreté.

Nous envisageons cette hypothèse, partant de l'expérience du secteur bancaire depuis une trentaine d'années, comme l'expérience des marchés financiers la fin des années 1980, ces deux composantes principales des systèmes financiers étant également traversées par des crises de croissance. La mondialisation financière, en intensifiant la concurrence dans la collecte de dépôts, a forcé depuis le milieu des années 1990, les banques à se concentrer par le processus des fusions-acquisitions, des alliances stratégiques et autres procédures d'internalisation hors du marché, des coûts de transaction.

La consolidation apparaît donc à la fois comme la conséquence de l'intensification de la concurrence, et le moyen de réduire les externalités négatives de celle-ci, sur le niveau d'intermédiation, c'est-à-dire de rentabilité et de création de la valeur par les firmes financières. Plus fondamentalement, il nous semble que l'atomaticité de l'industrie de la microfinance est incompatible avec l'objectif de lutte contre la pauvreté. L'atomaticité est ici davantage synonyme de dispersion, d'éclatement du paysage des opérateurs, de la fragmentation de l'offre.

À l'évidence, une infinité de petits offreurs sans fonds propres suffisants ne sauraient exercer un effet de levier significatif sur la croissance des activités génératrices de revenus ou de valeur, et de ce fait réduire le niveau de pauvreté générale de l'économie.

A contrario, dès lors que des concentrations se réalisent par des rapprochements, des alliances, ou même des fusions par absorption, le niveau des capitaux propres au passif peut donc autoriser un allongement des cycles de prêts, répétés ou non, des petits montants ou des montants croissants, à des fins de financement des besoins de capitaux des plus pauvres. **Illustrer une telle hypothèse impose cependant un détour de production.**

D'une part, il s'agit de comprendre quelles sont les leçons de la consolidation bancaire dans les pays riches principalement, et dans les pays émergents d'un côté, et les pauvres de l'autre, accessoirement. **Les leçons bancaires sont d'abord empiriques.** Elles renvoient au contexte de la consolidation telle qu'elle a été perçue, c'est-à-dire aux différents motifs de consolidation. Ceci permettant d'examiner une affirmation à défaut d'une hypothèse, selon laquelle la consolidation conduit généralement à l'éviction par le rationnement qualitatif des « *small business* » (très petites entreprises). C'est l'objet de la **Section 1** de ce Chapitre Introductif.

Il convient de relever les effets observés de la consolidation bancaire, à savoir l'ampleur des économies d'échelle, les conséquences sur le régime même d'intermédiation, et l'arbitrage réalisé par les différents opérateurs entre les grandes entreprises (GE) et les petites et moyennes entreprises/très petites entreprises (PME-TPE). Ce sera l'objet de la **Section 2** du Chapitre Introductif.

D'autre part, les leçons bancaires de la consolidation renvoient à un certain nombre de questions d'ordre théorique. Comment peut-on améliorer la valeur d'une firme ? Comment peut-on améliorer sa rentabilité, tout en réduisant le risque encouru ? Quel est l'impact de la consolidation bancaire sur le marché monétaire, et sur les portefeuilles, de clients et produits ?

Nous examinons ces différents points en relevant

- ❖ d'une part, les fondements théoriques de la consolidation bancaire (**Section 1**) ; puis
- ❖ d'autre part, l'analyse des effets de la consolidation bancaire (**Section 2**).

SECTION 1 LES FONDEMENTS THÉORIQUES DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE

La consolidation bancaire fait appel à la présence des institutions financières qui peuvent être des banques commerciales, des banques d'assurance, et/ou des banques d'investissement. L'élaboration des stratégies de consolidation favorise l'interaction entre ces entités. Les voies et moyens utilisés pour sa mise en œuvre sont de trois ordres.

- ❖ Premièrement par la fusion partielle ou totale de l'actif et du passif d'au moins deux institutions bancaires, en vue de former une seule institution⁷.
- ❖ Deuxièmement, par l'acquisition d'une autre institution bancaire c'est-à-dire qu'une institution de grande taille acquiert l'actif et le passif d'une institution de taille inférieure ayant certaines difficultés.
- ❖ Enfin, par l'alliance stratégique entre deux ou plusieurs institutions bancaires partenaires, en vue d'améliorer l'actif et le passif de leur bilan respectif.

***Remarque** Ces trois formes de consolidation bancaire impliquent principalement la qualité du bilan d'actif et de passif d'au moins deux institutions. Mais une institution bancaire peut entreprendre une quatrième forme de consolidation, basée sur la consolidation des différentes rubriques de son portefeuille de crédits. On parle alors d'une consolidation par restructuration de son portefeuille des produits et services financiers. Ce processus nécessite que la banque diversifie sa gamme de produits (conditions d'accès, montants des produits financiers, et échéances de remboursement)⁸.*

Les différentes analyses menées autour de la question de la consolidation des banques contribuent à construire la théorie de la consolidation financière articulée autour de la maximisation de la valeur de la firme, l'amélioration de la rentabilité, la

⁷ Joseph Antoine et Marie-Claire Capiou-Huart, *Dictionnaire Des Marchés Financiers: Plus De 2000 Termes Et Expressions Expliqués Et Traduits En Cinq Langues : Anglais, Allemand, Espagnol, Italien, Neerlandais* (Bruxelles; [Paris]: De Boeck, 2008).

⁸ Yves Bernard et Jean-Claude Colli, *Vocabulaire Économique Et Financier: Avec Les Terminologies Anglaise, Allemande Et Espagnole* ([Paris]: Éditions du Seuil, 2003).

gestion du risque encouru, la réalisation des économies d'échelle, la gestion des transactions sur le marché monétaire, l'accroissement et la diversification des portefeuilles de clients et de produits.

La présentation du processus de la consolidation bancaire requiert un examen des spécificités des structures bancaires dans le monde (A), et une identification des motifs qui incitent ou désincitent à engager un processus de consolidation bancaire (B).

A. LES SPÉCIFICITÉS STRUCTURELLES DU SECTEUR BANCAIRE DANS LE MONDE

Il existe des différences de développement qui caractérisent le secteur bancaire d'une région, ou d'un pays. L'analyse de la consolidation bancaire requiert l'examen du contexte dans lequel ce processus se développe.

Examinons les caractéristiques du secteur bancaire des pays à revenu élevé et des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure d'une part (1), et ceux du secteur bancaire des pays africains d'autre part (2).

1. Les caractéristiques des secteurs bancaires des pays à revenu élevé et des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure.

La mutation du secteur financier⁹ a débuté dans les années 1970 aux États Unis, dont la période se caractérise par les deux chocs pétroliers (1973, 1979), et l'abolition de l'étalon dollar. Cette période marque la phase de transition des économies vers une économie des marchés financiers. Par effet de contagion, les secteurs bancaires des pays européens et des pays émergents vont aussi connaître des transformations respectivement dans les années 1980 et les années 1990.

⁹ La mutation financière a consisté en la création de nombreuses innovations financières par les institutions financières privées, et la mise en place d'importantes réformes financières dans les pays ayant un retard de développement de leur système financier.

La mise en place du processus de consolidation bancaire s'effectue donc initialement aux États-Unis, puis en Europe précisément dans les pays de l'Union Européenne. Par la suite, l'application de ce processus s'étend aux autres pays à revenu élevé et aux pays à revenu intermédiaire caractérisé de pays émergents.

Aux États-Unis, le développement du processus de consolidation bancaire s'effectue dans un contexte de *conditions réglementaires nouvelles et favorables, de progrès technologique, et d'innovations financières*.

- ❖ Dans les années 1980 et 1990, des *conditions réglementaires nouvelles et favorables*, qu'on assimile à une déréglementation, ont assoupli les restrictions financières.

Les restrictions sur la concurrence bancaire inter-Etats et intra-Etats sont levées par le « *Interstate Banking* » et le « *Branching Efficiency Act* », de 1994. Cette déréglementation a pour conséquence une expansion géographique des banques. Les moins performantes ont dû alors, soit acquérir d'autres institutions, soit se laisser acquérir, pour améliorer leurs modes de gestion. Une autre loi, favorisant l'intégration bancaire entre les institutions de dépôts, les sociétés d'assurance, et les sociétés boursières, est promulguée en 1999 sous le nom de « *Financial Services Modernization Act* »¹⁰.

La mise en place du processus de consolidation s'accélère par cette déréglementation, et l'activité de fusions-acquisitions s'accroît par une assimilation de l'agrément bancaire inter-Etat^{11,12}.

La consolidation des services financiers des firmes à l'intérieur des frontières nationales s'explique aussi par la consolidation internationale des marchés, à travers le processus de mondialisation. La circulation correcte des biens et services sur le marché international crée une demande de devises, des dépôts, des prêts, et autres services, par des institutions financières de taille mondiale. C'est ainsi que la globalisation des

¹⁰ Yener Altunbas et David Marqués, 'Mergers and Acquisitions and Bank Performance in Europe: The Role of Strategic Similarities', *Journal of Economics and Business*, 60 (2008), 204–22.

¹¹ J. Jayaratne et P.E. Strahan, 'The Finance-Growth Nexus: Evidence from Bank Branch Deregulation', *The Quarterly Journal of Economics*, 111 (1996), 639.

¹² A.N. Berger, R.S. Demsetz et P.E. Strahan, 'The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future', *Journal of Banking & Finance*, 23 (1999), 135–94.

marchés favorise, par-delà les frontières nationales, la mise en place du processus de fusions-acquisitions¹³.

- ❖ Les *progrès technologiques* permettent des économies d'échelle dans la production des services financiers, en créant des moyens et outils pour améliorer l'efficacité de l'institution.

Ils permettent à une organisation bancaire, entre autres pouvoirs, de contrôler et de gérer au mieux les problèmes liés à l'expansion géographique¹⁴. De nouvelles méthodes mises à la disposition des épargnants, telles que l'utilisation de la téléphonie, la banque en ligne, génèrent des économies d'échelle, mieux que les réseaux bancaires traditionnels¹⁵.

- ❖ Des *innovations financières*, nouveaux outils de l'ingénierie financière ont permis la création et la mondialisation de nouveaux instruments financiers tels que les contrats dérivés¹⁶ qui assurent aux entreprises une meilleure couverture contre les différents types de risques financiers. On a aussi la définition des conditions de garanties des opérations hors-bilan, et la gestion du risque.

En Europe et précisément dans l'Union Européenne, le processus de consolidation par fusions-acquisitions observé dans les années quatre-vingt-dix s'effectue dans un contexte où marchés monétaires et marchés réels subissent de grandes restructurations.

Les fusions-acquisitions sont perçues comme étant un instrument stratégique face à la concurrence mondiale, permettant aux banques de l'Union Européenne d'améliorer leur palmarès en termes de capitalisation boursière sur la scène

¹³ L.H. Meyer, 'Statement' before Committee on Banking and Financial Services, US House of Representatives, April 29, 1998 as Reprinted in', *Federal Reserve Bulletin*, 84 (1998), 438-51.

¹⁴ Allen N. Berger et Robert DeYoung, 'Technological Progress and the Geographic Expansion of the Banking Industry' (Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.), Finance and Economics Discussion Series: 2002-31, 2002).

¹⁵ L. J. Radecki, J. Wenninger et D.K. Orlow, 'Industry Structure: Electronic Delivery's Potential Effects on Retail Banking', *Journal of Retail Banking Services*, 19 (1997), 57-63.

¹⁶ Les contrats dérivés ou produits dérivés sont des titres financiers dont la valeur est liée à (dérive de) la valeur d'un ou de plusieurs autres actifs (qu'on appelle sous-jacent), par exemple des actions, des titres à revenu fixe, des devises ou des matières premières (Bodie et Merton, 2007, Chapitre 2 : P.43).

internationale, le niveau de concentration de leur activité¹⁷. Les créations du Marché Unique Européen en 1993, de l'Union Monétaire Européenne en 1999, puis de la monnaie unique en 2001, favorisent une intégration bancaire et contribuent à mettre en place le processus de consolidation financière^{18,19}.

La consolidation bancaire européenne débute sur la scène nationale de chaque pays, par l'exploitation du potentiel d'offre et de demande du marché domestique. Puis, avec l'instauration du marché unique et l'avènement de l'Euro, les opérations transfrontalières se développent, et contribuent à annihiler progressivement les différentes barrières existant entre les États de L'Union Européenne²⁰.

La consolidation bancaire dans l'Union Européenne, avant la crise des *subprimes* de 2007, est marquée par l'intensification de la concurrence dans la collecte dépôts. Il en découle une déréglementation de l'activité bancaire, une intégration bancaire européenne, une course à la taille, une recherche absolue de création de valeur et de nouveaux relais de croissance, et une cession d'actifs stratégiques²¹.

Après la crise des *subprimes*, le processus de consolidation bancaire prend ici une nouvelle orientation, avec une intervention un peu plus importante de l'État dans le secteur bancaire. Les grandes banques européennes n'acquièrent plus d'actifs non stratégiques, mais elles en cèdent un peu plus. De plus, ces banques, avec la forte intervention de l'État, cherchent davantage à consolider leurs parts de marché domestique, et leur solidité financière²².

Dans les pays émergents, le processus de consolidation s'effectue dans un contexte où le secteur bancaire est partagé entre banques domestiques et banques étrangères.

¹⁷ Georges Pujals, 'Vingt-Cinq Ans De Fusions-Acquisitions Bancaires En Europe. (French)', *Twenty-five Years of Mergers and Acquisitions in the European Banking Industry. (English)*, 110 (2013), 43–61.

¹⁸ Altunbas et Marqués, 2008.

¹⁹ André Uhde et Ulrich Heimeshoff, 'Consolidation in Banking and Financial Stability in Europe: Empirical Evidence', *Journal of Banking & Finance*, 33 (2009), 1299–1311.

²⁰ A.N. Berger, R. De Young and G.F. Udell, 'Efficiency Barriers To The Consolidation Of The European Financial Services Industry', *European Financial Management*, 7 (2001), 117–30; Pujals; Uhde and Heimeshoff.

²¹ Pujals, 2013, P. 45-46.

²² Pujals, 2013, P. 56.

Dans la plupart des pays d'Amérique Latine et d'Europe de l'Est, les banques étrangères détiennent au moins cinquante pour cent des actifs²³. La consolidation bancaire s'effectue par acquisition des banques domestiques par les banques étrangères. Cette action permet aux banques domestiques acquises par les banques étrangères de renforcer ses performances et de continuer son activité bancaire au sein du holding bancaire formé²⁴.

Ici encore, le processus est accéléré par la mondialisation des marchés, par les innovations dans le domaine des technologies de l'information et de la communication, et par la déréglementation du secteur²⁵. La consolidation favorise l'accroissement du pouvoir de marché et de l'efficacité d'une institution bancaire, grâce au développement de son autofinancement, et à la diminution des charges de la dette²⁶.

Quelle que soit la voie de réalisation, toute consolidation aboutit à la formation d'une entité plus performante, par un regain des synergies des firmes engagées, pour une amélioration du niveau de rentabilité, de l'efficacité, de l'investissement, et du bien-être dans l'institution²⁷.

Cette conclusion constatée dans le cas des pays à revenu élevé est-elle la même pour les pays africains ? Pour répondre à cette question, examinons les caractéristiques du secteur bancaire des pays africains.

2. Les caractéristiques du secteur bancaire des pays africains

Pour présenter les travaux de restructuration du secteur bancaire en Afrique, nous considérons quatre pays de la sous-région que sont *le Nigeria, l'Afrique du Sud, l'Égypte et l'Algérie*.

²³ Jennifer Crystal, B. Dages et Linda Goldberg, 'Does Foreign Ownership Contribute to Sounder Banks in Emerging Markets? The Latin American Experience', *The Latin American Experience* (September 2001)

²⁴ Crystal, Dages et Goldberg, 2006.

²⁵ R. Gaston Gelos and Jorge Roldós, 'Consolidation and Market Structure in Emerging Market Banking Systems', *Emerging Markets Review*, 5 (2004), 39–59.

²⁶ Bernard and Colli, 2003.

²⁷ KS Adeyemi et U.B.O.F.N. PLC, 'Banking Sector Consolidation in Nigeria: Issues and Challenges', *Position paper*, 2006.

Au Nigeria, la consolidation bancaire entreprise le 6 juillet 2004 par Charles SOLUDO, Gouverneur de la Banque Centrale du Nigéria, a pour but principal de renforcer le passif des banques nigérianes²⁸. Il s'agit de les aider à remédier aux problèmes de sous-capitalisation principalement, mais également de qualité du portefeuille de prêts, et des rendements marginaux associés^{29,30}.

Les problèmes associés sont la qualité de l'actif, la petite échelle d'intermédiation, la gestion du risque, et la gouvernance spécifique d'entreprise. Le secteur ayant aussi un grand besoin de diversifier les canaux de distribution de ses produits et services financiers, et de réduire ses coûts de transaction.

Le secteur bancaire nigérian se caractérise en effet par un marché fortement oligopolistique, une forte concentration, un grand nombre d'institutions bancaires de petite taille, et une forte dépendance des banques vis-à-vis du gouvernement, quant au niveau de refinancement indépendant du marché monétaire³¹.

En 2002 les 12 plus grandes banques détiennent 56 % du capital et 68 % d'actifs des parts de marché, et les 77 autres banques se partageant le reste du marché. À la fin de 2004, on compte toujours 89 banques³², avec toujours les 12 "grosses" qui détiennent la majorité du capital et des parts de marché, avec 68 % des dépôts ; les 77 autres banques se partageant le reste du marché³³. Parmi les 12 plus grandes banques, 10 d'entre elles possèdent au moins 50 % des parts d'actifs sur le passif³⁴.

La restructuration du marché s'effectue en appliquant un schéma de consolidation bancaire du type thérapie de choc. La mise en place d'un tel processus a pour but d'améliorer non seulement le niveau initial de fonds propres mais aussi le portefeuille de prêts des banques³⁵. L'amélioration du cadre réglementaire du secteur

²⁸ Adeyemi and PLC, 2006.

²⁹ Adeyemi et PLC, 2006.

³⁰ Augusto Obafunmilayo, 'Challenges and Opportunities in the Consolidating Nigerian Banking Sector', *Banque Centrale du Nigéria*, 2005 <www.cenbank.org>.

³¹ Adeyemi and PLC, 2006.

³² O. Mogboyin, T. O. Asaolu et O. T. Ajilore, 'Bank Consolidation Programme and Lending Performance in Nigerian Banking System: An Empirical Analysis with Panel Data', *International Journal of Applied Economics & Finance*, 6 (2012), 100–108.

³³ Obafunmilayo 2005.

³⁴ Charles SOLUDO, 'Guidelines and Incentives on Consolidation in the Nigerian Banking Industry', 2004, Thursday Newspaper, August 6 edition.

³⁵ Adeyemi et PLC, 2006.

bancaire dans les années 1990 favorise la mise en place et le développement du processus de fusions-acquisitions, par l'« *Investment and Securities Act (ISA)* » de 1999.

Cette loi définit le niveau minimum des provisions qui est imposé aux institutions ayant fusionné, et sert de cadre de prévention pour les restrictions concurrentielles, et les tendances monopolistiques³⁶.

Pour mener à bien la réforme du système bancaire dans ce nouveau cadre réglementaire, un certain nombre d'objectifs-clés à atteindre est imposé aux banques nigérianes, à partir de Juillet 2004^{37,38}.

- ❖ Elles doivent atteindre un capital minimum de 25 milliards de *Naira*³⁹, soit 190 millions de dollars US, à la date du 31 décembre 2005.

La plupart des banques nigérianes opéraient avec un capital initial de 10 millions de dollars US, donc très loin du capital de départ des petites banques des pays à revenu élevé⁴⁰; ainsi elles se voient contraintes d'opérer des fusions-acquisitions.

- ❖ Les fonds publics se retirent du secteur bancaire à partir de juillet 2004.
- ❖ Il est appliqué une *tolérance zéro* concernant la gouvernance d'entreprise déjà défailante, une mauvaise conduite, et/ou l'absence de transparence.

³⁶ David Ogwu, 'Legal Frame Work for Mergers and Acquisitions' (Securities and exchange commission, Central Bank of Nigeria, 2004) <www.cenbank.org>.

³⁷ Adeyemi et PLC, 2006.

³⁸ Mogboyin, Asaolu et Ajilore, 2012.

³⁹ 1 Euro = 210,92 Naira

⁴⁰ Nwankwo Odi. Fcib, 'Impact of Pre and Post Bank Consolidation on the Growth of Nigeria Economy', *International Journal of Business & Management*, 8 (2013), 73–82.

Encadré 0.1 Exemple d'une expérience de fusions-acquisitions au Nigéria, La « Union Bank of Africa » (UBA), le premier succès de fusion bancaire, www.ubagroup.com

La banque UBA s'installe en 1961 dans le paysage financier du Nigéria en rachetant la British and French Bank Limited (BFB) installé au Nigéria en 1948, et est une filiale de la Banque Nationale de Crédits (BNCI) de Paris, installée à Londres. Deux investisseurs britanniques participent au financement de l'activité de la BFB à savoir la *S.G Warburg and Company* et la *Robert and Benton and Company*.

La Banque UBA continue sa croissance institutionnelle dans les années 1970 et 1980 respectivement. Dans les années 1970 elle décide d'ouvrir son capital sur le marché financier à travers des offres publiques d'achat, et devient ainsi la première banque nigériane à développer une pareille initiative. En 1984, elle étend son activité à l'étranger en ouvrant des bureaux à New York.

En 1990 elle entreprend une fusion avec l'une des plus importantes banques nigérianes, la Standard Trust Bank. Cette fusion atteint son point culminant le 1^{er} Août 2005 sur le marché boursier nigérian avec la mesure annoncée par le Gouverneur de la Banque Centrale, Charles SOLUDO. Cette même année, la banque décide de diversifier davantage ses différentes agences en acquérant la Continental Trust Bank.

La banque UBA renforce son pouvoir de marché, et améliore les performances du secteur bancaire nigérian en acquérant aussi un certain nombre de banques en liquidation. En 2006 elle acquiert la Trade Bank, et en 2007 elle en acquiert trois autres qui sont la City Express Bank, la « *Metropolitan Bank* », et la « *African Express Bank* ». En 2008 elle acquiert encore deux autres banques en liquidation, la Gulf Bank et la Liberty Bank. Elle intensifie son activité la même année en ouvrant des succursales au Cameroun, en Côte d'Ivoire, en Ouganda, en Sierra Léone, et au Liberia. Actuellement, elle est installée dans 18 pays africains, et aussi à Paris, à Londres, et à New York.

Elle consolide aussi son activité en achetant des parts dans les banques étrangères notamment en détenant 51% des parts de la Banque Internationale du Burkina Faso qui était à l'époque l'une des plus grandes banques du pays. La Banque Internationale détenait 40% des parts de marché domestique.

Actuellement l'UBA s'érige comme une firme multinationale composée de trois entités indépendantes qui sont la Banque des actionnaires, la UBA Capital PLC, et la Africa Prudentials Registrars PLC. La banque a pour but principal de devenir le leader du secteur bancaire nigérian. Pour y arriver, elle développe sa stratégie autour de 4 points principaux qui sont (1) l'acquisition d'un pouvoir de marché dominant, (2) l'optimisation du bilan, (3) l'influence de la liquidité de l'économie en innovant et en sécurisant le « *e-banking* », et (4) l'amélioration de son efficacité coût.

- ❖ Les banques doivent accélérer la mise en place d'un système de surveillance, d'analyse financière électronique, et réviser et mettre à jour les lois importantes.

Au Nigeria, à l'instar des secteurs bancaires européens et américains, la consolidation s'effectue de manière directe, par fusions-acquisitions ou par alliance stratégique. En Afrique du Sud, en Égypte et en Algérie, la consolidation se met en place graduellement.

En Afrique du Sud, le développement du secteur bancaire est conditionné dans les années 1970 et 1980 par sa condition économique et sa situation politique particulières. Le secteur se caractérise par une forte concentration bancaire, qui comprend 60 banques de petite taille, et 4 banques de grande taille identifiées comme étant *Standard Bank*, *Absa* (filiale de Barclays), *FirstRand Bank Ltd* (First National Bank), et *Nedbank*. Ces banques détiennent à elles seules 70% des parts de l'actif du marché et assurent presque en totalité la distribution des services financiers de détail auprès des individus, des ménages et des petites entreprises⁴¹.

La consolidation du secteur par fusions des banques est encouragée par le « *Bank Act* » de 1990, avec comme principal régulateur et superviseur le Ministère des Finances. Le rôle du Ministère est de s'assurer du contrôle et du suivi des objectifs de fusions poursuivis, qui sont d'une part, servir prioritairement les intérêts économiques du pays, puis d'autre part, servir ceux des actionnaires.

Tenant compte de cette ligne de conduite à adopter par les banques sud-africaines, la fusion est envisagée pour au moins deux banques, qui durant le développement de leurs activités financières respectives, nouent des relations de partenariat d'affaire, dans laquelle l'une des banques détient les parts d'actifs de la banque partenaire.

La fusion si elle est appliquée, permet de réduire le nombre de banques de petite taille possédant des portefeuilles de produits et services offerts très peu diversifiés, et très peu sophistiqués. Entreprendre une pareille action, permet de réduire la concurrence entre ces offreurs de petite taille, d'assainir leur bilan, de renforcer la confiance des clients face aux capacités d'action des banques, et d'améliorer leur niveau d'efficacité.

La consolidation bancaire entreprise dans le secteur sud-africain consistant en la définition de politiques internes, vise aussi à préparer les banques commerciales à faire

⁴¹ Gill Marcus, 'An Approach to the Consideration of Bank Merger Issues by Regulators: A South African Case', *BIS Papers*, 4 (2001), 133–47.

face aux nouvelles opportunités économiques et aux nouveaux défis liés à la libéralisation financière⁴².

Durant cette décennie 2000 et début des années 2010, en tenant compte de l'évolution des banques sud-africaines, de nombreux défis identifiés restent à surmonter. Ce sont entre autres actions, l'amélioration de sa position concurrentielle face à l'action des banques internationales, la production d'un impact important sur la réduction du chômage et de l'incertitude grandissante liée à l'emploi, l'amélioration des conditions d'attrait des investisseurs privés, la réduction des liquidations bancaires qui se sont accrues ces cinq dernières années, la gestion de l'accroissement de la demande et ses différentes formes, et l'apport des solutions face aux nombreuses fermetures des bureaux bancaires en milieu rural.

La consolidation du secteur bancaire sud-africain dans sa mise en application assurera une action plus efficace et effective des banques, et une pérennité de développement de son activité financière.

En Égypte, la consolidation bancaire est adoptée à la suite de la libéralisation financière, qui s'accompagne de la libéralisation des changes, de l'abolition des seuils imposés jusque-là aux taux d'intérêt débiteurs pratiqués dans les secteurs public et privé, et de la libéralisation des prix financiers, incluant les privatisations et la déréglementation⁴³. Cette évolution graduelle permet la mise en place des fusions-acquisitions, et l'entrée sur le marché égyptien des banques étrangères.

En Algérie, le secteur bancaire se caractérise par une forte présence de l'État, un secteur très réglementé, un encadrement des taux d'intérêt, une faible concurrence, et une non-participation des banques étrangères.

La mise en place du processus de consolidation bancaire du secteur, que ce soit par voie directe, comme au Nigeria, ou par voie indirecte c'est-à-dire graduellement comme en Afrique du Sud ou en Égypte, a pour but d'améliorer les performances du secteur tant au niveau national, que sous régional, et international. Elle contribue à améliorer le niveau de capitalisation des banques, l'accessibilité du pays aux

⁴² Louis Kasekende et al, 'Restructuring for Competitiveness: The Financial Services Sector in Africa's Four Largest Economies', *World Economic Reform: Africa Competitiveness Report*, 209 (2009), 49-81, P. 52.

⁴³ Kasekende et al., 2009, P. 56.

investissements étrangers, et ouvre l'accès à de nouvelles opportunités sur le marché international.

Ce sont là des motifs, découlant de l'évolution des cadres conceptuel et contextuel décrits ci-dessus, qu'il nous faut approfondir maintenant.

B. LES MOTIFS DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE

Quels sont les objectifs fondamentaux d'une firme bancaire qui envisage de procéder à une consolidation ? Nous abordons ce premier point (1), pour ensuite revenir sur l'importance du gestionnaire dans la détermination des formes de consolidation.

En particulier une relation d'agence bien identifiée entre le gestionnaire et les actionnaires conduit à un bon arbitrage devant des décisions à prendre par les deux acteurs engagés, ayant pour but d'optimiser la valeur de la firme bancaire (2).

Enfin nous revenons sur les autres facteurs qui peuvent affecter, positivement ou négativement, le développement du processus de consolidation (3).

1. Les objectifs fondamentaux de la consolidation de la firme bancaire

Les actionnaires, tout comme le gestionnaire, ont deux objectifs : la réduction des coûts de production de la firme (a), et le renforcement de la relation de prêts (b).

a. La réduction des coûts de production de la firme

L'existence des intermédiaires financiers s'explique par leur capacité à économiser les coûts de transaction⁴⁴. La réduction des coûts est liée au processus de production, au volume des produits et services financiers offerts, et à leur bonne gestion par l'institution financière. Il existe d'autres coûts à réduire, tels que les coûts d'agence, et les coûts de production. Ce qui conduit à considérer la notion de « *coût-efficacité* » d'une institution financière.

Les institutions financières les plus efficaces, issues de fusions-acquisitions, ont tendance à absorber les petites institutions, moins efficaces. L'évaluation des banques américaines montre que celles qui sont faiblement capitalisées, sont les plus à même d'être acquises, alors que celles ayant un haut degré de coût d'inefficacité sont, toutes choses égales par ailleurs, moins à même d'être acquises, à moins que le gouvernement ne leur fournisse une assistance⁴⁵. De même, certaines grandes banques ayant une bonne tendance évolutive de profit sont à même d'être acquises, alors que les petites banques non profitables ont plus tendance à être des cibles sur le marché⁴⁶.

Cette approche leur permet d'étendre leur expertise, et leur savoir-faire vers des ressources additionnelles. En moyenne, aux États-Unis, plutôt que d'opter pour le ciblage des banques, l'acquisition de ces banques apparaît comme étant efficace en termes de réduction de coûts⁴⁷. L'adoption de l'acquisition, diminue les ratios de prêts non performants⁴⁸.

Des gains importants d'*efficacité* « X » sont possibles si une banque performante fusionne avec une banque qui l'est moins, en redéfinissant ses pratiques^{49,50}. L'acquisition des banques est donc motivée par l'obtention de gains potentiels

⁴⁴ F. Lobe, 'Banques et Marchés de Crédits (coll. Finance)', Paris, PUF, 1997.

⁴⁵ D.C. Wheelock et P.W. Wilson, 'Technical Progress, Inefficiency, and Productivity Change in US Banking, 1984-1993', *Journal of Money, Credit, and Banking*, 1999, 212-34.

⁴⁶ D. Focarelli et A.F. Pozzolo, 'The Patterns of Cross-Border Bank Mergers and Shareholdings in OECD Countries', *Journal of banking & Finance*, 25 (2001), 2305-37.

⁴⁷ A.N. Berger et D.B. Humphrey, *Measurement and Efficiency Issues in Commercial Banking* (University of Chicago Press, 1992); S.J. Piloff and A.M. Santomero, 'The Value Effects of Bank Mergers and Acquisitions', *Bank Mergers and Acquisitions*, 1998, 59-78.

⁴⁸ S. Peristiani, 'The Effects of Mergers on Bank Performance' (Federal Reserve Bank of New York Studies on excess capacity in the financial sector, 1993).

⁴⁹ D.T. Savage, *Mergers, Branch Closings, and Cost Savings* (Board of Governors of the Federal Reserve System, 1991).

⁵⁰ S. Shaffer, 'Can Megamergers Improve Bank Efficiency?', *Journal of Banking & Finance*, 17 (1993), 423-36.

d'efficacité⁵¹. Il existe une sélection entre les petites banques associées dans le processus de consolidation.

L'efficacité dépend d'une meilleure diversification, laquelle améliore le rendement, et réduit le risque attendu. Diversifier les fusions-acquisitions peut améliorer l'efficacité sur le long terme en élargissant la série de compétences du gestionnaire⁵². De même, la consolidation bancaire réalisée après une fusion, peut entraîner la réduction de coûts pour plusieurs raisons⁵³.

- ❖ Le regroupement de plusieurs banques induit des *économies d'échelle*, c'est-à-dire la réduction du coût unitaire, liée à l'accroissement des échelles d'opérations. Une firme est efficace si elle gère au mieux les performances de toute l'équipe et des membres pris individuellement, ce qui nécessite des économies dans la gestion des moyens de paiement⁵⁴.
- ❖ La synergie créée dans la chaîne de production de multiples produits, engendre des *économies de réseau* au sein d'une firme.
- ❖ Dans le cas d'une institution financière mal gérée, la consolidation permet la mise en place de gestionnaires efficaces, et de *techniques de management innovantes*.
- ❖ La consolidation permet d'escompter une *réduction du risque encouru*, par une diversification, à la fois sur le plan géographique, et sur les types de produits servis.

Un risque survient lorsque les caractéristiques d'une créance sont modifiées par l'acte d'intermédiation. Une créance dépend de l'identification du risque du débiteur, de la durée, et du taux d'intérêt. Ainsi, on distingue traditionnellement trois types de risques bancaires, à savoir le risque de contrepartie ou risque de signature, le risque de taux d'intérêt, et le risque d'illiquidité. L'analyse contemporaine ajoute le risque-système, et le risque de modèle.

⁵¹ C. Calomiris et J. Karceski, *Is the Bank Merger Wave of the 1990s Efficient? Lessons From Nine Case Studies* (University of Chicago Press, 2000); S.A. Rhoades, 'The Efficiency Effects of Bank Mergers: An Overview of Case Studies of Nine Mergers', *Journal of Banking & Finance*, 22 (1998), 273–91.

⁵² T.T. Millbourn, A.W.A. Boot et A.V. Thakor, 'Megamergers And Expanded Scope: Theories Of Bank Size And Activity Diversity', *Journal of Banking & Finance*, 23 (1999), 195–214.

⁵³ Group of Ten, 'Report on Consolidation in the Financial Sector' (OECD, 2001) <www.oecd.org>.

⁵⁴ E.F. Fama, 'Agency Problems And The Theory Of The Firm', *The Journal of Political Economy*, 1980, 288–307.

Le risque de signature survient lorsque le débiteur est défaillant vis-à-vis de ses engagements. Indirectement ce risque peut se matérialiser dans le cadre de l'exercice de garanties potentielles de financement données par l'établissement de crédits⁵⁵.

Le risque de taux d'intérêt survient lorsque la banque décide de transformer ses dettes à court terme en des dettes à long terme. Cette action peut diminuer (augmenter) les marges d'intérêt en cas d'accroissement (diminution) des taux d'intérêt⁵⁶.

Le risque d'illiquidité traduit l'incapacité de la banque à faire face à ses engagements en mobilisant ses actifs. C'est le cas de la gestion de l'instabilité du passif liée à la volatilité des dépôts à vue dont sa gestion est à la discrétion du déposant⁵⁷.

Le risque système présente la possible apparition des situations dans lesquelles la réaction des agents économiques face aux risques n'assure pas une meilleure répartition des risques individuels, ce qui conduit à accroître le sentiment d'insécurité dans le système⁵⁸. Ceci prévaut notamment lorsqu'une banque systémique dont le poids sur le marché (en termes de collecte de dépôts et d'allocation de crédits) fait faillite. Il en découle des faillites en cascade, et l'imminence d'un risque systémique.

Le risque de modèle est lié à la définition même des modèles utilisés pour expliquer les phénomènes économiques. Il est identifié comme soit un *risque de spécification* du modèle c'est-à-dire la possibilité d'utiliser des modèles inadéquats, soit un *risque d'estimation* c'est-à-dire le choix inadéquat des techniques d'estimation, ou un *risque d'erreur* identifié par le gap existant entre le paramètre estimé et la vraie valeur du paramètre.

L'accroissement de la taille d'une institution, donc de son pouvoir de marché, accompagné d'une restructuration optimale interne, assure une réduction des taxes sur les émissions des obligations, ce qui facilite son accès sur le marché de capital. La pratique des fusions-acquisitions accroît statistiquement et économiquement la probabilité d'entrée sur le marché, ce qui correspond à une amélioration de la proportion

⁵⁵ Lobe, 1997, P.157.

⁵⁶ Lobe, 1997, P. 167-168.

⁵⁷ Lobe, 1997, P.172.

⁵⁸ Michel Aglietta, 'Le Risque de Système', *Revue d'économie financière*, 18 (1991), 61-89, P.63.

à l'entrée de 10 à 20 %⁵⁹.

Néanmoins, la dynamique de marché impulsée par l'adoption des fusions-acquisitions comme politique d'entrée sur le marché, a des effets assez modestes sur la fonction de réaction des banques déjà présentes sur le marché local⁶⁰. En réponse à une nouvelle entrée, ces dernières peuvent réagir en réduisant les prêts accordés aux petites entreprises. Par ailleurs, l'octroi de prêts aux petites entreprises dépend de la taille et de l'âge de l'institution, mais la pratique des fusions-acquisitions sur le marché ne dépend pas forcément de l'âge de l'institution.

Les fusions produisent des effets externes c'est-à-dire influencent la relation de prêts établie entre l'institution financière et l'emprunteur.

b. Le renforcement de la relation de prêts par la consolidation bancaire

Le principe de maximisation du revenu de l'institution financière repose sur deux facteurs principaux qui sont la diversification des produits, et la diversification de la clientèle.

Ces facteurs sont améliorés si une relation stable, longue, et durable s'établit entre le prêteur et l'emprunteur. Dans une relation de prêts établie, la banque accumule des informations sur la Petite ou Moyenne Entreprise (PME), concernant son statut juridique, ses offres, ses clients, et son insertion dans la communauté locale.

Les banques de grande taille rencontrent des difficultés dues à l'opacité du secteur, c'est-à-dire à la collecte d'informations auprès des PME ; illustrant la notion de déséconomie organisationnelle de WILLIAMSON^{61,62}. Cette déséconomie d'échelle fait référence à la discordance existant entre les relations des services de prêts et les

⁵⁹ Allen N. Berger et others, 'The Dynamics of Market Entry: The Effects of Mergers and Acquisitions on Entry in the Banking Industry', *Journal of Business*, 77 (2004), 797-834.

⁶⁰ A.N. Berger, L.G. Goldberg et L.J. White, 'The Effects Of Dynamic Changes In Bank Competition On The Supply Of Small Business Credit', *European Finance Review*, 5 (2001), 115-139.

⁶¹ O.E. Williamson, 'Hierarchical Control and Optimum Firm Size', *The Journal of Political Economy*, 1967, 123-38.

⁶² O.E. Williamson, 'Logic of Economic Organization, The', *JL Econ. & Org.*, 4 (1988), 65.

transactions des services de prêts à un grand nombre de consommateurs, dont les causes sont les différences de technologies employées^{63,64}.

Les grandes banques sont souvent localisées loin des petites et moyennes entreprises ; cela nuit à l'obtention d'une information fiable⁶⁵. Dans cette circonstance, la consolidation de l'industrie bancaire pourrait améliorer les conditions de financement des petits entrepreneurs pour un bénéfice réciproque⁶⁶. La diversification des produits offerts par les institutions financières, et leur mise à disposition des clients potentiels à travers la création de nouvelles filiales, résoudrait les difficultés d'accès au crédit, pour les uns, étendrait le champ d'investigation, et donc améliorerait leur niveau de revenu.

C'est pourquoi, dans les institutions financières de grande taille, il est plus facile de servir les moyens et gros clients que les petits clients. Les petits clients entraînent des coûts d'agence élevés, en énergie, en temps, en mise en chantier de produits financiers adaptés ; ils augmentent considérablement, pour l'institution bancaire, le coût de production.

Il est difficile, par ailleurs, pour les banques de grande taille, de faire parvenir la bonne information au niveau des différentes couches structurelles de l'institution⁶⁷. Un autre problème d'agence survient lorsque celui qui gère l'information est celui qui octroie le crédit⁶⁸.

L'accroissement de la taille d'une banque, l'encourage à desservir une clientèle davantage diversifiée, et à s'installer dans des zones géographiques reculées. Le pouvoir de monopole qui en découle permet d'accroître non seulement les prix, donc les profits, mais aussi le niveau de risque encouru sur le portefeuille.

Même si une situation de monopole permet à une banque d'augmenter ses bénéfices en augmentant ses prix, au détriment de sa clientèle, ce qui à long terme lui nuit, elle doit chercher l'accroissement de sa profitabilité dans des facteurs internes à la

⁶³ O.E. Williamson, 'Hierarchical Control and Optimum Firm Size'.

⁶⁴ O.E. Williamson, 'Logic of Economic Organization, The'.

⁶⁵ Robert Hauswald et Robert Marquez, 'Information Technology and Financial Services Competition', *Review of Financial Studies*, 16 (Fall2003), 921-48.

⁶⁶ A.N. Berger, De Young et G.F. Udell, 117-130.

⁶⁷ A.K. Kashyap et J.C. Stein, 'What Do a Million Observations on Banks Say about the Transmission of Monetary Policy?', *American Economic Review*, 2000, 407-28.

⁶⁸ A.N. Berger et G.F. Udell, 'Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure', *The Economic Journal*, 112 (2002), F32-53.

firmes tels que l'amélioration des économies d'échelle et des économies de réseau, l'amélioration des gains d'efficacité, et des coûts de l'épargne.

La mise en place d'une bonne relation de prêts, et l'accroissement de la rentabilité de l'institution financière dépendent en partie de l'action du gestionnaire. L'interaction des décisions prises entre le gestionnaire et les actionnaires (relation d'agence) participe à la définition du mécanisme de consolidation de l'institution financière.

2. La relation d'agence et la consolidation de la firme bancaire

L'adoption de la finance externe entraîne des coûts d'agence qui peuvent être spécifiques au type de risques encourus⁶⁹. L'innovation dans la structure de financement de l'institution bancaire, après les fusions-acquisitions, contribue à maximiser la valeur de l'institution. Mais cette consolidation bancaire requiert des modifications de l'institution, tant horizontalement (diversification des clients et des produits), que verticalement (nombre de banques qui fusionnent, personnel, hiérarchie organisationnelle).

Il est donc important d'analyser, dans un premier temps, la place du gestionnaire dans l'institution bancaire, c'est-à-dire l'interaction qui existe entre le statut du gestionnaire et son engagement dans un mécanisme de fusion. En effet, selon que le gestionnaire soit propriétaire-dirigeant ou simple dirigeant, les décisions stratégiques entreprises seront probablement différentes, et influencées par l'importance de problèmes tels que les conflits d'agence et l'aléa de moralité du gestionnaire⁷⁰ (a).

Par ailleurs, la consolidation bancaire laisse supposer une amélioration de la valeur de l'institution, en vue de rendre cette dernière plus compétitive, plus autonome

⁶⁹ Michael C. Jensen et William H. Meckling, 'Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure', *Journal of financial economics*, 3 (1976), 305-60.

⁷⁰ Neal M. Stoughton, 'The Information Content of Corporate Merger and Acquisition Offers', *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 23 (1988), 175-97.

et plus rentable. C'est pourquoi nous analysons ensuite l'intérêt lié à la maximisation de la valeur de l'institution financière, qui incite à procéder à une fusion (b).

a. L'interaction entre le statut du gestionnaire et l'acquisition du portefeuille d'actifs bancaires.

Selon la logique de maximisation de la valeur intrinsèque de l'institution bancaire, le gestionnaire peut trouver son intérêt en contrôlant une organisation plus grande, ou en accroissant sa propre sécurité sur le marché de l'emploi. Il peut décider de réaliser une fusion pour réduire le risque de la firme qu'il gère, sans, pour autant, en accroître parallèlement les revenus.

Il peut également entreprendre une fusion par effet de mimétisme, ou encore peut-il décider de fusionner en vue d'améliorer l'efficacité de la firme, et d'accroître le pouvoir de marché de cette dernière, en fonction de la demande de maximisation du revenu des actionnaires⁷¹. Ainsi, il peut poursuivre ses propres objectifs dans un processus de consolidation, lorsque le contrôle de réseau est relativement faible.

Le contrôle de réseau améliore les conditions financières lorsque la déréglementation bancaire accroît le nombre d'acquéreurs potentiels. Cette situation incite au renforcement de la discipline de marché mise en place, réduit les parts de profit des petites banques, et accroît la rentabilité des grandes banques⁷².

Le gestionnaire peut influencer le positionnement d'une firme, qui peut ou non peser sur la décision de consolider l'institution qu'il gère. Une institution dont le gestionnaire détient une grande part des actions est moins exposée à une fusion ; sauf, évidemment, si cette fusion est l'objectif du gestionnaire lui-même⁷³. Dans le cadre d'un modèle de fusion, un lien est établi entre l'acquisition des banques, et la structure de

⁷¹ Group of Ten, 2001.

⁷² R.G. Hubbard et D. Palia, 'Executive Pay and Performance Evidence from the US Banking Industry', *Journal of Financial Economics*, 39 (1995), 105-30; Jayaratne and Strahan, 'The Finance-Growth Nexus'; J. Jayaratne et P.E. Strahan, 'Entry Restrictions, Industry Evolution, and Dynamic Efficiency: Evidence from Commercial Banking', *JL & Econ.*, 41 (1998), 239.

⁷³ C. Hadlock, J. Houston et M. Ryngaert, 'The Role Of Managerial Incentives In Bank Acquisitions', *Journal of Banking & Finance*, 23 (1999), 221-249.

propriété de la firme bancaire^{74,75}.

On en déduit deux notions qui sont la rationalité du gestionnaire, et sa fonction d'utilité. La rationalité et la fonction d'utilité du gestionnaire sont limitées par son action considérable dans le processus de prise de décision dans la firme bancaire. Son action se rattache à sa double fonction de propriétaire-dirigeant ou à la simple fonction de dirigeant dans la firme bancaire. S'il n'est que dirigeant, le gestionnaire est soumis au pouvoir décisionnaire des actionnaires ; sa ligne de conduite est, pour le moins, contrôlée par ces derniers.

Les actionnaires font alors face au problème d'*aléa de moralité*, survenant dans le projet et engageant la responsabilité du gestionnaire. Ce dernier peut exploiter son avantage informationnel concernant le marché, et se comporter comme un « *free rider* » ; il peut en arriver à exercer le « *délit d'initié* ». Dans ce cas, la rationalité du gestionnaire, telle qu'elle est développée par Herbert SIMON, en 1961, est limitée par les actionnaires.

On parle alors de *rationalité limitée*, par opposition à la notion de *rationalité parfaite* de l'*homo oeconomicus*, quand la décision prise s'effectue de manière optimale à l'aide d'une qualité donnée de l'information, et permet d'atteindre efficacement les buts fixés conjointement par les parties « *stakeholders* » en présence.

Si, par contre, le gestionnaire est le propriétaire-dirigeant de l'institution bancaire, le processus de prise de décision sera tout autre ; le gestionnaire a le double statut de *principal* et d'*agent*. Les problèmes peuvent survenir dans une pareille organisation, et le conflit de la double compétence du gestionnaire est induit dans le processus de prise de décision, en raison des priorités utilitaires, à la fois pour lui-même et pour la firme bancaire⁷⁶. Il existe une délégation du pouvoir décisionnel à l'agent exécutif par le principal intéressé.

Partant de la relation entre le statut du gestionnaire et l'acquisition du portefeuille d'actifs, il convient de présenter le modèle de maximisation de la valeur de la firme adopté par le gestionnaire.

⁷⁴ Hubbard et Palia, 1998.

⁷⁵ L. Alien et A.S. Cebenoyan, 'Bank Acquisitions and Ownership Structure: Theory and Evidence* 1', *Journal of Banking & Finance*, 15 (1991), 425-48.

⁷⁶ Jensen et Meckling, 1976.

b. La maximisation de la valeur de la firme par le gestionnaire

La recherche de la maximisation de la valeur de la firme repose sur le choix effectué par le gestionnaire. Deux principaux objectifs identifiés incitent le gestionnaire à engager un mécanisme de consolidation bancaire⁷⁷.

- ❖ Le premier est la recherche d'une taille plus grande. *L'effet-taille* détermine pour les grandes institutions bancaires, leur capacité à mieux gérer le risque encouru, et leur degré de solvabilité⁷⁸.
- ❖ Le second motif est relatif au niveau d'efforts fournis, mettant en évidence l'interaction entre le propriétaire et le dirigeant.

Le gestionnaire qui s'engage dans le processus de consolidation, cherche à maximiser sa fonction d'utilité au regard de deux paramètres principaux, tels que l'intérêt des firmes participantes et la concentration des actionnaires⁷⁹.

Le modèle de maximisation de la valeur de la firme estime la valeur prise par une firme en cas de fusion⁸⁰. Cette valeur dépend du coût de l'acquisition, du nombre de banques qui ont fusionné, de la valeur qu'aurait prise la firme bancaire si elle n'avait pas fusionné, et du niveau de concentration des actionnaires.

Deux hypothèses sont émises.

Hypothèse 0.1 Le gestionnaire et l'actionnaire disposent d'une information symétrique sur la valeur actuelle de la firme cible.

Hypothèse 0.2 L'accroissement de la concentration des actionnaires améliore le niveau d'investissement des ressources, ce qui permet d'anticiper la valeur future de la firme cible.

Dans ce modèle de fusion, c'est l'incitation du gestionnaire qui est développée. Soit (N) le nombre de firmes bancaires participant au processus de fusions-acquisitions. Parmi le nombre (N) de firmes susceptibles d'être acquises, on suppose qu'il existe une

⁷⁷ Alien et Cebenoyan, 1991.

⁷⁸ Y. Amihud et B. Lev, 'Risk Reduction as a Managerial Motive for Conglomerate Mergers', *The bell journal of economics*, 1981, 605–17.

⁷⁹ Alien et Cebenoyan, 1991.

⁸⁰ Alien and Cebenoyan, 1991.

part optimale en nombre ($b < N$) , considérée comme pouvant accroître la valeur de la firme qui initie la fusion.

V_a^0 est la valeur actuelle du marché de l'acquisition de la firme (a).

V_a^1 est la valeur future d'une firme non fusionnée.

V_{a+b}^1 est la valeur de marché future d'une firme fusionnée.

(N_b) est le nombre d'acquisitions de (b) firmes, qui mesurent la taille post-acquisition de la firme consolidée.

C_b est le coût de toute acquisition (b).

Il s'agit, pour le gestionnaire, de maximiser sa fonction d'utilité en fonction des paramètres exogènes qui sont : son intérêt noté (α), et la concentration des actionnaires notée (γ). La valeur attendue du niveau de concentration dépend du coût de monitoring des actionnaires, et de leur incitation à utiliser cette technologie. Soit (r) le taux de risque. L'acquisition d'une firme est possible si et seulement si la condition ci-dessous est respectée.

$$V_{a+b}^1 - rC_b \geq V_a^1 \quad (0.1)$$

C'est-à-dire que la valeur réelle de la firme fusionnée est supérieure ou égale à la valeur de la firme non fusionnée. Le nombre optimal de firmes acquises est obtenu si le différentiel des dérivées premières par rapport au nombre de firmes « b » est égal à zéro c'est-à-dire la relation (0.2) suivante.

$$\frac{\partial V_{a+b}^1}{\partial N_b} - r \frac{\partial C_b}{\partial N_b} = 0 \quad (0.2)$$

Posons, $f(N_b; \gamma; V_a^1; C_b) = V_{a+b}^1$ et l'équation (0.2) s'écrit alors comme suit.

$$\frac{\partial f(N_b; \gamma; V_a^1; C_b)}{\partial N_b} - r \frac{\partial C_b}{\partial N_b} = 0 \quad (0.3)$$

Lorsque le membre de gauche de cette équation (0.3) est supérieur ou égal à zéro, cela implique que les cibles choisies permettent succinctement d'améliorer la valeur de la firme acquéreuse. La décision ou non d'engager une fusion par le gestionnaire dépend de son niveau d'utilité. En supposant que le gestionnaire est un agent économique

rationnel, il cherchera à maximiser son niveau d'utilité, lequel dépend de trois composantes.

- ❖ La part de profit issue de l'acquisition ou de l'augmentation de la valeur de la firme aux enchères, suite à la mise en place du processus de fusions-acquisitions. Elle est notée $\alpha(V_{a+b}^1 - rC_b - V_a^1)$.
- ❖ L'effet-taille, noté $[\theta(N_b, \alpha)]$ représente les bénéfices issus de la taille, réalisés par le gestionnaire
- ❖ Enfin, l'effort fourni par le gestionnaire, noté (α) .

Il existe une relation inverse entre la concentration de pouvoir des actionnaires et le niveau d'engagement du gestionnaire. La fonction d'utilité du gestionnaire se présente comme suit.

$$U\left(\alpha(V_{a+b}^1 - rC_b - V_a^1); \theta(N_b, \alpha); \varepsilon(\gamma, N_b, \alpha)\right) \quad (0.4)$$

Cette fonction d'utilité est maximisée sous la contrainte d'un nombre optimal de firme(s) acquise(s) favorisant une amélioration de la valeur de la firme acquéreuse. Le programme de maximisation sous contrainte est donné par le système suivant.

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max } U\left(\alpha(V_{a+b}^1 - rC_b - V_a^1); \theta(N_b, \alpha); \varepsilon(\gamma, N_b, \alpha)\right) \\ S/C \end{array} \right. \quad (0.5)$$

$$\left\{ \frac{\partial f(N_b; \gamma; V_a^1; C_b)}{\partial N_b} - r \frac{\partial C_b}{\partial N_b} \geq 0 \right. \quad (0.6)$$

Avec $V(\alpha; \gamma) = (\alpha(V_{a+b}^1 - rC_b - V_a^1); \theta(N_b, \alpha); \varepsilon(\gamma, N_b, \alpha))$ qui est la valeur de la firme.

À partir de l'expression de la fonction d'utilité (0.4), en tenant compte par identification de la définition de la valeur de la firme, on a l'égalité ci-dessous.

$$U\left(\alpha(V_{a+b}^1 - rC_b - V_a^1); \theta(N_b, \alpha); \varepsilon(\gamma, N_b, \alpha)\right) = U(V(\alpha; \gamma))$$

Du programme de maximisation (0.5) et (0.6), le lagrangien associé se définit de la manière suivante.

$$\mathcal{L} = U\left(\alpha(V_{a+b}^1 - rC_b - V_a^1); \theta(N_b, \alpha); \varepsilon(\gamma, N_b, \alpha)\right) - \lambda \left(\frac{\partial f(N_b, \gamma; V_a^1; C_b)}{\partial N_b} - r \frac{\partial C_b}{\partial N_b} \right) \quad (0.7)$$

Définissons la dérivée première de la fonction d'utilité, à partir du lagrangien.

$$U' = U'(V(\alpha; \gamma)) * V'(\alpha; \gamma) = 0.$$

À l'optimum, la dérivée première du lagrangien par rapport à l'intérêt du gestionnaire est la suivante.

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial \alpha} = \frac{\partial U(V(\alpha; \gamma))}{\partial \alpha} * \frac{\partial V(\alpha; \gamma)}{\partial \alpha} = 0 \quad (0.8)$$

La relation (0.8) peut encore s'écrire de la manière suivante.

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial \alpha} = \frac{\partial U(V(\alpha; \gamma))}{\partial \alpha} * \frac{\partial V(\alpha; \gamma)}{\partial \alpha} = 0 \text{ soit } U'(V(\alpha; \gamma)) * V'(\alpha; \gamma) = 0$$

$$U'_\alpha(\alpha(V_{a+b}^1 - rC_b - V_a^1); \theta(N_b, \alpha); \varepsilon(\gamma, N_b, \alpha)) * \left[V_{a+b}^1 - rC_b - V_a^1; \frac{\partial \theta(N_b, \alpha)}{\partial \alpha}; \frac{\partial \varepsilon(\gamma, N_b, \alpha)}{\partial \alpha} \right] = 0 \quad (0.9)$$

À partir de cette équation (0.9) deux relations sont déduites.

- **La première relation** concerne l'effort (ε) et les parts détenues (α) par le gestionnaire. La relation entre ces deux entités est négative et se traduit par une dérivée première strictement inférieure à zéro c'est-à-dire $\frac{\partial \varepsilon}{\partial \alpha} < 0$.
- ❖ **La deuxième relation** est relative au lien existant entre la taille de l'institution qui dépend du degré de concentration des parts de marché (θ), et les parts détenues par le gestionnaire (α).

La relation entre le niveau de concentration du marché et les parts détenues par le gestionnaire est strictement négative, c'est-à-dire $\frac{\partial \theta}{\partial \alpha} < 0$, et traduit une détention des parts de marché (θ) élevées par le gestionnaire de banque, qui s'accompagne d'une faible incitation à accroître la taille de l'institution, donc une faible incitation à poursuivre une action en faveur de toute acquisition supplémentaire.

En dérivant maintenant le lagrangien défini par la relation (0.7) en fonction du niveau de concentration des actionnaires noté (γ), on obtient la relation (0.10) ci-dessous.

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial \gamma} = \frac{\partial U(V(\alpha; \gamma))}{\partial \gamma} * \frac{\partial V(\alpha; \gamma)}{\partial \gamma} - \lambda \frac{\left(\frac{\partial f(N_b; \gamma; V_a^1; C_b)}{\partial N_b} \right)}{\partial \gamma} = 0 \quad (0.10)$$

C'est-à-dire

$$U'_\gamma \left(\alpha (V_{a+b}^1 - rC_b - V_a^1); \theta(N_b, \alpha); \varepsilon(\gamma, N_b, \alpha) \right) * \frac{\partial \varepsilon(\gamma, N_b, \alpha)}{\partial \gamma} - \lambda \frac{\left(\frac{\partial f(N_b; \gamma; V_a^1; C_b)}{\partial N_b} \right)}{\partial \gamma} = 0 \quad (0.11)$$

Un niveau élevé de concentration des actionnaires (γ) s'accompagne d'un effort important de la part du gestionnaire (ε). Cette relation se traduit par une dérivée première positive, c'est-à-dire $\partial \varepsilon / \partial \gamma > 0$.

Il est aussi possible d'établir un lien entre la valeur de la firme consolidée et le coût de l'acquisition. Pour ce faire il suffit de dériver le lagrangien par rapport au nombre de firmes acquises (N_b), ce qui permet d'aboutir à la relation (0.12).

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial N_b} = \frac{\partial f(N_b; \gamma; V_a^1; C_b)}{\partial N_b} - r \frac{\partial C_b}{\partial N_b} \quad (0.12)$$

En somme, la résolution du programme de maximisation de la fonction d'utilité du gestionnaire permet de déterminer non seulement le nombre optimal d'acquisitions à effectuer, mais aussi le niveau de concentration permettant de réduire les divergences managériales. L'engagement de l'actionnaire dans le processus dépend de son rendement marginal. Si le rendement marginal de l'actionnaire est nul, alors la valeur de la firme consolidée, en considérant le nombre optimal d'acquisitions, est égale au coût de l'acquisition, c'est-à-dire :

$$\frac{\partial f}{\partial N_b} - r \frac{\partial C_b}{\partial N_b} = 0 \quad (0.13)$$

Si le rendement marginal est strictement positif, alors la firme consolidée réalise des bénéfices issus du processus de fusions-acquisitions. Cela se traduit par l'inégalité suivante.

$$\frac{\partial f}{\partial N_b} - r \frac{\partial C_b}{\partial N_b} > 0 \quad (0.14)$$

Les actionnaires peuvent avoir du mal à estimer la valeur de l'acquisition. Pour ce faire, en initiant un certain nombre d'acquisitions, ils évaluent approximativement le rendement marginal de la firme consolidée. Des surcoûts peuvent survenir dans le cas où les actionnaires s'engagent dans un nombre d'acquisitions supérieur au nombre optimal requis.

Il est donc utile pour les actionnaires de comparer l'utilité marginale de la taille de la firme et la désutilité marginale de l'effort requis. Lorsque la désutilité marginale de l'effort requis est supérieure à l'utilité marginale de la taille, le gestionnaire se concentrera sur le rendement des actionnaires couplé à un nombre d'acquisitions inférieur au nombre optimal.

Ce nombre inférieur d'acquisitions est la résultante d'un faible niveau de concentration, qui conduit à moins d'effort de la part du gestionnaire. Ceci se traduit par les inégalités ci-dessous données par la relation (0.15).

$$\frac{\partial V_{a+b}^1}{\partial N_b} - r \frac{\partial C_b}{\partial N_b} > 0 \text{ et } N_b < N_b^* \quad (0.15)$$

Après avoir examiné le modèle de maximisation de la valeur de la firme qui présente les prises de décisions du gestionnaire, on identifie maintenant les autres déterminants qui peuvent inciter, ou décourager la mise en place d'un processus de consolidation bancaire.

3. Les autres déterminants de la consolidation bancaire

Deux catégories de déterminants supplémentaires de la consolidation bancaire peuvent-être identifiées : d'une part les facteurs qui favorisent le développement du processus (a), et d'autre part les facteurs qui limitent le développement du processus de consolidation (b).

a. Les facteurs favorables à la consolidation bancaire

On distingue quatre motifs indirects expliquant la mise en place du processus de consolidation bancaire à savoir, la mise à disposition de nouveaux outils financiers, l'innovation des conditions financières, l'accumulation de l'excès de capacité, et la consolidation internationale des marchés.

❖ **La mise à disposition de nouveaux outils financiers**

Ces nouveaux outils financiers sont accessibles aux petites institutions à moindre coût, grâce au système de correspondance bancaire, de franchise, de partage des parts, ou de partage mandataire du réseau de paiements.

Les progrès technologiques produisent des effets directs sur la restructuration des services financiers⁸¹, par une augmentation de l'échelle de production de certains services financiers, tels que le crédit et l'épargne. Les avantages d'échelle dans le processus de production permettent de mieux contrôler les instruments de gestion du risque.

Enfin, les économies d'échelle, en fournissant des provisions, permettent de gérer certains imprévus, tels que la gestion de la liquidité, les tâches relatives au back-office, et les axes de recherche.

❖ **L'innovation des conditions financières**

Les conditions financières sont un faible taux d'intérêt et un stock de produits élevé, qui réduisent les contraintes financières sur les activités de fusions-acquisitions, et influencent le niveau d'investissement^{82,83,84}.

❖ **L'accumulation de l'excès de capacité**

⁸¹ Group of Ten, 2001, P. 27.

⁸² S. Fazzari, R.G. Hubbard et B.C. Petersen, *Financing Constraints and Corporate Investment* (National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA, 1988).

⁸³ S.N. Kaplan et L. Zingales, 'Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures of Financing Constraints?', *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (1997), 169.

⁸⁴ K.A. Froot et J.C. Stein, 'Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach', *The Quarterly Journal of Economics*, 106 (1991), 1191.

La consolidation peut être un bon outil pour éliminer les excès de capacité qui pourraient exister, et occasionner des problèmes sur le marché local, ou dans le processus d'industrialisation des firmes participant au processus de consolidation.

❖ **La consolidation internationale des marchés**

La consolidation des services financiers des firmes à l'intérieur des frontières nationales peut être due, en partie, à la consolidation internationale des marchés. Le transfert de la confiance dans les produits et services financiers sur le marché international, incite l'augmentation de la demande de devises, de dépôts, de prêts et autres services, par les institutions financières internationales.

Ainsi, la globalisation des marchés contribue grandement à conduire au-delà des frontières nationales, le processus de fusions/acquisitions et la globalisation des services financiers des firmes⁸⁵.

b. Les facteurs limitant le développement de la consolidation bancaire

Les facteurs pouvant entraver le développement du processus de consolidation bancaire sont les suivants.

❖ **La régulation**

Dans certains pays, le gouvernement a un rôle explicite dans la définition des accords des investissements étrangers au sein des institutions financières domestiques. Il protège ces dernières en multipliant des barrières liées à la mise en place des stratégies d'acquisition de leurs actifs, ce qui traduit la protection des entreprises leaders⁸⁶.

Cette action est plus forte encore quand le gouvernement, en plus de son rôle explicite, est actionnaire dans ces institutions financières.

❖ **Les différences culturelles**

⁸⁵ Meyer, 1998.

⁸⁶ Group of Ten, 2001.

Il s'agit d'une part des différences entre les pays relatives à la langue exercée, au style de communication, aux besoins de la clientèle, et à l'élaboration de canaux de distribution spécifiques à chaque pays.

D'autre part, des différences dans les sociétés culturelles posent le problème de l'identité sociale, laquelle affecte grandement les fusions entre pays. On note aussi des différences dans les cultures des affaires entre les pays, et dans les buts à atteindre^{87,88}.

❖ *Les asymétries informationnelles*

Elles dénoncent le manque de transparence dans les informations, et expliquent la difficulté de comparer des rapports comptables⁸⁹, et d'évaluer les actifs.

❖ *La gouvernance d'entreprise*

Elle englobe l'organisation structurelle, le système de chèques et de balance de l'institution, la propriété de la structure, la structure de capital, et l'existence de défenses stratégiques.

❖ *La complexité des coûts*

L'estimation correcte des coûts est plus difficile quand elle est liée à la complexité de la gestion de grandes institutions hétérogènes et aux problèmes dus à la coexistence des différentes cultures d'entreprise.

❖ *La taxation*

Elle est pour les institutions financières, une charge supplémentaire, influençant grandement les décisions d'investir. La consolidation bancaire a donc des conséquences sur le pouvoir de marché et sur l'efficacité et la disponibilité des services financiers au niveau des petites et moyennes entreprises⁹⁰.

⁸⁷ Group of Ten, 2001.

⁸⁸ Berger and DeYoung, 2002.

⁸⁹ Notons qu'une grande variation, dans les principes et procédures comptables, d'un pays à un autre ou d'un secteur à un autre, peut valoriser la consolidation. Mais la croissance de telles transactions souligne l'importance de la transparence dans la comptabilité standard en vue de conduire des procédures adéquates dans les fusions.

⁹⁰ Berger, Demsetz et Strahan, 1999.

L'identification des motifs de la consolidation permet d'avoir une meilleure vue d'ensemble sur les motivations du gestionnaire et des actionnaires. Lorsque le processus de consolidation est engagé, il produit des effets sur le fonctionnement du secteur bancaire, le marché monétaire et même sur la mise en place des activités génératrices de revenu (**Section 2**), qu'il convient à présent d'analyser.

SECTION 2 L'ANALYSE DES EFFETS DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE

Dans le secteur bancaire, l'application du processus de consolidation a eu un impact non seulement sur le mode de fonctionnement du marché, mais aussi sur les transactions interbancaires et sur le développement de l'activité bancaire.

Il convient alors d'une part, d'examiner l'impact de la consolidation, en mettant en évidence ses effets produits sur la structure du marché et sur l'efficacité du secteur bancaire (A).

Puis d'autre part, d'examiner les effets connexes de la consolidation sur le marché monétaire, et sur le portefeuille des clients alloués aux petites entreprises (B).

A. L'IMPACT DE LA CONSOLIDATION SUR LE MARCHÉ BANCAIRE

Le rôle du processus de consolidation est abordé selon deux aspects.

- ❖ L'impact de la consolidation sur la structure du marché bancaire (1).
- ❖ L'impact de la consolidation sur l'efficacité des banques (2).

1. La consolidation et la structure du marché bancaire

La mise en place des fusions/acquisitions a des effets considérables sur le fonctionnement de la structure du marché, sur l'action des institutions présentes dans l'industrie bancaire, en termes d'efficacité, et sur le mécanisme d'octroi du crédit.

Selon la structure du marché, on constate une redéfinition des stratégies de concurrence entre les institutions qui ont fusionné et celles qui n'ont pas fusionné. Cette

concurrence tourne en faveur des premières, le pouvoir de monopole étant lié à une logique de concentration du pouvoir de marché.

La concentration de marché qui en découle a une influence sur les prix appliqués et sur les profits réalisés par une firme sur le marché local. En fixant les prix, les firmes bancaires concentrées accroissent leurs profits, ceci parfois au détriment du bien-être de l'emprunteur. En termes d'efficacité, la consolidation bancaire favorise la réalisation des économies d'échelle et de réseau. Elle procure aussi un pouvoir de marché substantiel, en favorisant l'accroissement du portefeuille de clients.

L'impact du pouvoir de marché sur la réalisation des profits et la fixation des prix, est évalué selon deux approches, à savoir une *approche statique* et une *approche dynamique*.

L'*approche statique* permet de discerner l'effet de la concentration locale des marchés sur le profit et l'évolution des prix des institutions financières, avec un contrôle explicite de l'effet de l'efficacité⁹¹. L'analyse de la concentration des marchés, des profits ou des prix, intègre les effets du pouvoir de marché d'un côté, et de l'effet de l'efficacité de l'autre côté.

L'*approche dynamique* évalue les changements d'efficacité qui tiennent compte des objectifs organisationnels, ou des comportements managériaux, qui surviennent après les fusions/acquisitions, et compare l'efficacité des institutions récemment consolidées à celle des institutions non-consolidées, en incorporant tout changement d'efficacité en termes d'échelle, de réseau, et de combinaison de production.

Dans un marché totalement concentré, les banques ont tendance à imposer des taux d'intérêt débiteurs élevés sur les prêts aux petites entreprises, et à ne consentir, sur les dépôts^{92,93}, que de faibles taux d'intérêt créditeurs. De plus les taux créditeurs sur les dépôts collectés sont lents à s'ajuster sur un marché ouvert. Cette situation est davantage

⁹¹ Berger, Demsetz et Strahan, 1999.

⁹² A.N. Berger et T.H. Hannan, 'The Price-Concentration Relationship in Banking', *The Review of Economics and Statistics*, 1989, 291-99.

⁹³ A.N. Berger et T.H. Hannan, 'The Efficiency Cost of Market Power in the Banking Industry: A Test of The "Quiet Life" And Related Hypotheses', *Review of Economics and Statistics*, 80 (1998), 454-65.

marquée lorsque l'accroissement du taux s'accompagne d'un pouvoir de marché plus important⁹⁴.

Sur le marché où se réalisent les fusions/acquisitions, les firmes proposant les mêmes services financiers auront tendance à pratiquer les mêmes prix. La détermination des prix est grandement influencée, si la consolidation des institutions financières conduit à une modification des prix proposés. De ce fait, les prix de la banque concurrente sur le marché auront tendance à varier du même montant et dans la même direction que ceux des institutions financières consolidées^{95,96}.

Il existe une relation forte entre la concentration de marché local et le prix des petits prêts d'affaire. En ce qui concerne l'effet du pouvoir de marché sur les prix pratiqués par les banques, on constate un faible effet de la concentration bancaire sur les profits bancaires, si on intègre le contrôle statistique de l'efficacité dans l'analyse^{97,98}.

De même, autre constat, les banques ayant eu des profits élevés ne sont pas forcément celles qui sont fortement concentrées sur le marché, ou qui sont soumises à de nombreuses barrières à l'entrée⁹⁹.

Il est possible de comparer le ratio de rentabilité bancaire, avant et après fusions-acquisitions, pour certaines institutions bancaires. Le ratio de rentabilité prend en compte les variations du pouvoir d'achat et de l'efficacité, et traduit les bénéfices des actions, ou des rendements sur fonds propres. Dans certains cas, on peut avoir une amélioration du ratio de rentabilité des banques associée à une fusion/acquisition^{100,101}, et dans d'autres cas il n'y a aucune amélioration de ces ratios¹⁰².

⁹⁴ T.H. Hannan et A.N. Berger, 'The Rigidity of Prices: Evidence from the Banking Industry', *The American Economic Review*, 81 (1991), 938–45.

⁹⁵ R.A. Prager et T.H. Hannan, *The Price Effects of Horizontal Mergers in the Banking Industry: Some Further Evidence* (Working Paper, 1999).

⁹⁶ P. Sapienza, 'The Effects of Banking Mergers on Loan Contracts', *The Journal of Finance*, 57 (2002), 329–67.

⁹⁷ J. Maudos, 'Market Structure and Performance in Spanish Banking Using a Direct Measure of Efficiency', *Applied Financial Economics*, 8 (1998), 191–200.

⁹⁸ Berger et Hannan, 'The Efficiency Cost of Market Power in the Banking Industry'. 1998

⁹⁹ Berger, Demsetz et Strahan, 1999.

¹⁰⁰ Rhoades, 2000.

¹⁰¹ M.M. Cornett et H. Tehranian, 'Changes in Corporate Performance Associated with Bank Acquisitions', *Journal of Financial Economics*, 31 (1992), 211–34.

¹⁰² J.D. Akhavein, A.N. Berger et D.B. Humphrey, 'The Effects of Megamergers on Efficiency and Prices: Evidence from a Bank Profit Function', *Review of Industrial Organization*, 12 (1997), 95–139.

Un autre point d'analyse concerne les changements dans la combinaison de valeur du marché pour les banques acquéreuses-acquises, qui produisent des effets positifs sur les profits futurs de l'institution consolidée. Il est possible de conclure à un accroissement des valeurs cumulées des fusions-acquisitions¹⁰³.

La consolidation modifie le paysage du secteur bancaire et modifie aussi le comportement des différentes banques commerciales. Cette modification peut avoir un effet sur leur niveau d'efficacité.

2. La consolidation et l'efficacité des institutions bancaires

Les institutions financières aspirent à améliorer leur efficacité, en recherchant de nouveaux clients et en élargissant la gamme des produits offerts. Les fusions acquisitions aboutissent à la création de diverses institutions financières. Cette grande diversité ne laisse pas nécessairement entendre que ces institutions sont devenues plus efficaces après consolidation¹⁰⁴. L'évaluation de l'efficacité des banques repose sur l'évaluation de deux facteurs.

En premier on a l'**efficacité technique**, qui permet d'évaluer l'efficacité-coût et l'efficacité du profit, en fonction de la spécification de la fonction considérée. On parle de « *coût-efficacité* » lorsqu'une firme minimise son coût pour une quantité donnée d'*outputs*. Par ailleurs, une firme est « *profit-efficace* », si cette dernière maximise son profit pour une combinaison donnée d'*inputs* et d'*outputs*. Dans ce cas, on suppose que la technologie et la taille sont fixes, la variable principale étant la combinaison de facteurs.

En deuxième on a l'**efficacité technologique**, évaluée à partir des économies d'échelle et de capacité. Une firme est efficace quand elle atteint une taille optimale pour son industrie, et produit un panier optimal d'*outputs*, en fixant le prix de ses facteurs de production (capacité économique). L'économie d'échelle et la capacité économique dépendent du niveau technologique, du goût des consommateurs, et de la régulation.

¹⁰³ Xuechun Zhang, 'Purchase Prices and Abnormal Returns in US Banking Mergers and Acquisitions 1989-1995' (American University, 1997).

¹⁰⁴ Group of Ten, 2001.

Pour évaluer les effets liés à l'efficacité, on considère la *fonction de coût*, qui contrôle les facteurs tels que le prix des *inputs* et la combinaison des produits, tenant compte des coûts des différentes combinaisons de produits. On peut aussi considérer la fonction de profit permettant d'évaluer le niveau de *profit-efficacité* des banques, qui se caractérise par une diversification des risques encourus¹⁰⁵¹⁰⁶, avec des effets associés aux risques qui sont davantage endogènes aux fusions/acquisitions. Les fusions acquisitions améliorent les capacités des firmes qui deviennent « *profit-efficaces* ».

La consolidation influence l'efficacité de plusieurs manières. Elle conduit les institutions issues des fusions acquisitions à réaliser des économies d'échelle et de réseau, à augmenter la valeur de leurs actions, ou à opérer une combinaison des produits qu'elles proposent.

La consolidation permet à l'institution financière de changer ses buts organisationnels, et ses comportements managériaux initiaux, en vue d'améliorer ses performances. Les gains d'efficacité sont donc mesurés par la performance du stock de marché accumulé. L'efficacité d'échelle d'une institution prend en compte les multiples produits bancaires et la taille de l'institution.

Dans l'industrie bancaire américaine, on constate que les banques ayant des actifs supérieurs à 50 milliards de dollars ont certes des coûts opérationnels élevés, mais il n'en demeure pas moins qu'elles enregistrent des économies d'échelle¹⁰⁷. Il existe cependant un seuil de croissance institutionnelle à partir duquel on peut enregistrer des déséconomies d'échelle.

L'efficacité de réseau est mesurée en comparant le coût prédit d'une institution produisant de nombreux services financiers, et les coûts d'une série d'institutions dont chacune est spécialisée dans la production d'un de ces nombreux services financiers.

L'examen de l'efficacité de la *combinaison de produits* permet d'évaluer la position des différents points de production, tels que les points proches d'une production nulle, ou utilise les concepts tels que la courbe d'expansion sous-additive, qui combine les

¹⁰⁵ J.D. Akhavein, A.N. Berger et D.B. Humphrey, 'The Effects of Megamergers on Efficiency and Prices: Evidence from a Bank Profit Function', *Review of Industrial Organization*, 12 (1997), 95–139.

¹⁰⁶ A.N. Berger, 'The Efficiency Effects of Bank Mergers and Acquisition: A Preliminary Look at the 1990s Data', *Bank Mergers and Acquisitions*, 1998, 79–111.

¹⁰⁷ Group of Ten, 2001.

efficacités d'échelle et la combinaison efficace des produits. La plupart des firmes en considérant l'approche coût-efficacité se trouvent en deçà de la courbe d'efficacité d'échelle, avec en moyenne pour les banques dites de « détail » des valeurs comprises entre 10 à 20 % en deçà du seuil d'efficacité¹⁰⁸. Les grandes firmes dans les industries d'assurance se situent au-dessus des courbes d'efficacité d'échelle^{109,110}.

Une évaluation de l'impact des économies d'échelle et de réseau, et de la combinaison des produits, est réalisée à partir des efficacités de revenu et de rendement. Les rendements liés à l'efficacité de l'institution peuvent être très souvent élevés autant pour les grandes banques que pour les petites banques^{111,112}.

Les grandes banques ont la capacité de mieux diversifier leurs portefeuilles de prêts, ce qui entraîne une réduction du risque encouru¹¹³. Cette diversification du portefeuille de prêts s'explique par l'amélioration des transactions inter-Etats. Les transactions bancaires transnationales permettent aux institutions bancaires des différents États, déjà concentrées géographiquement, de réaliser une large diversification de leur structure, au travers des fusions. La réduction du risque qui en découle permet alors à ces institutions d'octroyer plus de prêts unitaires, fonction des capitaux propres, et d'en tirer un rendement plus élevé.

Les principaux effets présentés sont relatifs au secteur bancaire, spécifiquement pour les différentes banques commerciales. La consolidation peut aussi modifier l'activité développée sur le marché monétaire, et même le mode de gestion du portefeuille de produits, notamment envers les bénéficiaires que sont les petits entrepreneurs. Ce sont les effets connexes de la consolidation bancaire (B).

¹⁰⁸ Group of Ten, 2001.

¹⁰⁹ A.M. Yuengert, 'The Measurement of Efficiency in Life Insurance: Estimates of a Mixed Normal-Gamma Error Model', *Journal of Banking & Finance*, 17 (1993), 483–96.

¹¹⁰ L.A. Gardner et M.F. Grace, 'X-Efficiency in the US Life Insurance Industry', *Journal of Banking & Finance*, 17 (1993), 497–510.

¹¹¹ A.N. Berger, W.C. Hunter et S.G. Timme, 'The Efficiency of Financial Institutions: A Review and Preview of Research Past, Present and Future', *Journal of Banking & Finance*, 17 (1993), 221–49.

¹¹² A.N. Berger et L.J. Mester, 'Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions?*', *Journal of Banking & Finance*, 21 (1997), 895–947.

¹¹³ Berger et DeYoung, 2002.

B. LES EFFETS CONNEXES DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE

La consolidation bancaire produit des effets mitigés sur le financement des petites entreprises. Tout dépend de la structure du marché, de la structure de l'institution et même du type d'institution bancaire qui fusionne.

Cette diversité d'impact réalisée peut être observée par les modifications constatées sur le marché monétaire (1), et par l'évaluation du volume de crédits consacré aux petits entrepreneurs (2).

1. La consolidation bancaire et le marché monétaire

La politique monétaire menée par les autorités monétaires a pour but de moduler la liquidité bancaire, l'aversion au risque, et le degré de pouvoir de monopole sur le marché interbancaire. Le comportement des firmes et des marchés financiers influence de façon considérable les mécanismes de transmission et d'implémentation de la politique monétaire.

L'application de la consolidation bancaire modifie le comportement des institutions financières de façon inter-institutionnelle et intra-institutionnelle. Ces modifications structurelles du marché influencent la politique de la Banque Centrale, et l'impact produit par ses instruments (réserves obligatoires, taux d'escompte).

Sur le marché interbancaire, la Banque Centrale est perçue comme prêteur en dernier ressort des banques dites de « *second rang* ».

- ❖ Elle veille sur les différentes opérations de ces banques, telles que les transactions faites sur les comptes ouverts en son sein, et les activités de prêts qui y sont menées.
- ❖ Elle propose aux banques un taux d'intérêt rémunérant les dépôts effectués.
- ❖ Elle constitue des fonds de sauvegarde, au travers des réserves obligatoires versées par les banques de « *second rang* », et influence la détermination des taux d'intérêt débiteurs appliqués sur les crédits octroyés par ces banques.

La réduction du nombre de participants sur le marché interbancaire réduit le degré de concurrence, à condition qu'il y existe des barrières à l'entrée. L'existence des barrières à l'entrée se justifie par la réglementation de l'environnement bancaire, l'existence des accords interinstitutionnels, et les avantages informationnels, avec un nombre d'intervenants régis, qui diffèrent d'une Banque Centrale à l'autre.

La consolidation bancaire, en réduisant le nombre d'intervenants auprès d'une Banque Centrale tend à accroître la part de l'actif consolidé des plus grandes banques actives en contrepartie, ce qui influence le degré de concurrence sur le marché interbancaire. L'une des conséquences est l'accroissement du pouvoir de marché des grosses institutions financières.

Si les holdings bancaires sont des *price-makers*, ils influencent les prix sur le marché interbancaire et sont susceptibles de pratiquer des prix inférieurs à ceux pratiqués par la Banque Centrale.

La consolidation bancaire a un impact sur la politique monétaire, ceci à partir de l'examen du comportement financier des grandes institutions financières issues d'un processus de consolidation, lequel diverge de celui l'ensemble des petites institutions financières qui s'y sont engagées. La modification de la taille et du nombre des banques de dépôt peut affecter la capacité de la Banque Centrale à estimer les demandes des banques sur le marché interbancaire, et sa fonction de régulateur voire de superviseur, s'en trouve dégradée.

Les grandes banques issues de la consolidation sont plus aptes à gérer les réserves libres, le traitement de l'information leur est plus facile qu'aux petites institutions bancaires, avec une réduction des coûts et la réalisation d'économies d'échelle dans la chaîne de collecte de l'information. La consolidation peut facilement promouvoir un arbitrage sur la variation des taux d'intérêt sur le marché et sur les actifs.

Si la consolidation réduit le degré de concurrence, alors l'accroissement des gains est issu des marges de profit obtenues sur le différentiel entre les taux d'intérêt des gros emprunteurs et ceux des petits emprunteurs. La Banque Centrale intègre ce comportement d'accroissement de gain comme un postulat, même si ce résultat contrarie la politique monétaire suivie.

Un accroissement des taux d'intérêt directeurs rigidifie les transactions et les dépôts de la banque, et incite la banque commerciale à réduire la taille de son bilan, et le stock de prêts. La consolidation peut affecter les lignes de crédits bancaires de deux manières.

- ❖ En améliorant l'accès des grandes banques aux sources de refinancement (collecte des dépôts et emprunts bancaires). Cette amélioration s'explique par une meilleure acquisition de la crédibilité, et de la renommée de la grande banque.
- ❖ En réduisant les coûts fixes et les coûts informationnels.

Les effets négatifs de la politique monétaire sur les prêts bancaires s'amointrissent à l'occasion de la consolidation bancaire, si cette dernière réduit les parts des petites banques dans l'industrie bancaire. Le renforcement des capacités d'action du secteur bancaire nécessite la fusion des banques plus efficaces avec celles qui le sont moins.

Les grandes banques disposent de plus de facilités que les petites banques pour octroyer des crédits dans un contexte de rigueur de la politique monétaire. Dans un contexte d'austérité de la politique monétaire, la prise en compte du degré de liquidité du bilan des banques sur le marché interbancaire est importante, elle facilite ou non l'octroi des crédits.

En situation d'austérité, les grandes banques ayant diversifié leurs actifs sont plus aptes à offrir des lignes de crédits que les petites banques. Les petites institutions bancaires rencontrent plus de difficultés si le décideur politique durcit les instruments du mécanisme de transmission de la politique monétaire¹¹⁴.

Les banques peuvent demander des garanties à leurs emprunteurs en vue de sécuriser les différents prêts, et le type de politique monétaire menée affecte la valeur des collatéraux demandés aux emprunteurs. La Banque Centrale, en pratiquant des taux d'intérêt élevés sur les transactions des services financiers offerts, contribue à réduire la demande de ces services financiers par les emprunteurs.

De ce fait, si la consolidation réduit le nombre d'institutions financières et le degré de concurrence, il en résulte une inefficacité d'action de la Banque Centrale. La

¹¹⁴ Kashyap et Stein, 2000.

considération accordée par la Banque Centrale aux comportements des grandes institutions diffère de celle qu'elle accorde aux petites institutions.

Les petites institutions financières, bien qu'ayant des portefeuilles à risques très volatils, contribuent à l'amélioration de la gestion des réserves au niveau de la Banque Centrale, grâce au volume important de transactions interbancaires qu'elles initient. Les grandes banques développent moins de transactions interbancaires, et plus de transactions intra-bancaires, ce qui réduit leur volatilité.

La consolidation bancaire affecte également le volume de crédits alloués aux petites entreprises.

2. La consolidation bancaire et le volume de crédits aux petites entreprises

Dans une relation de prêts établie, la banque accumule l'information au travers du contact entretenu dans le temps avec la petite entreprise. Les informations acquises concernent la propriété de l'entreprise, ses offres, ses consommateurs et sa communauté locale. Les banques de grande taille rencontrent des difficultés majeures liées à la collecte de l'information auprès des petites entreprises, qui s'expliquent essentiellement par l'opacité des petites entreprises.

Les grandes banques sont localisées à une grande distance des petites et moyennes entreprises, et cette distance limite la fiabilité des informations collectées¹¹⁵. Les grandes banques accordent une faible part de leur portefeuille de produits au financement des petites entreprises, comparativement aux banques de petite taille¹¹⁶.

Il existe une relation inverse entre l'accroissement de la taille de l'institution bancaire issue des fusions-acquisitions, et la part des prêts consentis aux petits

¹¹⁵ Hauswald et Marquez, 2003.

¹¹⁶ A.N. Berger, AK Kashyap and JM Scalise, 'et Alli (1995) "The Transformation of the US Banking Industry: What a Long, Strange Trip It's Been"', *Brookings Papers on Economic Activity*, 55-201.

entrepreneurs^{117,118}. Les banques qui desservent les petites entreprises sont dotées des caractéristiques suivantes.

- ❖ Elles sont anciennes, sont de grande taille, sont moins soumises aux risques financiers, et sont assurées¹¹⁹.
- ❖ Elles ont recours le moins souvent aux collatéraux pour les prêts octroyés, et jouissent des avantages que procurent les faibles taux de change¹²⁰.
- ❖ Elles ont des relations de prêts de court terme moins exclusives¹²¹.
- ❖ Elles fondent leurs décisions de prêts sur les ratios financiers au lieu de considérer les relations de priorité¹²². Certaines institutions bancaires ont des contacts moins personnels avec les emprunteurs, et prêtent à des distances plus grandes¹²³.

Dans les pays à revenu élevé, les banques gouvernementales qui prêtent aux PME et qui peuvent potentiellement servir les banques communautaires, sont faiblement représentées comparativement à leur taux de représentativité dans les pays à faible niveau de revenu. La faible présence des banques gouvernementales s'explique par une présence dominante du marché, couplée à un secteur bancaire privé développé.

Les difficultés des banques de grande taille illustrent les inefficiences des organisations au sens de WILLIAMSON. Ces déséconomies d'échelle découlent de la divergence existant, entre les relations de services de prêts établies et les transactions des

¹¹⁷ A.N. Berger, A. Saunders, et al., 'The Effects of Bank Mergers and Acquisitions on Small Business Lending', *Journal of financial Economics*, 50 (1998), 187–229.

¹¹⁸ J. Peek et E.S. Rosengren, 'Bank Consolidation and Small Business Lending: It's Not Just Bank Size That Matters', *Journal of Banking & Finance*, 22 (1998), 799–819.

¹¹⁹ G.W. Haynes, C. Ou et R. Berney, 'Small Business Borrowing from Large and Small Banks', *Business Access to Capital and Credit*, 1999, 287–327.

¹²⁰ D.A. Carter, J.E. McNulty et J.A. Verbrugge, 'Do Small Banks Have an Advantage in Lending? An Examination of Risk-Adjusted Yields on Business Loans at Large and Small Banks', *Journal of Financial Services Research*, 25 (2004), 233–52.

¹²¹ A.N. Berger, N.H. Miller, et al., 'Does Function Follow Organizational Form? Evidence from the Lending Practices of Large and Small Banks', *Journal of Financial Economics*, 76 (2005), 237–69.

¹²² R.A. Cole, L.G. Goldberg et L.J. White, 'Cookie-Cutter Versus Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks.' *New York University (Salomon Center Working Paper: S/99/12, 1999)*.

¹²³ Allen N. Berger, Nathan H. Miller, et al., 'Does Function Follow Organizational Form? Evidence From the Lending Practices of Large and Small Banks' (Harvard - Institute of Economic Research, Harvard Institute of Economic Research Working Papers: 1976, 2002).

services de prêts, pour un grand nombre de demandeurs de prêts. Cette divergence s'explique par les différences technologiques employées^{124,125}.

Un tel constat permet d'affirmer que les grandes institutions financières ont plus de facilités à desservir les moyens et gros clients que les petits clients.

La prise en compte de la complexité institutionnelle influence les mécanismes d'octroi des petits prêts. Choisir de consolider les grandes banques, réduit la part d'actifs allouée au financement des petits entrepreneurs, alors que la consolidation des petites structures bancaires accroît la part de financement allouée aux petits entrepreneurs¹²⁶. Les fusions/acquisitions peuvent donc réduire les prêts aux petits entrepreneurs, et cet effet est plus important pour les grandes structures bancaires¹²⁷.

La taille de la banque commerciale, le niveau d'engagement du gestionnaire dans sa mise en place, et le développement d'une relation de prêts avec les petites entreprises, sont influencés par l'opacité de l'environnement informationnel des pays à faible revenu¹²⁸. En considérant la taille et la structure du marché, un effet explicite (avantages ou inconvénients) ne peut être clairement établi entre la taille de l'institution bancaire et l'octroi des prêts aux petits entrepreneurs¹²⁹.

Les banques communautaires comme les banques de détail, augmentent le volume de crédits octroyés aux petites entreprises, aux petites et moyennes entreprises, ciblées comme des clients plus productifs¹³⁰. Un autre canal de transmission est l'augmentation du niveau de flux, en termes d'ouverture et de disponibilité du crédit bancaire, à travers la réduction des prix.

¹²⁴ Williamson, 1967.

¹²⁵ Williamson, 1988.

¹²⁶ A. N. Berger et G. F. Udell, 'The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle', *Journal of banking and finance*, 22 (1998), 613-73.

¹²⁷ Sapienza, 2002.

¹²⁸ A.N. Berger, Hasan et Klapper, 169-202.

¹²⁹ A.N. Berger Et Al., 'Does Function Follow Organizational Form? Evidence From The Lending Practices Of Large And Small Banks', *Journal of Financial Economics*, 76 (2005), 237-269.

¹³⁰ A.N. Berger, I. Hasan et L.F. Klapper, 'Further Evidence On The Link Between Finance And Growth: An International Analysis Of Community Banking And Economic Performance', *Journal of Financial Services Research*, 25 (2004), 169-202.

Le secteur de la petite entreprise impulse l'entrepreneuriat, augmente la prise de risque et l'acquisition de la propriété privée de la firme, stimule la productivité potentielle et la concurrence, et influence le pouvoir des grandes firmes.

Cet effet concurrentiel entraîne une réduction des prix et une augmentation de la quantité de prêts octroyés. Le dynamisme des banques communautaires est évalué à l'aide de deux indices à savoir la part totale de marché, et le niveau d'efficacité moyenne pondérée, estimée en utilisant les fonctions de coût et de profit de la banque.

L'offre de produits et services financiers des pays à faible niveau de revenu est aussi assurée par les micro-prêteurs, qui financent à court terme les petits projets des clients à faible revenu. Ces clients sont pour la plupart des auto-entrepreneurs se trouvant dans le secteur informel. Les banques commerciales, en appliquant les mécanismes usuels d'offre de crédits, atteignent très peu cette catégorie de la clientèle, dont la situation financière est instable et très risquée.

La gestion des petits clients entraîne des coûts d'agence élevés (davantage d'énergie, et de temps pour mettre sur pied des produits financiers adaptés) qui accroissent le coût de production de l'institution bancaire. Cet état de fait conduit les grandes banques à être moins enclines à divulguer la bonne information au niveau des différents niveaux de l'institution. Un autre problème d'agence survient lorsque celui qui gère l'information est celui qui octroie le crédit¹³¹.

Dans la relation de prêts des services financiers, le statut de banque étrangère est une barrière, les petites et moyennes entreprises des pays à revenu élevé y accèdent difficilement. Les banques étrangères sont pour la plupart très grandes et basées à une grande distance des PME, tout comme les banques privées nationales de grande taille.

En dehors du facteur distance, il existe d'autres déterminants qui limitent l'accès aux banques étrangères tels que les conditions économiques, la langue, la culture et le cadre réglementaire de marché. Ces facteurs limitent l'obtention d'une information fiable dans la relation de prêts avec la petite et moyenne entreprise¹³².

¹³¹ Berger et Udell, 1998.

¹³² A.N. Berger, L.G. Goldberg et L.J. White, 'The Effects of Dynamic Changes in Bank Competition on the Supply of Small Business Credit', *European Finance Review*, 5 (2001), 115-39 (p. 20).

En vue de mesurer l'effet des fusions-acquisitions sur les différentes catégories des emprunteurs, on distingue quatre effets possibles qui sont l'effet statique, l'effet direct, l'effet restructurant, et l'effet externe.

L'équation de base permettant d'estimer les différents effets est la suivante¹³³.

$$\ln\left(\frac{P_{it}}{1-P_{it}}\right) = f_i[\text{taille}_{t-1}, \text{org finan}_{t-1}, \text{position}_{t-1}, \text{complex}_{t-1}, F/A \text{ pas}_{t-k, k=1,2,3}, \\ F/A \text{ Marché pas}_{t-k, k=1,2,3}, \text{temps}_{t-1}, \text{environnement}_{t-1}] \quad (0.16)$$

Avec

P_{it} qui mesure la proportion de portefeuille de prêts investie pour les emprunteurs domestiques (i) au temps (t)

$\ln\left(\frac{P_{it}}{1-P_{it}}\right)$ mesure la valeur prédite de la probabilité d'octroi de prêts aux emprunteurs (i) à la période (t).

La variable *taille* permet d'identifier les différents types de banques selon la taille de leur actif. Premièrement on considère les premier et second termes de l'actif total, c'est-à-dire *lnactif* et $1/2\lnactif^2$. Puis pour évaluer l'effet de la taille, on associe des variables complémentaires présentées sous la forme binomiale.

La première correspond aux petites banques dont l'actif est inférieur à 100 millions de dollars US ; la seconde correspond aux banques moyennes avec une valeur de l'actif comprise entre 100 millions de dollars U.S et 1 milliard de dollars ; la troisième correspond aux grandes banques avec une valeur de l'actif comprise entre 1 milliard et 10 milliards ;, et la quatrième correspond aux holdings bancaires ou banques colossales, dont la valeur de l'actif est supérieure ou égale à 10 milliards de dollars U.S.

L'organisation financière (*org finan*) mesure la position des capitaux propres et les conditions de portefeuille de prêts, avec comme variable de mesure, le ratio des fonds propres sur l'actif total, les réserves de pertes sur les prêts divisées par les prêts totaux, le ratio des prêts non performants sur les prêts totaux.

¹³³ A.N. Berger, A. Saunders, et others, 'The Effects of Bank Mergers and Acquisitions on Small Business Lending', *Journal of financial Economics*, 50 (1998), 187-229.

La position de la firme (*position*) évalue les conditions de concurrence sur le marché domestique, à travers l'indice d'Herfindhal, et les parts de marché.

La complexité organisationnelle (*complex*) met en lumière la structure organisationnelle du système de gestion de la firme qui a un impact sur les offres de prêts aux petites et moyennes entreprises. Elle peut s'évaluer par le nombre de réunions qu'organise la firme.

La variable fusions-acquisitions passées (F/A pas) mesure la résistance de la firme aux fusions-acquisitions dans les années antérieures avant qu'elle ne s'engage dans le processus de fusions-acquisitions contemporain.

La variable fusions-acquisitions sur le marché (F/A Marché pas) mesure les parts pondérées des banques qui résistent durant (k) années pour la fusion sur le marché local et qui finissent par l'adopter.

D'autres variables sont prises en compte, telles que la variable temps et la variable environnement, qui décrivent le contexte d'évolution des banques. Il en découle quatre effets liés des fusions/acquisitions.

❖ **Un effet statique qui** mesure la variation dans la proportion des prêts, qui résulte d'une combinaison du bilan des banques consolidées, à comparer à celle du bilan des banques similaires mais non consolidées. On suppose que les institutions consolidées ont la même propension à octroyer du crédit que celles qui ont une taille similaire avec d'autres caractéristiques.

Pour évaluer l'effet statique, à partir de l'équation (0.16) on évalue la proportion d'actifs allouée aux emprunteurs domestiques selon chaque catégorie (i) pour une banque ayant fusionné (P_{it}^{fusion}) (la fusion des banques A et B). On compare ce résultat à celui de deux banques (A) et (B) prises individuellement, qui résistent k années antérieures à la fusion (P_{it}^A et P_{it}^B), avec une pondération de leur activité respective égale par exemple de 0,6 et 0,4.

$$effet\ statique = P_{it}^{fusion} - 0,6P_{it}^A - 0,4P_{it}^B$$

- ❖ **Un effet restructurant** mesure les variations de prêts qui surviennent après la décision de restructurer l'institution, en ciblant la taille, ses caractéristiques financières et sa position concurrentielle sur le marché local.

Pour évaluer l'effet restructurant découlant des fusions, on distingue l'effet séculier, c'est-à-dire toutes variations qui n'ont aucun rapport avec les fusions, et sont dues aux conditions macroéconomiques, à la réglementation, et aux innovations technologiques. Dans la relation (0.16) en vue d'estimer l'effet séculier, on prend en compte trois variables additionnelles associées relatives aux variations liées à l'effet séculier qui sont de la taille, l'organisation financière, et la position.

L'effet restructurant est le différentiel entre la proportion d'actifs allouée aux emprunteurs domestiques issue de la restructuration (P_{it+j}^{Res}), et la proportion estimée d'actifs allouée aux emprunteurs domestiques issue de l'effet séculier (P_{it+j}^{Sec}).

$$effet\ restructurant = P_{it+j}^{Res} - P_{it+j}^{Sec}$$

- ❖ **Un effet direct** capte les variations dans la propension d'octroi de prêts dues aux changements directs des centres d'intérêt des prêts relatifs à la taille de l'institution, entre les institutions restructurées, et les autres institutions de taille similaire.

Pour évaluer la proportion d'actifs allouée aux emprunteurs domestiques issue directement des fusions, dans la relation on ajoute une variable supplémentaire qui présente les fusions acquisitions courantes sur la période (t), et toutes fusions après la période considérée ne sont pas incluses.

$$effet\ direct = P_{it+j}^{Dir} - P_{it+j}^{Res}$$

- ❖ **Un effet externe** intercepte la réponse dynamique des autres institutions bancaires suite à la montée des fusions/acquisitions sur le marché local. Ces autres institutions peuvent réagir en augmentant ou en réduisant les prêts octroyés aux petites entreprises.

Pour évaluer cet effet, on considère l'estimation de la proportion d'actifs allouée aux emprunteurs domestiques en ayant tous les facteurs explicatifs de l'équation (0.15), et l'estimation de la proportion d'actifs allouée aux emprunteurs domestiques issue de la relation (0.16) sans la variable fusions-acquisitions sur le marché.

$$\text{effet externe} = P_{it+j}^{\text{ext}} - P_{it+j}^{\text{Non.Ext}}$$

Des modèles économétriques utilisés, l'évaluation de *l'effet statique révèle une réduction des prêts aux petites entreprises. Cet effet est conséquent, s'il n'y a pas d'effets compensatoires issus des autres effets. L'effet direct et l'effet restructurant lorsqu'ils existent, compensent partiellement l'effet négatif produit ; et l'effet externe produit un impact positif considérable, qui compense aussi l'effet statique négatif.*

En Afrique, une analyse des effets de la consolidation bancaire sur les performances du secteur bancaire, sur la croissance économique, et sur le financement des petites et moyennes entreprises est effectuée dans le **système bancaire nigérian**¹³⁴.

On compare les données relatives de 89 banques avant la consolidation à celles des 25 banques obtenues après la consolidation¹³⁵. Une utilisation de l'approche statique permet d'identifier trois facteurs influençant les performances des prêts des banques qui sont la taille, la capitalisation, et la liquidité. Seuls deux des facteurs ont un impact sur les performances, à savoir la taille et la capitalisation¹³⁶.

La taille des banques nigérianes influence positivement les performances des prêts. Les grandes banques, qui se caractérisent par un accroissement de leurs actifs, ont plus de facilités à attirer des fonds extérieurs que les petites banques.

En considérant la capitalisation bancaire, il existe une relation positive entre le niveau de capital et l'offre de crédits au secteur réel de l'économie nigériane. Les banques consolidées sont mieux capitalisées, et encourent moins de risques, mais leur impact sur la croissance économique reste faible¹³⁷. La consolidation du secteur bancaire nigérian modifie positivement la structure du secteur bancaire.

L'examen de la variation du taux de prêts produit un effet positif sur les performances de prêts des banques. En considérant le niveau d'inflation et le taux de croissance du PIB, seul le taux de croissance a un effet positif sur l'offre des prêts

¹³⁴ Kehinde A. Obasan et Kareem A. Arikewuyo, 'The Effect of Pre-Post Bank Consolidation On The Accessibility of Finance to SMEs in Nigeria', *Business and Management Research*, 1 (2012), p108.

¹³⁵ Mogboyin, Asaolu et Ajilore, 2012.

¹³⁶ Mogboyin, Asaolu et Ajilore, 2012.

¹³⁷ A. S. Bakare, 'The Trend and Growth Implications of Bank Recapitalization in Nigeria', *African Journal of Business Management*, 5 (2011), 5938-45.

bancaires. Les banques nigérianes réagissent favorablement aux différentes fluctuations économiques.

L'analyse portant sur la stabilité du système financier et la soutenabilité de son développement¹³⁸, révèle que la consolidation bancaire contribue à améliorer ces objectifs, mais ces derniers ne suffisent pas à eux seuls à améliorer efficacement les performances du secteur bancaire. L'intervention de l'État est nécessaire pour accroître davantage la stabilité et la soutenabilité du secteur bancaire nigérian.

De l'examen comparé de l'action des banques pré-consolidées, et celles des banques post-consolidées suite à la mise en place des réformes du secteur bancaire, **une influence positive sur la croissance économique émerge de l'analyse.**

¹³⁸ R. O. C. Somoye, 'The Performances of Commercial Banks in Post-Consolidation Period in Nigeria: An Empirical Review', *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 14 (2008), 62–73.

CONCLUSION

En somme, à partir de l'analyse menée dans ce Chapitre Introductif, on note que le processus de consolidation bancaire est entrepris pour des raisons telles que la recherche du pouvoir de marché, la maximisation de la valeur intrinsèque du gestionnaire, l'accroissement de la taille de l'institution qui favorise les économies d'échelle et de réseau, l'amélioration de l'efficacité institutionnelle, et l'expansion du volume des prêts octroyés. La maximisation du revenu s'obtient en diversifiant l'offre de produits financiers, et en élargissant la gamme de clients ciblés.

Ces résultats sont possibles s'il existe un cadre réglementaire et un cadre environnemental favorisant la réussite du processus de consolidation bancaire. Les déterminants favorables recensés sont la déréglementation, les progrès technologiques, l'accumulation des capacités, l'innovation des conditions financières, et même la consolidation internationale des marchés.

D'autres critères cependant limitent le processus de consolidation bancaire comme la culture, la langue, la régulation, les asymétries informationnelles, et les règles de gouvernance.

La consolidation favorise davantage la concentration et réduit la concurrence sur le marché interbancaire. Cette modification de la structure comportementale des institutions bancaires influence les échanges sur le marché monétaire. La réduction du nombre d'institutions influence le bilan de la Banque Centrale, les taux d'intérêt appliqués par elle, la liquidité, et la volatilité des banques.

Le niveau d'efficacité des banques sur le marché interbancaire s'améliore grâce au processus de consolidation. On obtient une meilleure diversification du portefeuille des prêts, et une meilleure gestion des risques encourus. Cette diversification du portefeuille de prêts ne garantit pas forcément un accroissement de la part de financement allouée aux petits entrepreneurs.

Certains auteurs concluent à des effets positifs du processus de consolidation bancaire sur la part de portefeuille de produits consacrée au financement des petits entrepreneurs. D'autres par contre, soutiennent qu'il existe une relation inverse entre les

parts de portefeuilles de prêts des grandes banques issues du processus de consolidation et le financement des petits entrepreneurs.

Cette relation négative s'expliquerait entre autres par des caractéristiques institutionnelles ou par des différences quant aux objectifs poursuivis par la banque leader du processus de fusions, associées à la politique interne du holding bancaire.

Il s'agit pour nous maintenant à partir des leçons tirées de la consolidation du secteur bancaire, d'étudier l'application de ce mécanisme dans le secteur de la microfinance en Afrique et d'en évaluer les effets. Deux aspects sont abordés à ce niveau. Le premier concerne le développement de la réalité de la consolidation en microfinance (1). Le second présente les modèles de consolidation du secteur de la microfinance en Afrique (2). Nous en déduisons alors la question de recherche fondant notre Thèse, renforcée par des hypothèses spécifiques (3). Puis nous présentons les sources de données utilisées, à des fins de mesures statistiques et économétriques des caractéristiques sectorielles, des performances des IMF, et des rendements d'échelle (4). L'ensemble de ces développements est résumé par le plan de la Thèse adopté (5).

1. La réalité de la consolidation en microfinance

Comme noté précédemment, le secteur financier des pays à faible revenu se caractérise par la coexistence de trois types d'acteurs financiers que sont les banques, les institutions de microfinance, et les prêteurs individuels. En termes de pénétration financière, les institutions de microfinance et les prêteurs individuels touchent une large part de la demande exclue du secteur bancaire.

La fragmentation de l'offre en microfinance, c'est-à-dire l'existence d'un nombre infini de prêteurs, ayant tous une faible part de marché du crédit pur, ou de l'épargne-crédit, nous conduit à considérer la consolidation comme un instrument d'accroissement de l'échelle d'intermédiation financière.

Toutefois, la diversité des formes organisationnelles et institutionnelles interdit d'envisager les fusions-acquisitions comme modèle premier de la consolidation. Dans les faits, on remarque que dans le secteur de la microfinance en Afrique, la consolidation des institutions se réalise d'abord par la formation de réseaux de coopératives, la

formation des alliances stratégiques, ou par le développement de banques de refinancement.

L'approche de la consolidation des institutions de microfinance repose donc sur l'analyse de la structure du passif et de l'actif des différentes institutions, et la détermination du chemin d'expansion institutionnelle assurant une restructuration de la firme, couplée à une mise en place d'une boucle itérative d'investissement et réinvestissement.

Ainsi, au regard des différentes approches inspirées du secteur bancaire, on peut donc admettre que *la consolidation dans le secteur de la microfinance suivra quatre axes principaux.*

- ❖ *Le premier axe est le développement hiérarchique des institutions sous forme de réseau.*
- ❖ *Le deuxième axe est la formation des alliances de partenariat entre les banques commerciales et les institutions de microfinance spécialisées.*
- ❖ *Le troisième axe est l'intégration endogène de l'activité de microfinance au sein des banques commerciales.*
- ❖ *Le quatrième axe est le renforcement de la structure de capital des institutions de microfinance par la mise en place des banques de refinancement.*

À partir de cette réalité du secteur de la microfinance, la consolidation peut être mise en place dans le secteur de la microfinance par le modèle fédéral et le modèle commercial, ainsi que la réalité dominante des réseaux de coopératives permet de le constater.

2. Les réseaux de coopératives, un modèle dominant de consolidation en microfinance

Le processus de consolidation dans le secteur de la microfinance s'effectue non pas par le mécanisme de fusions-acquisitions, mais par le fédéralisme de réseaux (a), et par l'implantation ou le développement des banques commerciales de microfinance (b).

a. La consolidation s'inspirant du fédéralisme institutionnel

La consolidation selon le modèle fédéral repose sur la formation de réseaux composés de coopératives et de mutuelles d'épargne et de crédits réparties dans chaque région du pays considéré. Il existe une organisation hiérarchique de la structure.

À titre d'exemple, le Réseau des Caisses Populaires du Burkina-Faso (RCPB) est une coopérative financière agréée pour la collecte des dépôts et l'octroi de crédits. Ce réseau est créé en 1972 avec le soutien de la compagnie internationale de développement rural du Canada (CIDR) renommée Développement International Desjardins (DID).

Le réseau RCPB est composé des caisses populaires, des unions régionales, de la fédération, et une union nationale. Les caisses populaires sont identifiées comme des structures de base qui se regroupent en unions régionales, et forment à leur tour des fédérations qui sont regroupées en union nationale. C'est le modèle hiérarchique de la fédération des caisses populaires du Burkina-Faso.

Cette forme organisationnelle permet le développement des coopératives financières africaines et permet d'aboutir à un certain nombre de résultats¹³⁹.

- ❖ L'action des coopératives financières stabilise le système financier, et rassure les clients quant à la valorisation de leurs intérêts.
- ❖ Ces coopératives réduisent les risques encourus par la valorisation du principe de mutualisation des obligations, des tâches et des intérêts perçus par les sociétaires.

En considérant le développement parallèle des banques commerciales dans le secteur de la microfinance, la différence du mode d'organisation hiérarchique pose la question de savoir quel modèle choisir, sur le plan social, entre le modèle de banque coopérative et le modèle de banque commerciale ?

Répondre à cette question requiert l'examen du modèle de banque commerciale de microfinance.

¹³⁹ P. Naszályi, 'Raiffeisen, Réveille-Toi, Ils Sont Devenus Fous!', *La Revue des Sciences de Gestion*, 2011, 1-2.

b. La consolidation par le développement des banques commerciales de microfinance

Le développement des banques commerciales de microfinance s'effectue selon deux approches, l'approche « *downscaling* » ou approche descendante, et l'approche « *upscaling* » ou l'approche ascendante.

Le développement de l'approche « *downscaling* » se concrétise soit par la voie d'entrée directe sur le marché de la microfinance, avec à titre d'exemple Akiba Commercial Bank de Tanzanie, ou Cooperative Bank du Kenya, ou par la voie d'entrée indirecte, dont l'action est illustrée par le cas de Finadev du Bénin en relation avec la Financial Bank appartenant au groupe Financial Bank de Genève.

L'adoption de la voie d'entrée directe permet aux banques commerciales de microfinance de créer des unités internes spécialisées dans la microfinance, alors que la voie d'entrée indirecte nécessite l'établissement d'une relation de partenariat entre une banque commerciale et une institution de microfinance spécialisée.

L'approche « *upscaling* » repose sur le **développement des fonds de capital-risque**, et des **fonds de refinancement**. Le développement de ces deux modes de financement intègre le domaine de la mésofinance, dont le but principal est de soutenir financièrement le développement de l'entrepreneuriat.

Le **développement des fonds de Capital-Risque** est assuré par exemples par Afriland First Bank, et K-Rep Bank, et permet une diversification de leurs portefeuilles de produits financiers, et favorise leur croissance institutionnelle.

Afriland First Bank, à l'origine de son développement au Cameroun, était la Caisse Commune d'Épargne et de Crédits, qui s'est développée en ciblant essentiellement les entrepreneurs et les ruraux, originaires de la région de l'Ouest (territoire Bamiléké).

K-Rep Bank a aussi pour principal but le financement de l'entrepreneuriat au Kenya. La Banque de microfinance K-Rep, a commencé dans sa phase de lancement comme une ONG.

Il s'agit pour la banque commerciale qui s'intéresse à l'activité de microfinance, d'intégrer le marché en ciblant les segments de clientèles non desservis à priori autant

par les IMF que par les banques commerciales. Ces clients sont pour l'essentiel représentés par les petits entrepreneurs, et les très petits entrepreneurs.

Le fond de capital-risque de financement qui impulse l'action de la microfinance a principalement pour but de financer l'activité des entrepreneurs, qui sont les petites et moyennes entreprises (PME), et les petites et moyennes industries (PMI), et les très petites entreprises. Les banques de microfinance qui encouragent ce type d'entrepreneuriat, produisent un effet direct sur la réduction du taux de chômage, et un effet indirect positif sur les conditions de vie des populations pauvres, et l'amélioration de leur niveau de vie.

Le **développement des fonds de refinancement** est réalisé par la banque de refinancement de microfinance à l'instar de la Banque des Institutions Mutualistes d'Afrique de l'Ouest (BIMAO), qui assure le refinancement de la structure de capital des institutions de microfinance, notamment les caisses mutualistes. La création de cette banque de réseaux mutualistes a pour principal objectif le renforcement des fonds propres des institutions de microfinance de petite taille.

L'action de la BIMAO permet aux institutions de microfinance bénéficiaires de diversifier leurs portefeuilles d'actifs et de monter en gamme de produits, en touchant autant les populations pauvres que les petits et moyens entrepreneurs. Elle se hisse dans le secteur Ouest-africain de la microfinance comme un intermédiaire financier permettant de combler indirectement le besoin de financement des petits et moyens entrepreneurs par son action au sein des institutions de microfinance.

De cette présentation liminaire du secteur de la microfinance et des modèles de consolidation associés, on déduit la question de recherche, l'hypothèse centrale de notre Thèse, et la méthodologie utilisée.

3. La question de recherche, l'hypothèse centrale, et la méthodologie utilisée

Trois principaux points sont abordés à savoir, la question de recherche (a) dont l'énoncé est soutenu par la présentation des faits relatifs au développement du secteur, l'annonce de l'hypothèse centrale de la thèse (b), et la présentation de la méthodologie du travail (c).

a. La question de recherche

Partant des leçons du processus de consolidation bancaire, nous voudrions en examiner la portée si ce n'est l'utilité en microfinance. La question fondamentale de notre thèse est la suivante.

La consolidation de l'industrie de la microfinance constitue-t-elle la voie utile de sortie, de la situation actuelle de dispersion excessive de l'offre régie par une structure atomistique, et dont les conséquences résident dans la multiplicité des inefficiences organisationnelles et commerciales ?

En effet, durant ces deux dernières décennies, le succès de la microfinance dans les pays à faible niveau de revenu a suscité un véritable d'espoir aussi bien auprès des décideurs politiques, qu'auprès des chercheurs et praticiens du secteur financier. Elle est apparue comme une solution miracle dont les promesses ultimes sont la réduction de la pauvreté, et le renforcement des capacités institutionnelles du système financier des pays à faible niveau de revenu¹⁴⁰.

Son succès est présenté comme une équivalence « *win-win* » ou « *gagnant-gagnant* » où offreurs et demandeurs de services financiers arrivent tous à trouver des formes contractuelles qui satisfont aux besoins et engagements des deux parties.

Selon le principe « gagnant-gagnant » déjà énoncé en Introduction de ce Chapitre, les institutions qui développent une bonne activité bancaire, parviennent à produire un impact plus important sur la réduction de la pauvreté. La pratique d'une bonne activité bancaire par les IMF les protège contre les faillites répétées, et permet aux ménages d'accéder à plus de crédits, même s'ils peuvent être plus coûteux¹⁴¹.

Il faut dire que le succès et la vulgarisation de l'activité de microfinance ont suscité beaucoup d'engouement chez les décideurs (des politiques néolibérales), cette activité convoyant l'espoir d'une résolution rapide des problèmes de pauvreté par la promotion de l'initiative individuelle, et de l'entrepreneuriat, au détriment de la mise en place des programmes d'assistanat, d'aides publiques, et de remise des dons. Cette vision est en droite ligne avec le principe du bien-être individuel prôné par Adam

¹⁴⁰ J. Morduch, 'The Microfinance Schism', *World Development*, 28 (2000), 617-29.

¹⁴¹ Morduch, 2000, P. 617.

SMITH, qui repose sur le fait qu'un individu qui cherche à maximiser sa satisfaction personnelle, contribue à la maximisation de la satisfaction collective.

Mais ce succès de la microfinance et les promesses de son développement sont aujourd'hui compromis par des questions relatives au surendettement des ménages pauvres, à la pratique des taux d'intérêt abusifs, à l'entrée des institutions de microfinance peu scrupuleuses dans le secteur.

L'entrée anarchique des offreurs dans le secteur nécessite la mise en place d'une réglementation appropriée du secteur, de l'organisation des activités des prêts, et la redéfinition même de la nature de l'activité de microfinance. Comme l'affirme Milford BATEMAN (auteur du livre «**Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism** » publié en 2010), le secteur de la microfinance est entaché par des comportements qu'on peut caractériser de cupides, de trompeurs et de mercantiles¹⁴².

Le secteur de la microfinance avec l'entrée de ces nombreux acteurs très diversifiés selon les buts poursuivis et même au niveau de leurs statuts, fait apparaître le marché comme apparemment fragmenté, et en général de petite taille. Cette structure atomistique du marché pose les problèmes de productivité et de soutenabilité des institutions de microfinance.

Le succès de son développement s'accompagne aussi d'un coût des prêts élevé, qui est le reflet d'une tarification excessive appliquée dans le secteur. Les produits tarifés de manière excessive sont très souvent de petits montants, et il existe une multiplicité de prix pour un même produit.

Dans ces conditions peut-on harmoniser le système de tarification dans le secteur, du moins au sein des mêmes catégories institutionnelles permettant ainsi aux IMF de mieux gérer leurs coûts, et aux demandeurs d'avoir une meilleure lisibilité sur le financement de leurs besoins et des projets générateurs de revenu ?

Les produits financiers proposés ne sont plus seulement de petits montants, car la montée de la concurrence couplée à la nécessité d'améliorer des profits, conduit les IMF à s'intéresser à la diversification de leurs portefeuilles de produits selon les

¹⁴² Milford Bateman, *Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism* (Zed Books, 2010).

montants et les types. Ainsi, il devient nécessaire pour l'IMF de redéfinir la structure du portefeuille de prêts permettant de financer les clients dont la satisfaction des besoins de premières nécessités étant relativement améliorée, ont besoin des prêts pour financer l'activité de leur micro-entreprise, et des services financiers d'accompagnement assurant son développement.

En tenant compte de cette faiblesse des portefeuilles de produits et services financiers, il est nécessaire d'examiner aussi les questions liées aux économies d'échelle, qui met en lumière non selon la gestion des coûts de prêts, mais aussi l'efficacité de l'IMF.

Partant de ces constats, des interrogations spécifiques sont corollaires à notre question centrale.

❖ **Le niveau de fragmentation du marché de la microfinance en Afrique justifie-t-il l'adoption des mesures de consolidation?**

❖ **Les performances (financières et sociales) des institutions de microfinance sont-elles suffisantes notamment au regard de l'objectif de réduction de la pauvreté ?**

❖ **Peut-on parler d'efficacité économique et d'économies d'échelle pour les institutions de microfinance ?**

❖ **En tenant compte des prédominances sous-régionales associées aux typologies institutionnelles, quels sont les effets des modèles de consolidation microfinancière (fédéralisme et commercialisation) sur les performances des institutions de microfinance ?**

Nous adoptons l'hypothèse centrale suivante en réponse à ces interrogations.

b. L'hypothèse centrale de la thèse

L'hypothèse centrale de notre travail de recherche qui accompagne cette réflexion est la suivante.

« La consolidation de l'industrie de la microfinance constitue le chemin vers davantage d'inclusion financière et de réduction de la pauvreté ».

La consolidation en microfinance : le cas africain

Cette hypothèse fondamentale soulève deux questions spécifiques.

La première question spécifique est la suivante. *Quels sont les motifs de la consolidation associés au secteur de la microfinance en Afrique ?*

En réponse à cette question, nous adoptons une hypothèse spécifique.

La première hypothèse spécifique

« Le comportement dispersé des institutions de microfinance en Afrique corrélé à la fragmentation du marché de la microfinance constitue un facteur restrictif des performances de l'industrie ».

La prise en compte de cette hypothèse permet d'aboutir à deux objectifs spécifiques associés.

- ❖ L'analyse de la segmentation du secteur de la microfinance en Afrique (**Chapitre 1, Première Partie**).
- ❖ L'évaluation des performances financières et sociales des institutions de microfinance en Afrique (**Chapitre 2, Première Partie**).

La deuxième question spécifique est la suivante.

Quels sont les modèles de consolidation du secteur de la microfinance qui pourraient influencer les performances des IMF ?

En réponse à cette deuxième interrogation, une hypothèse est admise.

La deuxième hypothèse spécifique

« Une consolidation efficace de l'industrie de microfinance en Afrique devrait prendre deux modalités principales, l'approche fédérale et l'approche commerciale ».

L'évaluation de cette deuxième hypothèse spécifique met en évidence deux autres objectifs spécifiques.

- ❖ L'évaluation de l'efficacité économique et des économies d'échelle des IMF africaines requiert l'identification des déterminants de l'efficacité (**Chapitre 4, Deuxième Partie**).

- ❖ Le développement théorique et l'évaluation des modèles « *Fédéral* » et « *Commercial* » de consolidation microfinancière des institutions, constituent des réponses acceptables à la fragmentation du secteur (**Chapitres 5 et 6, Deuxième Partie**).

En vue de mener à bien l'analyse des différentes hypothèses, nous avons adopté une approche méthodologique mixte qui repose sur des modèles théoriques et empiriques.

c. La méthodologie de la thèse

Pour étudier ces différentes hypothèses, la méthodologie employée dans notre travail se fonde sur deux approches, une approche théorique et une approche empirique. Sur le plan théorique, nous recourons à des modèles de segmentation de marché, de rationnement de crédits, et de fusions des firmes, et à la théorie des jeux. L'approche empirique porte essentiellement sur l'étude statistique comparative, les modèles autorégressifs (ARCH), la définition de la frontière stochastique de coût, et l'évaluation des modèles économétriques en données de panel.

❖ L'approche théorique

Pour traiter la question de la segmentation de l'offre, nous nous sommes inspirés des modèles de BENCIVENGA et SMITH (1991) et PAGANO (1989). BENCIVENGA et SMITH en 1991 expliquent à l'aide d'un modèle intergénérationnel l'émergence des intermédiaires financiers (pourquoi les banques émergent-elles ?). Leur analyse vient en complément de celle menée par DIAMONG et DYBVIG en 1983, qui abordait la question de la stabilisation des contrats de dépôts à l'aide d'un modèle intergénérationnel.

Ainsi BENCIVENGA et SMITH (1991) aboutissent aux conclusions selon lesquelles l'émergence des intermédiaires financiers permet de réduire non seulement la part de l'épargne détenue par les agents (ménages et entreprises individuelles) sous la forme d'actifs liquides non productifs, mais aussi les liquidations inadaptées de capitaux investis qui aboutissent à une allocation sous optimale du capital.

S'inspirant de cette approche basée sur le modèle intergénérationnel, nous abordons la question de l'émergence des institutions de microfinance (pourquoi les institutions de microfinance émergent-elles ?) Notre analyse se développe en considérant non pas le problème de stabilisation des contrats de dépôts, mais plutôt celui de stabilisation des contrats de prêts. On admet que dans le secteur de la microfinance, les contrats de dépôts sont moins volatils, car la part de l'épargne obligatoire couplée aux besoins d'accès aux crédits conditionnés par la capacité d'épargne des emprunteurs, stabilisent les contrats de dépôts.

On aboutit à différents résultats parmi lesquels on admet que premièrement les institutions de microfinance émergent car il existe des emprunteurs qui sont disposés à payer des coûts de transaction différenciés, et parfois élevés pour accéder aux produits et services proposés. Cette approche de l'émergence des institutions de microfinance s'effectue en mettant en évidence les caractéristiques de la demande, pour illustrer l'apparition d'offreurs de différents statuts et taille, à la recherche de rente sur les emprunteurs.

Partant de cette justification de l'émergence des institutions de microfinance, nous abordons ensuite la question de l'existence de la formation de nombreux habitats préférés du côté de l'offre en microfinance. Ici chaque offreur capture une part de demande de services financiers inélastique à laquelle il applique sa propre tarification, elle-même insensible aux conditions et à la structure du marché. Pour ce faire nous nous sommes inspirés du modèle de PAGANO de 1989, qui étudie à partir d'un modèle d'échange, la capacité d'absorption du marché et le volume des échanges.

Dans ce modèle sont traitées des questions telles que l'importance du lien entre le volume des échanges et la liquidité des actifs, l'influence sur la concentration des échanges sur un seul marché, le choix des courtiers de se regrouper sur différents marchés, ou de décider d'utiliser différentes technologies d'échange, ainsi que la qualité des conjectures des spéculateurs relative au degré d'absorption du marché.

PAGANO ayant examiné la fonction de demande de fonds propres en définissant la fonction d'utilité du « trader¹⁴³ », nous adoptons également ici la même approche mais du point de vue de l'offre en définissant plutôt sa fonction d'utilité associée. L'adaptation

¹⁴³ Le trader est tout opérateur de marché intervenant sur le marché financier pour le compte d'une banque, avec pour principale mission l'acheter et la vente des actifs.

de ce modèle à la question de l'offre atomistique en microfinance, nous a permis de justifier l'atomicité du marché, et d'identifier les mesures à prendre pour améliorer l'offre initiale de prêts de microfinance (**Chapitre 3, Section I, Première Partie**).

Un autre modèle utilisé dans notre travail est le modèle de rationnement du crédit. On a constaté au préalable dans le secteur de la microfinance l'existence d'une multiplicité de formes contractuelles. À partir du modèle de STIGLITZ et WEISS de 1981 qui permet de qualifier les problèmes liés aux asymétries d'information, il est possible de déterminer les niveaux de prix d'équilibre et de rendement d'équilibre.

Ayant adopté le fédéralisme des coopératives comme une des solutions à l'amélioration de l'inclusion financière des pauvres, nous avons examiné les différentes formes contractuelles associées au développement du fédéralisme des IMF. Deux types de prêts sont pratiqués essentiellement dans le secteur, à savoir les prêts de groupe et les prêts individuels. Les coopératives financières en considérant leur modèle de développement axent leur priorité sur les prêts de groupe, qui conditionnent l'octroi de la plupart des prêts individuels.

L'approche de STIGLITZ et WEISS (1981) identifie deux types d'emprunteurs, les emprunteurs à risque et les emprunteurs sains, et considère l'engagement de l'emprunteur comme un signal permettant de distinguer les équilibres mélangeants des équilibres séparateurs. Dans le secteur de la microfinance on considère ces deux catégories d'emprunteurs, l'effort de l'emprunteur, et une autre variable supplémentaire qui est le monitoring exercé par les pairs, ce qui permet de déterminer le taux d'intérêt d'équilibre du secteur de la microfinance (**Chapitre 5**).

Le modèle présentant l'objectif de la fédération des caisses, est inspiré de la définition de la condition d'existence des fusions, proposée par WILLIAMSON de 1977 qui présente l'intérêt pour la firme de fusionner, basé sur l'évaluation comparative des coûts. De manière similaire, **les coopératives financières décident de créer, et de fédérer leurs caisses, s'il existe un avantage comparatif en termes de coûts leur permettant de réaliser des économies d'échelle et des profits.**

Le dernier modèle de notre thèse s'inspire de la théorie des jeux, et évalue les différentes stratégies entreprises par les banques commerciales de microfinance qui décident d'intégrer le secteur de la microfinance. À l'issue de notre analyse et à l'aide du *théorème de minimax* de VON NEUMANN, nous établissons une matrice de gains qui

met en relation les banques commerciales et les IMF, ceci en considérant deux types de jeux possibles à savoir, le jeu coopératif, et le jeu non-coopératif (**Chapitre 6**).

❖ **L'approche empirique**

Sur le plan empirique, nous avons utilisé tout d'abord l'analyse de statistique descriptive comparative, puis les modèles économétriques.

La statistique descriptive comparative nous a permis de relater les faits relatifs à la cartographie des offreurs et des produits de microfinance, d'évaluer le niveau de concentration du marché (**Chapitre 1**), des performances autant financières que sociales (**Chapitre 2**). Nous avons aussi présenté une approche comparative de l'évolution des crédits à la clientèle pour les coopératives financières et les banques commerciales de microfinance.

En termes de modèles économétriques, nous avons utilisé premièrement le modèle autorégressif (ARCH), une approche en séries temporelles, qui analyse le comportement du rendement des IMF selon chaque catégorie d'offreur (**Chapitre 3, Section 2-A**).

Le second modèle économétrique basé sur l'approche en données de panel permet de définir la frontière stochastique des IMF selon leur statut, d'évaluer les scores d'efficacité associés, et d'identifier le type d'économie d'échelle. Enfin, à l'aide d'un modèle de panels TOBIT censuré à gauche, nous identifions les différents déterminants de l'efficacité des IMF (**Chapitre 4, Section 2-B**).

Ces différentes analyses empiriques ont été rendues possibles par la collecte de données dont les sources sont présentées.

4. Les sources de données

Les analyses statistiques et économétriques réalisées dans le secteur de la microfinance sont effectuées à partir des informations collectées auprès des différents acteurs considérés, qui sont au nombre de quatre à savoir, les institutions de microfinance, les autorités de régulation et de supervision, les partenaires aux développements, et les banques commerciales.

Pour la première catégorie qui est constituée par les institutions de microfinance, on constate une amélioration de la mise à disposition régulière des informations relatives à leur activité. Ces informations portent essentiellement sur le portefeuille de produits, sur le portefeuille de clients et sur leur bilan.

Pour les autorités de régulation et de supervision, on distingue les Banques Centrales, les Ministères des Finances, et les associations de microfinance ou les associations des systèmes financiers décentralisés. Dans la sous-région Afrique Centrale, l'autorité de régulation est la Commission Bancaire des États d'Afrique Centrale (COBAC) dont l'action est soutenue par l'intervention du Ministère des finances.

Dans la zone de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), les données relatives à la microfinance sont fournies par la Banque Centrale des États d'Afrique de L'ouest (BCEAO) avec la contribution de la Direction des Systèmes Financiers Décentralisés et les décideurs spécifiques à chaque pays de la sous-région. La BCEAO collecte ses informations statistiques auprès des institutions de microfinance reconnues et agréées qui mettent à disposition les données relatives à leur activité.

Une autre autorité de régulation qui y intervient est le Ministère des Finances. Par exemple dans le cas du Sénégal, le Ministère de la Famille, de l'Entrepreneuriat et de la Micro-finance, collecte les données et effectue des évaluations et analyses relatives au développement du secteur.

Deux pays en Afrique de l'Ouest ne sont pas répertoriés par la BCEAO dans son mode de fonctionnement. Ces pays sont le Ghana et le Nigeria. Au Nigeria les statistiques disponibles sont fournies par la Banque Centrale.

Dans la zone Afrique du Nord, dans le cas du Maroc, l'analyse statistique du secteur est menée par la Fédération Nationale des Associations de Microcrédit (FNAM).

Le troisième intervenant est représenté par les partenaires au développement, qui mènent des analyses de terrain en identifiant les besoins et en définissant les plans d'action. Dans ce cas on a des acteurs tels que le Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres (CGAP¹⁴⁴) logé à la Banque Mondiale, ACCION, et Planet Rating.

¹⁴⁴ Cet acronyme est un anglicisme qui veut dire « Consultative Group to Assist the Poor » (CGAP).

CGAP supervise aussi des organismes nationaux tout en effectuant des études spécifiques au secteur de la microfinance, et en assure la promotion au plan mondial. ACCION est une organisation qui s'intéresse aux banques commerciales qui pratiquent la microfinance. ACCION intervient auprès de ces banques en leur fournissant des fonds d'investissement nécessaires au développement de ladite activité. Les données analysées par ACCION sont issues de la base de données fournie par les partenaires d'ACCION des différents pays.

Planet Rating utilise quant à elle les données fournies par les différents rapports nationaux et autorités publiques des pays étudiés. Planet Rating s'intéresse à la notation et à l'évaluation de la gouvernance des institutions de microfinance.

À partir des informations collectées auprès de ces trois acteurs auxquels il convient d'ajouter les banques commerciales participant au marché de la microfinance, une base de données est constituée par l'institution internationale de statistiques de la microfinance, à savoir Mixmarket.

Mixmarket collecte et centralise de manière objective les données relatives aux différentes institutions de microfinance pour les différentes régions du monde à savoir l'Afrique, le Moyen Orient, l'Asie de l'Est et Pacifique, L'Europe de l'Est et l'Asie Centrale, l'Amérique Latine et les Caraïbes ; et l'Asie du Sud.

La base de données de Mixmarket est constituée de huit rubriques, dans lesquelles on a extrait un certain nombre de variables.

❖ **La première rubrique est la structure de financement des IMF.**

L'actif total, les fonds propres, le capital sur actif, l'épargne sur encours de prêts, l'épargne totale sur actif total, encours de prêts sur actif total, et ratio de dettes sur fonds propres, composent cette rubrique.

❖ **La deuxième rubrique présente la portée des IMF.**

Le nombre d'emprunteurs actifs, le pourcentage d'emprunteurs femmes, l'encours des prêts, le solde moyen de prêts par emprunteur, le solde de prêts moyens, le nombre d'épargnants, le montant moyen d'épargne par épargnant, le montant moyen d'épargne, et le nombre de crédits en cours, sont les indicateurs renseignés.

❖ **La troisième rubrique concerne la performance financière des IMF.**

Le rendement de l'actif, le rendement des fonds propres, et l'autosuffisance opérationnelle, mesurent la rentabilité financière.

❖ **La quatrième rubrique étudie le revenu des IMF.**

Le ratio des produits financiers sur actifs, la marge bénéficiaire, le rendement nominal du portefeuille brut, le rendement réel du portefeuille brut, complètent les 3 ratios précédents.

❖ **La cinquième rubrique présente les charges d'exploitation des IMF.**

Le ratio des charges totales à l'actif, le ratio des charges financières sur l'actif, le ratio des charges d'exploitation à l'actif, le ratio des charges de personnel à l'actif, les charges administratives sur l'actif, et le ratio des dotations aux provisions pour prêts irrécouvrables, complètent l'évaluation de la structure financière.

❖ **La sixième rubrique évalue le niveau d'efficacité des IMF.**

Le coût par emprunteur, et le coût par prêt, fournissent la mesure de la tarification.

❖ **La septième rubrique évalue le niveau de productivité des IMF.**

Les prêts par agents de crédits, les emprunteurs par agents de crédits. Dans la base de données ces variables sont aussi calculées en fonction de l'effectif du personnel.

❖ **La huitième rubrique présente le risque et la liquidité des IMF.**

Le portefeuille à risque supérieur à 30 jours, la couverture du risque, et le taux de pertes sur prêts.

Les variables énumérées ci-dessus seront définies dans chacune des analyses statistiques descriptives des Chapitres 1 et 2, de même que la façon dont elles sont mesurées. Les valeurs monétaires considérées sont le dollar US, avec dans certains cas la spécification selon la monnaie locale du pays considéré, et l'unité de valeur des ratios est le pourcentage.

Les données de Mixmarket extraites à partir de l'enquête 2011 vont de 1999 à 2011, avec un grand nombre de données manquantes entre 1999 et 2003. Les données manquantes s'expliquent par l'inexistence des IMF aux dates considérées, l'irrégularité dans la collecte des données, le manque de rigueur des IMF dans la tenue de leurs

supports comptables, et la réticence de certaines IMF à partager de manière ouverte l'information.

La période d'analyse retenue s'étend sur 7 ans, allant de 2004 à 2011. L'échantillon des données issu de Mixmarket est composé essentiellement des institutions de microfinance africaines telles que les coopératives financières, les ONG, les banques commerciales de microfinance et les institutions financières non bancaires (IFNB). Les banques rurales existantes en Afrique de l'Ouest sont intégrées dans la catégorie des banques commerciales de microfinance.

Les banques commerciales de microfinance sont composées des banques commerciales qui s'implantent soit directement, et dont le développement de l'activité fait concurrence à celle des banques commerciales classiques. La région de l'Afrique est subdivisée en 5 sous-régions qui sont l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique Centrale, l'Afrique de l'Est, l'Afrique Australe et l'Afrique du Nord.

Tous ces développements sont structurés selon le plan de la thèse ci-dessous.

5. Le plan de la thèse

La Première Partie de notre travail porte sur l'identification et l'analyse des motifs de la consolidation du secteur de la microfinance. La présentation des motifs de la consolidation réalisée porte, essentiellement sur la segmentation des marchés (**Chapitre 1**), et l'évaluation des performances financières et sociales (**Chapitre 2**). Cette approche descriptive est complétée par le développement du cadre théorique de la segmentation des marchés fondé sur les modèles de formation des segments de marché hétérogènes, et des microstructures des prix (**Chapitre 3**).

À cet effet, le **Chapitre 1** analyse la segmentation de marché du secteur de la microfinance africaine. On peut en retenir l'identification des segments d'offre en microfinance (**Section 1**), et l'évaluation de l'intensité de la concurrence et de la concentration du marché de la microfinance (**Section 2**).

Cette analyse est suivie par celle relative à l'examen des performances limitées des institutions de microfinance présentée au **Chapitre 2**. On y développe deux axes de

réflexion, à savoir les performances financières (**Section 1**), et la faible viabilité sociale (**Section 2**).

Les **Chapitres 1 et 2** conduisent au développement du fondement théorique du processus de segmentation de marché présenté au **Chapitre 3**. Le développement du cadre théorique de la segmentation financière de la microfinance, s'effectue autour de trois points analysés, à savoir l'émergence des institutions de microfinance (**Section 1**), les déterminants de l'hétérogénéité des segments de marché de la microfinance, et la formation des microstructures du marché (**Section 2**).

Partant des motifs de la consolidation du secteur de la microfinance, la **Deuxième Partie de la thèse** traite des formes de la consolidation spécifiques au secteur de la microfinance.

Le modèle de consolidation adapté justifie alors la recherche des économies d'échelle et l'amélioration de l'efficacité économique des IMF. C'est pourquoi au **Chapitre 4**, en premier le développement du cadre théorique relatif à l'efficacité économique présente son lien avec les coûts de transaction et les rendements d'échelle (**Section 1**). Puis la mesure de l'efficacité des institutions de microfinance est réalisée (**Section 2**).

Successivement après l'évaluation de l'efficacité et des économies d'échelle, le modèle fédéral et le modèle commercial sont développés respectivement au **Chapitre 5** et au **Chapitre 6**.

Le **Chapitre 5** présente l'approche fédérale en identifiant d'une part les caractéristiques du modèle fédéral (**Section 1**), et d'autre part l'impact du fédéralisme des coopératives financières d'autre part (**Section 2**).

Le **Chapitre 6** développe l'approche des banques commerciales de microfinance, en analysant d'une part les stratégies d'entrée des banques commerciales en microfinance (**Section 1**), et d'autre part les mécanismes de transformations des IMF en banques commerciales (**Section 2**).

En conclusion générale, nous réitérons l'intérêt d'une consolidation des IMF, bien encadrée par une réglementation adaptée, comme une solution fiable vers davantage d'inclusion financière.

Ière PARTIE - LES MOTIFS DE LA CONSOLIDATION FINANCIÈRE EN MICROFINANCE

INTRODUCTION A LA PREMIÈRE PARTIE

Le développement du secteur de la microfinance fait de plus en plus mention d'un intérêt grandissant pour l'élargissement du portefeuille-clients et du portefeuille-produits, dont la principale conséquence serait un accroissement en termes de taille de leur actif. Cette situation incite l'entrée de nouveaux acteurs dans le secteur qui semble s'accompagner d'une apparente formation des pôles de compétitivité.

Cet élan dynamique du secteur de la microfinance à susciter de l'engouement et de l'espoir dans la plupart des économies à revenu faible et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, qui fondent les attentes à savoir le possible impact positif produit par ce nouvel acteur financier, permettant d'améliorer la croissance économique de ces pays, par l'intégration et le financement de la grande majorité de la population exclue du secteur bancaire formel.

Dans les pays à faible revenu et les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, le secteur financier se caractérise principalement par la présence des secteurs de la microfinance et du secteur bancaire. Le premier étant adapté aux conditions de vie des populations pauvres et à situation précaire, il apparaît comme une solution au financement de leurs besoins, et de leurs activités.

Le développement des institutions de microfinance apparaît donc comme une solution au problème d'exclusion financière de cette clientèle vis-à-vis du secteur bancaire.

Prendre en compte l'exclusion financière dans le développement du secteur financier, c'est traiter les problèmes spécifiques tels que les conditions d'accès aux produits et services financiers, leurs systèmes de tarification associée, et le respect des objectifs définis. Parmi les clients exclus du secteur financier formel, on distingue ceux qui sont bancarisables, et n'ont pas accès au secteur financier de peur de subir un refus de la part des prêteurs, de ceux qui ne sont pas tout simplement bancarisables¹⁴⁵.

L'exclusion financière se définit comme étant « un processus par lequel une personne rencontre des difficultés pour accéder à et/ou utiliser des services et produits

¹⁴⁵ E. Kempson et C. Whyley, 'Kept out or Opted out', *Understanding and*, 1999.

financiers proposés par les prestataires « classiques », adaptés à ses besoins, et lui permettant de mener une vie sociale normale dans la société»¹⁴⁶.

Ainsi, une exclusion financière ne se limite pas seulement aux crédits octroyés, mais peut concerner de l'épargne, et même les produits d'assurance¹⁴⁷, et plus généralement l'accès aux services financiers (moyens de paiements – chèques, cartes bancaires, instruments de virements bancaires- ; instruments de transfert d'argent).

L'exclusion au processus d'épargne se manifeste par un défaut de possession de pièces d'identification, une absence d'exploitation des avantages associés à un compte d'épargne, une insuffisance des revenus disponibles pouvant encourager l'épargne, un comportement inhabituel d'épargne bancaire, et une méfiance à l'égard des banques¹⁴⁸. Par ailleurs, le développement de la relation de prêt par les acteurs de la microfinance permet la mise en pratique réelle de la « proximité », de la confiance et de la réputation de ses clients, et ses groupes de clients.

Les acteurs de la microfinance surmontent les limites géographiques qui se caractérisent dans le secteur financier, par l'existence des zones allant des plus enclavées aux moins enclavées. Ce qui favorise l'innovation dans la mise à disposition des biens et services financiers offerts aux personnes exclues du système financier classique.

La notion **d'intermédiaire financier en microfinance** au regard de la théorie de l'intermédiation financière traditionnelle, intègre trois nouveaux concepts désormais constitutifs des fondements des contrats de prêts, à savoir la proximité, la confiance, et la réputation¹⁴⁹. Les IMF étant considérées comme des intermédiaires financiers dont la clientèle principale est à priori celle des pauvres¹⁵⁰.

La mise en place d'un cadre réglementaire lié au développement de l'activité de microfinance assure la mise en place d'un ordre institutionnel, organisationnel, et le bon

¹⁴⁶ Commission Européenne, 'Offre de Services Financiers et Prévention de L'exclusion Financière' (Direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'égalité des chances unité E2, Communauté Européenne, 2008), P.9.

¹⁴⁷ Communauté Européenne (2008), "Offre de services financiers et prévention de l'exclusion financière"; VC/2006/0183, Direction Générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'égalité des chances Unité E2.

¹⁴⁸ Pour mieux comprendre l'exclusion de l'épargne il est nécessaire d'identifier les produits d'épargne proposés. Les produits d'épargne sont (Communauté Européenne, 2008) : le compte de dépôt qui rapporte des intérêts mais pas dotés de carte de paiements ni de chéquier ; la police d'assurance, les titres et actions, les investissements collectifs (fond commun de placement) et les obligations.

¹⁴⁹ D. M MAYOUKOU, 'L'intermédiation Financière En Microfinance: Un Examen À Partir Des Modèles de Prêt de Groupe et de Prêt Individuel', 2006.

¹⁵⁰ M. Haq, M. Skully et S. Pathan, 'Efficiency of Microfinance Institutions: A Data Envelopment Analysis', *Asia-Pacific Financial Markets*, 17 (2010), 63–97.

fonctionnement de la structure du marché. Tenir compte de l'action des IMF qui dynamise le secteur financier, nécessite l'examen des différents segments d'offre qui se forment, des modes de fonctionnement, des stratégies d'offre de produits, et des typologies de produits proposés.

Le développement du secteur de la microfinance s'effectue donc dans un cadre réglementaire bien définie, dont son application dans certaines sous-régions peut contribuer à mettre en place des comportements institutionnels convergents, ou des comportements institutionnels spécifiques.

En Afrique, le cadre réglementaire définie dans la zone francophone notamment en zone CEMAC et en zone UEMOA assure simultanément le contrôle, la supervision, et l'encadrement du développement de l'activité de microfinance de manière plus ou moins stricte. Ce cadre réglementaire peut être perçu comme une solution aux problèmes d'illisibilité du secteur de la microfinance, des entrées anarchiques, des faillites inopinées, et des comportements opportunistes. Dans la zone anglophone la mise en place du cadre réglementaire est fondée sur une approche beaucoup plus libérale qui favorise la concurrence et la spécification des développements institutionnels d'un pays à l'autre.

On assiste donc au développement du secteur de la microfinance africaine basé sur deux approches réglementaires, à savoir l'approche interventionniste guidée par une idée de convergence de comportement et de regroupement institutionnel, et l'approche libérale guidée par une spécificité institutionnelle.

Ce contexte de développement de la microfinance apparemment plus lisible, laisse apparaître dans le secteur un trop grand nombre d'offres de la microfinance qui entre librement sur le marché (**Chapitre 1, Section 1**). Ces offres offrent des produits et services financiers assez différenciés, dont la plupart son de court terme. Au regard de la diversification des produits, et de l'octroi des produits de faibles montants, on peut penser que la promesse « *win-win* » qui valorise la réduction de la pauvreté en Afrique est en bonne voie. Mais c'est sans compter les coûts élevés imposés aux produits et services de faibles montants, qui contribuent à annihiler partiellement l'effet positif produit par l'inclusion des pauvres au secteur financier par le moyen de la microfinance.

La question qui se pose est donc celle de savoir comment résoudre le gap (l'écart) entre la configuration actuelle inefficace du secteur, et la promesse de réduction de l'exclusion financière et de la pauvreté ?

Nous répondons à cette dans cette Première Partie en choisissant d'abord de préciser les motifs de la consolidation en microfinance, en lien avec une très forte segmentation, voire fragmentation apparente du secteur. Pour cela, la Première Partie s'articule autour de trois chapitres dont **le Chapitre Premier** est organisé en deux sections. La Première Section portant sur l'identification des segments d'offre de la microfinance en Afrique, propose une cartographie de l'offre en microfinance. A cette occasion, nous montrons que le panorama des IMF africaines dépend fortement du cadre réglementaire (**Section 1.A.1**), ce qui conduit à une structure de marché relativement atomistique (**Section 1.A.2**), et surtout une dispersion de l'offre de services financiers, comme de leurs conditions tarifaires (**Section 1.B**).

La Deuxième Section traite la question de l'intensité de la concurrence et la concentration du marché de la microfinance, en présentant initialement le cadre concurrentiel du marché de la microfinance. On aboutit à une analyse de l'interaction entre le rôle des avantages institutionnels et la structure concurrentielle du marché (**Section 2.A.1**), et l'examen des stratégies d'offre des produits et services en microfinance (**Section 2.A.2**). Cette analyse du cadre concurrentiel permet d'évaluer le degré de concentration du marché de la microfinance, ceci au travers de l'examen des parts de marché (**Section 2.B.1**), et par l'analyse des valeurs de l'indice de concentration du marché de la microfinance en Afrique (**Section 2.B.2**).

Le Chapitre Deuxième examine principalement sur les performances des différentes IMF africaines.

Examiner les performances des institutions de microfinance nécessite de rendre compte des performances financières d'une part, et des performances sociales d'autre part. L'analyse des performances financières concerne l'évaluation de la rentabilité des IMF, en s'appuyant sur le compte de résultat dont découle l'analyse comparative entre les charges et les produits. Celle des performances sociales concerne la mesure de la portée sociale et l'impact social des IMF.

La Première Section analyse les performances financières en évaluant la structure financière des institutions de microfinance qui permet d'identifier les différentes sources de financement (**Section 1.A.1**), d'évaluer la rentabilité financière à partir des indicateurs de rentabilité sur l'actif (ROA) et de rentabilité sur fonds propres (ROE) (**Section 1.A.2**), et d'établir le lien entre la rentabilité financière et le risque-crédit (**Section 1.A.3**).

Cette analyse relative à l'évaluation de la structure financière est complétée par l'évaluation comparative de la structure des charges et produits des institutions de microfinance. Cette analyse des deux composantes du compte de résultat s'effectue en identifiant les charges et les produits d'exploitation (**Section 1.B.1**), et en comparant selon la taille et le type d'IMF les charges et les produits d'exploitation (**Section 1.B.2**).

La Deuxième Section s'intéresse à la faible viabilité sociale des institutions de microfinance, c'est-à-dire la portée sociale et l'impact social. La portée sociale des IMF est mesurée par l'analyse statistique comparative entre les institutions de microfinance (**Section 2.A.1**), complétée par une évaluation empirique de la performance sociale de la microfinance (**Section 2.A.2**). La prise en compte de l'impact social des IMF permet d'évaluer l'effet du micro-crédit sur le niveau de vie des populations (**Section 2.B.1**), et les stratégies d'amélioration de l'impact social par la promotion de la smart microfinance (**Section 2.B.2**).

Le Chapitre Troisième de cette Première Partie vise à expliquer les fondements théoriques de la segmentation financière de l'offre de microfinance.

Pour cela, nous adoptons d'une part une approche théorique justifiant l'existence des segments de marché, et d'autre part une approche alternative fondant les caractéristiques des microstructures de marché qui en découlent.

L'approche théorique associée à la segmentation de l'offre traite deux questions principales à savoir qui sont l'émergence des IMF (**Section 1.A**), et les facteurs qui justifient la formation des segments d'offre (**Section 1.B**).

Le traitement de la question de l'émergence des IMF s'inspire de la théorie de l'intermédiation financière, et la théorie de la segmentation financière. Ces deux approches présentent la formation des niches d'offre et de demande, illustratives de la formation de segments de marché hétérogènes.

Ces approches de l'émergence et de la segmentation des offreurs de microfinance, révèlent une diversité, et une multiplicité des offreurs de crédit. Un autre facteur influençant l'offre est le prix. Il existe dans le secteur de la microfinance une demande inélastique des produits de microfinance. Les emprunteurs ont un principal désir, celui d'accéder aux produits financiers proposés. Le niveau de prix étant négligeable, comportement consécutif à l'ampleur du rationnement subi auprès des banques.

Le traitement de la question de l'apparition des microstructures de marché présente donc un marché dont la structure des échanges est dicté par le comportement des grandes IMF qui ont la position de leader de marché et par le mécanisme de tarification (**Section 2.A**). La tarification dépend de à la fois de la position de l'oligopoleur (**Section 2.A.1**) et de la qualité de l'information qui permet d'observer une diversité de formes contractuelles (**Section 2.A.2**).

Il existe aussi d'autres caractéristiques qui expliquent les microstructures de l'offre liées à la relation de prêt établie entre l'offreur et le demandeur (**Section 2.B**).

CHAPITRE I - LA SEGMENTATION DE L'OFFRE DE LA MICROFINANCE : LE CAS AFRICAIN

INTRODUCTION

SECTION 1 L'IDENTIFICATION DES SEGMENTS DE L'OFFRE EN MICROFINANCE

A. LA NATURE DE LA CARTOGRAPHIE DE L'OFFRE EN MICROFINANCE

1. *Le cadre réglementaire des institutions de microfinance en Afrique*
2. *Un panorama diversifié des offreurs de microfinance*

B. LA DISPERSION DE L'OFFRE DES PRODUITS ET SERVICES EN MICROFINANCE

1. *L'identification des différents types de prêts de microfinance*
2. *L'épargne, Les transferts de fonds, et la micro-assurance en microfinance*

SECTION 2 L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE ET LA CONCENTRATION DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE

A. LE CADRE CONCURRENTIEL DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE

1. *Le rôle des avantages institutionnels et la structure concurrentielle du marché de la microfinance*
2. *Les stratégies d'offre des produits et services en microfinance*

B. LA CONCENTRATION DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE

1. *La concentration des parts de marché de la microfinance*
2. *L'analyse des valeurs de l'indice de concentration du marché de la microfinance en Afrique*

CONCLUSION

INTRODUCTION

Le concept de *segmentation de marché* est très étudié en Économie et en Gestion ; il est utilisé en Microéconomie appliquée à la finance, dans le premier cas, et en Marketing dans le second.

Dans le domaine de la Finance, le concept de segmentation de marché est utilisé pour l'examen des marchés financiers. On parle de segmentation des marchés financiers si et seulement si l'on constate, pour un même titre, une cotation multiple, et qu'une transaction sur ce titre est effectuée en dehors du marché¹⁵¹.

La segmentation du marché se caractérise donc par l'existence de plusieurs prix pour un même produit. Il en est ainsi dans le secteur de la microfinance, où les produits financiers proposés sont tarifés par chaque offreur, ce qui favorise la formation des segments de clientèles dépendant du type de tarification proposé.

Dans le domaine de la Microéconomie, la segmentation constitue une limite du régime de concurrence pure et parfaite. On parle de segmentation de marché, lorsque les mécanismes habituels d'atomicité de l'offre, du caractère non monopsonne de la demande, de la transparence des prix, et des transactions sur le marché, ne suffisent plus à assurer une part de marché identique à chaque offreur.

Des conditions de prix, de localisation, de qualité du produit ou de service après-vente, adossé à des techniques de fidélisation de la clientèle permettent alors à des offreurs de capturer une rente sur le marché, et de fonder un pouvoir de marché.

La segmentation implique de ce fait l'existence de marché de réservation, et est permise par des procédures de discrimination. On distingue trois types de discrimination de prix en Microéconomie.

- ❖ *La discrimination de prix de premier degré, ou discrimination parfaite.* Dans ce cas, l'offreur du produit détient une information complète sur les individus ou groupes d'individus ciblés.

¹⁵¹ Bruno Biais, Thierry Foucault et Pierre Hillion, *Microstructure Des Marchés Financiers: Institutions, Modèles et Tests Empiriques* (Presses universitaires de France, 1997).

- ❖ **La discrimination de prix de deuxième degré.** Dans ce cas, l'offreur connaît les différents groupes possibles, mais il est incapable de classer un individu dans un groupe spécifique.

La tarification appliquée par l'offreur s'effectue selon la qualité des produits proposés, ou selon la quantité de produits proposés.

- ❖ **La discrimination de prix de troisième degré.** L'offreur ne dispose pas d'information sur les individus, mais est tout de même en mesure de classer chaque individu dans un groupe identifié.

La tarification dans ce cas s'effectue selon le groupe de clients ciblés et/ou selon la zone géographique. En considérant le troisième degré de discrimination de prix, la segmentation de marché s'effectue en se servant des informations collectées sur les clients (l'âge, le sexe, le statut, la localisation du client et le canal de distribution). S'il existe *m* groupes de clients identifiés par l'offreur, la tarification est uniforme dans chacun des sous-groupes identifiés.

L'offreur pratique des prix plus élevés dans les segments de marché où l'élasticité-prix de la demande est faible, et inversement. Les clients qui ont une demande moins sensible aux variations de prix en cas de discrimination, supporteront des coûts plus élevés, comparativement aux clients dont la demande reste très sensible aux variations de prix.

On peut aussi comprendre le concept de segmentation de marché en s'intéressant au développement effectué **dans le domaine du Marketing** par Wendel SMITH (1956). Ce dernier étudie différentes stratégies concurrentielles du marché, et distingue deux concepts qui sont la différenciation¹⁵² et la segmentation.

La différenciation des produits est mise en place en étudiant le comportement de la demande qui s'ajuste à l'offre de marché. Les offreurs dans ce cas sont l'acteur principal qui modifie l'équilibre du marché¹⁵³. La différenciation est donc un ensemble de mesures de contrôle permettant de valoriser les produits proposés par des techniques telles que la publicité et la promotion, en fixant les prix au-dessus de l'équilibre¹⁵⁴.

¹⁵² La différenciation des produits selon l'auteur est déterminée par l'analyse du comportement de la demande qui est conditionné par l'offre.

¹⁵³ Wendell R. Smith, 'Product Differentiation and Market Segmentation as Alternative Marketing Strategies', *The Journal of Marketing*, 21 (1956), 3–8.

¹⁵⁴ Smith, 1956.

La segmentation de marché par ailleurs s'intéresse à la demande du marché, et présente un ajustement précis et rationnel des produits offerts pour la satisfaction de l'utilité du consommateur¹⁵⁵. La segmentation de marché consiste donc à identifier l'existence d'un marché hétérogène constitué de petits segments de marché homogènes, dont les différences sont déterminées par les préférences des produits, c'est-à-dire les désirs des consommateurs¹⁵⁶.

Au total, la segmentation des marchés illustre à la fois un régime de marché, et notamment un régime non concurrentiel, ainsi que des pratiques d'entreprises pour distinguer les différents segments de clients selon les différents critères tels que, le critère de prix qui présente l'élasticité-prix de chaque catégorie de clientèle, et le critère des produits selon la demande de caractéristiques, les clients étant sensibles aux caractéristiques des produits qui les différencient.

Ainsi, la segmentation va-t-elle de pair avec la différenciation de produits. En microfinance, la multiplicité des offreurs laisse penser à l'existence d'un marché segmenté. Caractérisé par une pratique dispersée des prix, et un ciblage spécifique de la clientèle par les offreurs de microfinance.

Nous envisageons de relier ces trois domaines de la segmentation, pour proposer une perspective théorique du marché africain de la microfinance, à la fois éclaté en une multitude d'IMF, et dominé par quelques grandes coopératives.

Pour cela nous proposons d'étudier la segmentation de l'offre en identifiant les différents segments d'offre (**Section 1**), puis d'évaluer l'intensité de la concurrence et de mesurer le degré de concentration du marché (**Section 2**).

¹⁵⁵ Smith, 1956.

¹⁵⁶ Smith, 1956.

SECTION 1 L'IDENTIFICATION DES SEGMENTS DE L'OFFRE EN MICROFINANCE

Nous identifions ci-après les différents segments d'offre de la microfinance en Afrique en établissant tout d'abord la nature de la cartographie de l'offre en microfinance (A). Ce qui permet d'évaluer la dispersion de l'offre via l'identification de l'intensité de la concurrence en vigueur sur le marché, dont on peut alors déduire la structure (B).

A. LA NATURE DE LA CARTOGRAPHIE DE L'OFFRE EN MICROFINANCE

Le secteur de la microfinance se caractérise par la diversité et la multiplicité de ses acteurs et la variété de leurs statuts. La mise en place d'un cadre réglementaire définissant leur intégration dans le marché, et le fonctionnement de l'activité, a pour conséquence d'assurer une transparence du secteur (1).

La mutation du secteur de la microfinance, favorise la mise en place de nouvelles conditions d'entrée, et sécurise son bon fonctionnement, avec des techniques financières plus adaptées aux conditions et aux besoins des populations exclues du secteur financier formel.

Cette mutation met en exergue un panorama diversifié et asymétrique des offreurs de microfinance, lequel illustre de prime abord une hétérogénéité du secteur et le comportement incitatif des offreurs (2).

1. Le cadre réglementaire des institutions de microfinance en Afrique

Examiner le cadre réglementaire revient à s'intéresser aux questions telles que l'organisation de la structure du marché (a), et le plafonnement des taux d'intérêt débiteurs (b).

a. L'organisation de la structure du marché

La mise en place d'un cadre réglementaire régissant le développement de la structure du marché permet de limiter les différentes faillites des institutions de microfinance, et améliore la transparence des différents acteurs financiers présents dans le secteur. La réglementation de la structure du marché permet de définir les différents statuts des acteurs habilités à exercer l'activité de microfinance, détermine les autorités publiques qui supervisent ces acteurs, et définit le niveau minimum de capital requis pour lancer l'activité de microfinance.

En Afrique Centrale, et précisément au sein de la Communauté Économique et Monétaire des États d'Afrique Centrale (CEMAC), la supervision de l'activité de microfinance est assurée par la Banque des États d'Afrique Centrale (BEAC), avec la collaboration du Ministère des Finances de chaque pays membre. La réglementation du secteur est assurée par la réglementation COBAC de 2002 qui définit les conditions d'exercice des différentes catégories.

Les différents acteurs de microfinance de la sous-région sont classés en trois catégories distinctes¹⁵⁷.

- ❖ *La première regroupe les établissements de crédit à statut associatif, ou coopératif, ou mutualiste.* Ces établissements collectent l'épargne auprès de leurs membres et octroient un crédit uniquement à leurs membres. Elles n'ont pas l'obligation de constituer un capital minimum, et ont l'obligation de

¹⁵⁷ Laurent Lhériaux, *Précis de Réglementation de La Microfinance* (Agence française de développement, 2009).

constituer des fonds de solidarité équivalents à 40% de leur capital net¹⁵⁸, et des réserves obligatoires équivalent à 20% de leur excédent.

- ❖ *La seconde catégorie regroupe les institutions faisant appel à l'épargne du public.* L'accès au crédit y est ouvert à tout client potentiel. Elles doivent constituer un capital minimum de 50 millions de FCFA¹⁵⁹ pour exercer, et le niveau de réserves obligatoires est de 15% des bénéfices réalisés.
- ❖ *La troisième catégorie regroupe les établissements de microcrédit, les projets, les sociétés qui accordent des crédits aux filières, ainsi que les sociétés de caution mutuelle*¹⁶⁰. Ces établissements pratiquent exclusivement une activité de crédit, sans collecte de l'épargne. Le capital minimum exigé est de 25 millions, et le niveau de réserves obligatoires représente 15% des bénéfices.

En Afrique de l'Ouest, La loi initiale, de 1993, révisée en 2007, relative au « *Projet d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Épargne et de Crédit* » en abrégé *PARMEC* considère le secteur de la microfinance comme étant un système financier décentralisé^{161,162}. En 1993, la loi *PARMEC* ne s'appliquait qu'aux institutions à caractère mutualiste ou coopératif; sa révision en 2007 a permis d'élargir le champ d'action des offreurs, en intégrant de nouveaux offreurs tels que les associations et les sociétés commerciales, tout en distinguant leur statut légal et leurs opérations financières.

Les institutions de microfinance y sont classées selon leur statut, et selon les opérations financières qu'elles pratiquent. On a les institutions mutualistes ou Coopératives d'Épargne et de Crédit – IM/CEC- qui sont sous la tutelle du Ministère des Finances. La détermination du capital minimum est une mesure discrétionnaire qui dépend du pays de la sous-région. Le niveau de réserves obligatoires est de 15% du montant des bénéfices.

On a aussi les organisations non constituées sous forme de mutuelles (Non IM/CEC) qui sont supervisées par le Ministère des Finances, dans le cadre d'une convention, définie pour une période de cinq ans renouvelable. Ces institutions doivent

¹⁵⁸ Le capital net est le capital constitué après avoir pris en compte les déficits.

¹⁵⁹ 1 euro = 655,96 FCFA

¹⁶⁰ ROESCH Marc (2003) « la réglementation BEAC en matière de microfinance ».

¹⁶¹ Ndiaye, F (2009), *Microfinance en Afrique de l'Ouest: quelle viabilité?*; ed : l'Harmattan ; PP 1-416.

¹⁶² Goujon, A. (2009) "Administrer la supervision de la microfinance: expériences comparées en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale"; article de recherche PP 1-31; IDLO; www.lamicrofinance.org.

constituer un capital minimum de 300 millions FCFA et le niveau de réserves obligatoires représente aussi 15% des bénéfices collectés.

Les banques pratiquant la microfinance sont supervisées exclusivement par la loi bancaire dont les régulateurs sont la BCEAO et la Commission Bancaire. Elles développent l'activité de collecte de dépôts et d'octroi de crédit, avec un capital minimum de 1 milliard de FCFA.

Selon les opérations financières menées, on distingue d'une part, les institutions qui collectent les dépôts et octroient des prêts à leurs membres et à des tiers, d'autre part, les institutions qui s'occupent seulement de prêts.

Dans les sous régions Afrique de l'Est, Afrique Australe, le développement et l'application du cadre réglementaire s'effectue de manière spécifique à chaque pays.

En Afrique de l'Est, la réglementation et la supervision du secteur de la microfinance spécifiques à chaque État membre, sont effectuées par la Banque Centrale, pour les acteurs formels, et le Ministère des Finances en collaboration avec le réseau d'organisation de l'industrie de la microfinance (AMFI), pour les autres types d'acteurs¹⁶³.

Au *Kenya*, le secteur de la microfinance est réglementé par la loi de microfinance de 2013 qui a amendé la loi initiale de 2006.

Cette loi redéfinit le statut des institutions de microfinance exerçant dans le pays. Les institutions de microfinance de dépôts, définies initialement par la loi de la microfinance de 2006, et supervisées par la banque centrale, sont considérées sous la loi de 2013 comme des banques commerciales de microfinance. On a aussi les institutions commerciales de dépôts qui sont considérées comme des banques de microfinance.

Les banques de microfinance sont habilitées à développer les activités des banques commerciales de microfinance, et disposent de deux types de comptes qui sont les comptes de dépôts et les comptes courants. Les fonds issus de ces deux types de comptes financent les activités de crédits et d'investissement.

Les coopératives d'épargne et de crédit sont régulées par la loi sur les coopératives d'épargne et de crédit de 2008, supervisée par le Ministère du

¹⁶³ Rapport produit par l' « Association of microfinance institutions in Uganda » (AMFIU), 2010, 2009 et 2008.

Développement et du Marketing des coopératives d'épargne et de crédit. Son niveau minimum de réserves obligatoire est 10%.

En *Ouganda*, la réglementation s'effectue en fonction du statut des institutions, ce qui induit une catégorisation des types d'offreurs. Cette réglementation repose sur la loi sur les institutions financières de 2004, et sur la loi sur les institutions collectant les micros dépôts de 2003. Ces deux lois sont définies et mises en application par la Banque Centrale pour les acteurs formels.

Les autres acteurs du secteur de la microfinance, ceux qui sont en dehors du contrôle de la Banque Centrale, sont régis par le « *Cooperative statute* », de 1991, supervisé par le Ministère du Tourisme, du Commerce et de l'Industrie¹⁶⁴. On en distingue quatre catégories d'offreurs de la microfinance. Les offreurs de premier rang que sont les banques commerciales ; les offreurs de deuxième rang, que sont les institutions de crédit, les offreurs de troisième rang, que sont les institutions de microfinance collectant les dépôts ; et les offreurs de quatrième rang que sont les offreurs des services financiers hors du contrôle de la Banque Centrale.

Dans cette dernière catégorie, on a les organisations d'épargne et de crédit coopératif (SACCOs), et toutes les autres institutions de microfinance non réglementées. Parmi ces institutions, on retrouve celles qui pratiquent uniquement le crédit, telles que les ONG, les institutions de microfinance et les organisations de communauté de base.

En Afrique Australe, la supervision et la réglementation du secteur de la microfinance incombent à la Banque Centrale de chaque État membre.

En *Afrique du Sud*, les banques de microfinance sont sous l'autorité de la Banque Centrale. Le développement des coopératives financières est dans sa phase de lancement. Initialement, l'activité des coopératives financières était régulée et développée par la « *Co-operative Banks Development Agency* » (CBDA). Avec la loi de 2007 intitulée le « *Co-operative Act* », validé en 2013 et définissant les conditions de création

¹⁶⁴ Rapport produit par l' « **Association of microfinance institutions in Uganda** » (AMFIU), 2008

d'une coopérative financière, la Banque Centrale, supervise désormais les différentes coopératives financières existantes¹⁶⁵.

Au Malawi, quatre principales lois régissent les institutions de microfinance. Ce sont le « *Cooperative Societies Act* » de 1946, le « *Trustees Incorporation Act* » de 1962, le « *Compagnies Act* » de 1986, et le « *Banking Act* » de 1989¹⁶⁶. La Banque Centrale considère les institutions qui octroient du crédit aux pauvres et aux ruraux comme des institutions financières non-bancaires, et sont classées parmi les banques d'épargne¹⁶⁷. Un grand nombre d'organisations d'épargne et de crédit coopératif sont affiliées à la « *Malawi Union of Savings and Credits Cooperatives -MUSCO-* ».

En Afrique du Nord, le cadre réglementaire de la microfinance est spécifique à chaque pays; ceci dit, il faut constater que le secteur n'y favorise qu'une activité de prêt restreinte et contrôlée. Il ne permet pas le développement du produit d'épargne, et ne favorise pas le développement de structures autres que celles qui ont le statut de Coopératives financières. Le secteur de la microfinance en Afrique du Nord reste essentiellement dominé par l'action des ONG, qui n'ont pas ici d'objectifs commerciaux.

Au *Maroc et en Tunisie*, la loi de 1999 revue en 2004, concernant l'activité du microcrédit, permet aux institutions du secteur de la microfinance de prendre le statut d'« Association d'Utilité Publique »¹⁶⁸.

Selon cette loi, les institutions de microfinance ne peuvent pas collecter les dépôts. Elles sont limitées essentiellement à une activité de crédit, avec un apport de services complémentaires, tels que l'assistance technique et la formation. Ses crédits sont orientés vers le social, et l'environnement réglementaire dissuade la recherche de profit.

Dans le cadre du développement du secteur, des réflexions sont en cours en vue d'améliorer la capacité d'action des institutions. C'est le cas par exemple au Maroc, où

¹⁶⁵ South African Reserve Bank and Co-operative Bank Development Agency, 'Combined Annual Report of the Supervisors of the Co-Operative Development Agency and the South African Reserve Bank' (South African Reserve Bank, 2013) <www.resbank.za>.

¹⁶⁶ Ces différentes réglementations sont présentées dans le rapport de Planet Rating de 2010 effectué au Malawi.

¹⁶⁷ Association of Microfinance Institutions in Uganda, 'A Survey on Regulation of Microfinance Companies and NGO'S' (AMFIU, 2009) <www.amfiu.org.ug>.

¹⁶⁸ Cirad, 'Crise de La Microfinance Au Maroc: La Croissance En Cause', *BIM*, 16 March 2010, BIM edition.

le Ministère des Finances étudie la manière dont les institutions de microfinance pourraient acquérir légalement un statut commercial¹⁶⁹.

En Égypte aussi la réglementation demeure très stricte, et considère l'activité de microfinance comme une activité très sensible^{170,171}. La « Loi unique de réglementation » de 2009, qui touche la microfinance, les marchés et instruments financiers, établit l'autorité de surveillance financière égyptienne comme autorité de contrôle et de régulation¹⁷².

La loi sur la microfinance encourage les ONG à se doter du statut d'entreprises de microfinance, leur permettant de mieux négocier leurs emprunts bancaires¹⁷³. Elles sont canalisées dans leur action, et encouragées et à s'en tenir au cadre social et à l'aide publique. La réglementation du marché est soutenue par la réglementation des taux d'intérêt débiteurs.

b. La réglementation des taux d'intérêt débiteurs

En ce qui concerne la question d'encadrement des taux d'intérêt, il existe toujours des programmes de réflexion qui se développent autour de la définition du plafonnement des taux d'intérêt débiteurs. Son but premier est de protéger les consommateurs des produits de microfinance. Le revers de la médaille associé à l'application des plafonnements des taux est une possible exclusion des populations pauvres ayant un besoin financier.

¹⁶⁹ Unit, F.I, 2010, « Global Microscope on the microfinance business environment 2010 ».

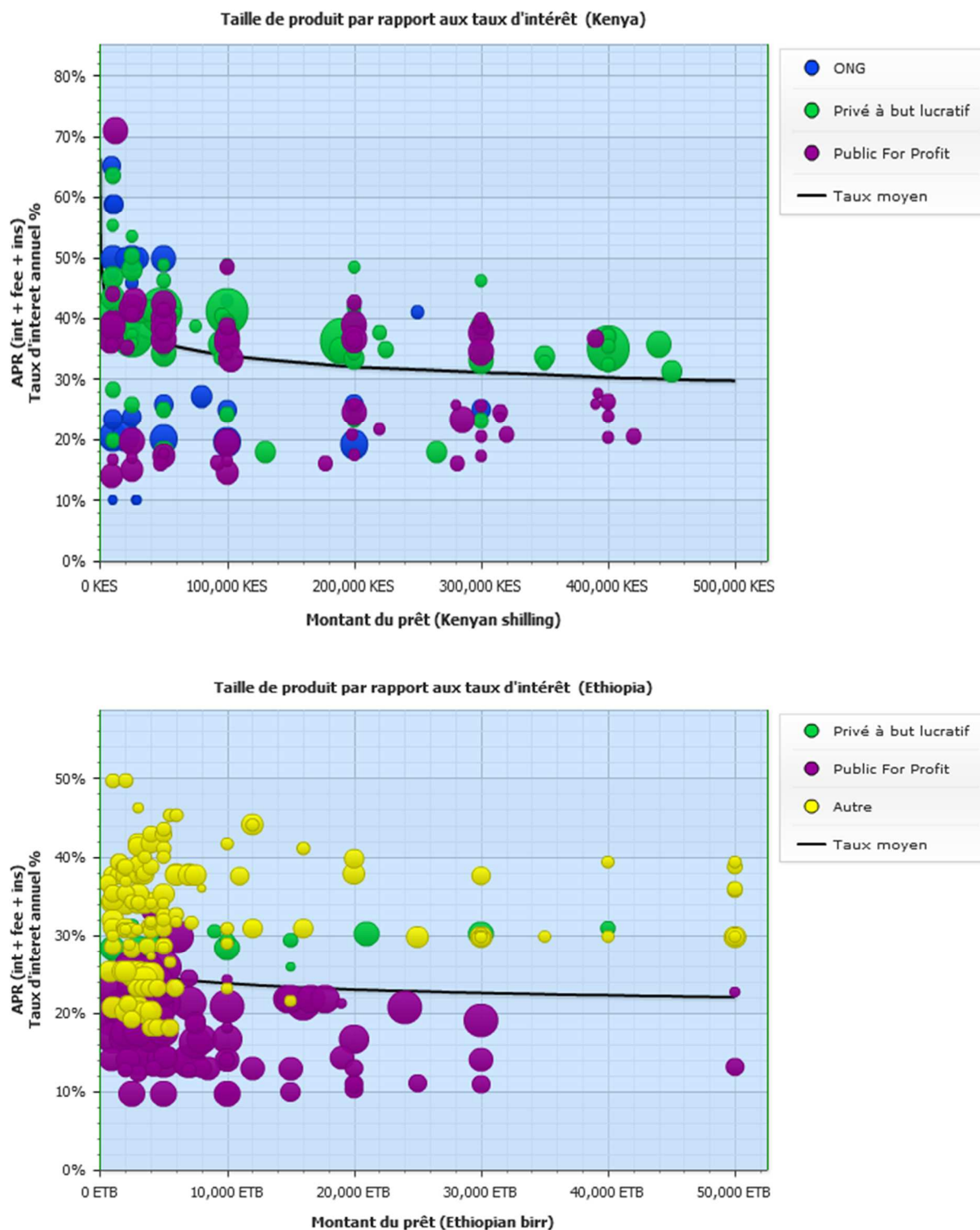
¹⁷⁰ Goujon, A. (2009) "Administrer la supervision de la microfinance: expériences comparées en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale"; article de recherche PP 1-31; IDLO; www.lamicrofinance.org.

¹⁷¹ Rapport de l'Atenne, 2010.

¹⁷² Mix Microfinance world (2010) « analyse de la microfinance et rapport comparatif dans le monde arabe en 2010 ».

¹⁷³ Goujon, A. (2009) "Administrer La Supervision De La Microfinance: Expériences Comparées En Afrique De l'Ouest Et En Afrique Centrale"; Article De Recherche PP 1-31; IDLO; www.lamicrofinance.org.

Graphe 1.1 La répartition des taux d'intérêt au Kenya¹⁷⁴ et en Éthiopie¹⁷⁵



Source Microfinance Transparency, 2014¹⁷⁶

¹⁷⁴ 1 Euro = 116,237 KES

¹⁷⁵ 1 Euro = 26,033 ETB

¹⁷⁶ <http://data.mftransparency.org/data/countries/et/data/>

Une des solutions pour les IMF à gérer le seuil des taux débiteurs imposés, est de réduire leur expansion géographique, ce qui limiterait l'accès de certains bénéficiaires. Le principal argument allant donc à l'encontre de la détermination d'un plafond des taux d'intérêt est la non-couverture des coûts par les institutions de microfinance.

Dans ces pays, les taux débiteurs ne sont pas plafonnés, et sont excessifs. Sur les graphiques ci-dessous, on constate que les petits montants de prêts sont concentrés et sont tarifés à des prix supérieurs à ceux appliqués aux prêts de montants supérieurs. Au Kenya, les petits montants de prêts ont des taux d'intérêt qui atteignent les 70%, et en Éthiopie, ces taux pour les petits montants atteignent les 50% (voir graphe 1.1).

En considérant chacun des prêts proposés, il existe une marge de liberté importante en termes de tarification ; ce qui entraîne une multiplicité de prix pour un même produit proposé associé à des primes de risques élevés. Cette multiplicité de prix favorise l'entrée sur le marché de nouveaux prêteurs. Ces nouveaux prêteurs tirent aussi profit du mécanisme de tarification élevée existant dans le secteur de la microfinance.

Les taux d'intérêt débiteurs pratiqués dans le secteur de la microfinance sont supérieurs à ceux pratiqués par les banques commerciales. Un certain nombre de facteurs justifient cet état de fait, à savoir l'instabilité de la situation des emprunteurs causée par la non-maîtrise des facteurs environnementaux tels que les troubles sociaux, les catastrophes naturelles ou des événements inopinés à savoir des décès ou des mariages. Les petits prêts de microfinance ont des coûts plus élevés que des prêts de taille moyenne ou des gros prêts.

Ainsi une des particularités du secteur de la microfinance est la libre détermination des taux d'intérêt débiteurs, et les offreurs de microfinance sont plus souvent des *price-makers*, alors que dans le secteur bancaire les offreurs sont davantage des *price-takers*. La pratique des taux d'intérêt débiteurs abusifs ne permet pas aux micro-entrepreneurs de développer de façon pérenne leur activité. Très souvent le lancement des micro-entreprises par les pauvres est soumis à la concurrence du marché, à la conjoncture économique, et à leur accès limitée aux débouchés.

Ces différents obstacles limitent la réalisation des profits marginaux par les pauvres, et les poussent à puiser dans leur épargne initiale pour rembourser les taux débiteurs excessifs proposés par certains offreurs de microfinance. Cette tarification excessive aurait donc tendance à produire un effet négatif sur le développement des

activités génératrices de revenus, et par un effet « *boule de neige* », à réduire le niveau de revenu des populations pauvres, et dégrader leur bien-être.

Dans le secteur bancaire la définition des plafonds des taux d'intérêt débiteurs couplée aux conditions strictes et très engageantes des contrats de prêts imposées aux bénéficiaires, contribuent à amoindrir les risques liés à la non-couverture des coûts liés à l'activité bancaire, et aboutit à un accès sélectif et limité des emprunteurs.

Les pauvres ne pouvant pas satisfaire ces conditions et les garanties demandées par les banques, les IMF sont obligés de tarifier au-dessus des prix des banques, et de manière excessive les petits montants, qui sont des produits adaptés aux conditions de vie des pauvres.

Néanmoins, certains pays africains ont adopté le principe de définition des plafonnements des taux d'intérêt en vue de réduire le comportement de « *tireur au flanc* ». Ainsi, l'examen de la question de la tarification qui est reprise au **Chapitre 3**, permet de traiter aussi le problème des tireurs au flanc, qui profitent de cette défaillance au niveau de la réglementation des taux, pour tarifier de manière excessive avec comme principal but de maximiser leurs profits sans considération de la lutte contre la pauvreté.

La plupart des pays approuvant un degré de plafonnement, se trouvent en Afrique Centrale et en Afrique de l'Ouest. En Afrique de l'Ouest les taux d'intérêt débiteurs sont plafonnés à 27% pour les coopératives, 18% pour les institutions financières non mutualistes, et 18% pour les banques¹⁷⁷.

L'application de la réglementation ayant permis d'identifier les acteurs, les conditions d'exercice et les mesures prudentielles associées, il convient maintenant d'examiner comment ce panorama diversifié se profile dans chacune des sous-régions d'Afrique.

¹⁷⁷ Chicot EBOUE, 'The Micro-Finance Institutional Framework in Africa' (Central Bank of Lybia, 2007), Extraordinary Meeting of AACB, International Symposium On Micro-Finance, P.11.

2. Un panorama diversifié des offreurs de microfinance

Examinons le panorama des offreurs des services de microfinance selon les cinq régions du continent africain.

En Afrique Centrale, le développement de la microfinance est facilité par le grand nombre des institutions de microfinance camerounaises. Le développement du mécanisme de tontines au Cameroun, dans les années 1960, lance l'activité de microfinance. Entre 2006 et 2008, on enregistre une augmentation de 7,511 % du nombre d'institutions de microfinance dans la sous-région Afrique Centrale, ce qui équivaut à 679¹⁷⁸ au 31 Décembre 2006 et 730 au 31 Décembre 2008¹⁷⁹.

Une proportion importante est représentée par les institutions de microfinance de première catégorie à caractère associatif et/ou coopératif. Une enquête menée par Planet Rating en 2010 révèle que le secteur de la microfinance camerounaise compte 470 institutions agréées parmi lesquelles on a 427 institutions de microfinance de première catégorie, 41 de deuxième catégorie et 2 institutions de troisième catégorie¹⁸⁰.

Le secteur de la microfinance camerounaise compte six réseaux qui sont le réseau CAMCCUL¹⁸¹ avec 177 institutions de microfinance intégrées, 2 réseaux de Caisses Villageoises ayant 41 institutions de microfinance, et 3 réseaux de Caisses Mutuelles d'Épargne et de Crédit (CMEC) qui englobent 36 institutions de microfinance¹⁸². Les offreurs qui dominent le secteur de la microfinance sont les Coopératives d'Épargne et de Crédit suivis des Institutions Financières Non Bancaires (IFNB)¹⁸³.

Un autre marché de la microfinance en Afrique Centrale, qui n'est pas des moindres, est celui de la République Démocratique du Congo. Son développement se met en place après la période coloniale, entre 1970 et 1990, avec une participation

¹⁷⁸ COBAC, 'Enquête Statistique Sur L'évolution De L'activité De Microfinance Dans La CEMAC' (Banque Des Etats De l'Afrique Centrale, 2007) <www.beac.int>.

¹⁷⁹ COBAC, 'Enquête Sur l'Evolution De l'Activité De La Microfinance Dans La CEMAC' (Banque Des Etats De l'Afrique Centrale, 2008) <www.beac.int>.

¹⁸⁰ Planet Rating (2010) « Rating Girafe : CEC PROM MATURE, Cameroun », Planet Rating, www.planetrating.com, Page 2.

¹⁸¹ CAMCCUL signifie Cameroon Cooperative Credit Union League

¹⁸² Statistiques collectées via l'analyse du profil des IMF faite sur le Portail de la microfinance dont le récapitulatif est présenté via le lien http://www.lamicrofinance.org/resource_centers/profilcameroun/profilcamerounl

¹⁸³ Mixmarket (2011), « Cartographie De L'inclusion Financière En Afrique : Analyse Des Résultats Et Prochaines Etapes. www.themix.org/publications.

importante des coopératives et mutuelles. Le développement de son secteur n'est pas soumis à la réglementation de la Communauté Économique et Monétaire d'Afrique Centrale (CEMAC) mais fonctionne sous la supervision de sa Banque Centrale.

En Afrique de l'Ouest, et précisément dans la zone de l'Union Économique et Monétaire Ouest-africaine (UEMOA), on assiste aussi à un accroissement des institutions de microfinance et des points de services, et à une diversification du secteur.

Quelques cas pratiques en Afrique de l'Ouest permettent d'identifier le nombre d'institutions de microfinance présents dans le secteur.

Au *Sénégal*, le secteur de la microfinance est segmenté en quatre sous-catégories d'acteurs¹⁸⁴.

- ❖ La *première catégorie* concerne les réseaux agréés qui sont au nombre de 7 et rassemblent 203 Mutuelles d'Épargne et de Crédit.
- ❖ La *deuxième catégorie* regroupe les groupes d'épargnes et de crédits isolés qui sont au nombre de 362.
- ❖ La *troisième catégorie* est constituée des Mutuelles d'Épargne et de Crédit au nombre de 346.
- ❖ La *quatrième catégorie* est constituée de 8 groupes conventionnés, des projets et des ONG offrant des crédits.

Selon le rapport de Mixmarket de 2011, le Sénégal regroupe essentiellement les coopératives d'épargne et de crédit alors qu'en Gambie par exemple, le secteur de la microfinance est dominé par les institutions financières non-bancaires et les organisations non gouvernementales.

Au *Burkina Faso*, en 2004, le Ministère des Finances recense 335 institutions de microfinance, dont 309 sont reconnues et agréées, structurées en 1 Fédération ; 4 Unions affiliées à la fédération ; 6 autres Unions ; 256 caisses de base affiliées aux Unions ; 22 autres structures mutualistes non affiliées, et 20 systèmes de crédit direct ou solidaire¹⁸⁵.

¹⁸⁴ Ministère de la Famille, de l'entrepreneuriat Féminin, et de la Microfinance, 'Document Actualisé de Politique Sectorielle de La Microfinance et Plan D'action (2008-2013)' (République du Sénégal, 2008) <<http://www.senegal-entreprises.net/secteur-financier.htm>>.

¹⁸⁵ Ministère des Finances et du Budget, 'Stratégie Nationale De Microfinance : Document De Politique Et Cadre Logique De Mise En Œuvre' (Gouvernement du Burkina-Faso, 2005) <www.apsfd-burkina.bf>.

Au *Ghana*, le développement du secteur de la microfinance est spécifique et regroupe trois principaux types d'acteurs, que sont les institutions financières formelles, les institutions financières semi-formelles et les acteurs financiers informels. Le secteur de la microfinance est dominé par la présence et l'action des coopératives d'épargne et de crédit, et des banques rurales.

Entre 2005 et 2006, comme institutions financières formelles ayant développé l'activité de microfinance, on a 120 banques communautaires et rurales et 10 banques d'épargne et de crédit; celles semi-formelles regroupent 25 ONG et 273 Coopératives d'Épargne et de Crédit¹⁸⁶. Le dernier groupe est constitué d'acteurs informels parmi lesquels on a les collecteurs individuels d'épargne, les associations rotatives d'épargne et de crédit et les groupes d'entre-aide ou *self help group*.

Au *Nigeria*, la Banque Centrale répertorie 866 banques de microfinance certifiées¹⁸⁷. Elles sont classées en trois catégories, les banques unitaires de microfinance, les banques d'État de microfinance et les banques nationales de microfinance.

En Afrique de l'Est, il existe une diversité d'offreurs de microfinance, dont la structuration nationale du secteur dépend de la réglementation discrétionnaire de chaque État. Mais, tout comme en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale, on retrouve dans le cadre institutionnel, les institutions financières non-bancaires, les ONG, les banques de microfinance, et les coopératives financières.

En décembre 2010 au Kenya, on dénombre 3 institutions de microfinance de dépôts, 6 banques de microfinance, 200 institutions de microfinance allouant uniquement du crédit et 5000 coopératives d'épargne et de crédit parmi lesquelles 230 sont soumises à la loi des coopératives financières de 2008¹⁸⁸.

Le marché de la microfinance y est dominé par l'action des Institutions Financières Non Bancaires et des banques commerciales de microfinance. À titre d'exemple, au Kenya, on a les banques commerciales de microfinance *Equity Bank* et K-

¹⁸⁶ Planet Rating, 'Girafe Rating: APED Ghana' (Planet Rating, 2007) <www.planetrating.com>.

¹⁸⁷ Central Bank of Nigeria, 'Microfinance Policy Framework for Nigeria' (Central Bank of Nigeria, 2011) <www.cenbank.org>.

¹⁸⁸ Financial Sector Deepening Kenya, 'Transforming Microfinance in Kenya the Experience of Faulu Kenya and Kenya Women Finance Trust' (Frankfurt School of Finance and Management, 2012) <www.fsdkenya.org>.

Rep Bank ; en Ouganda, la banque commerciale de microfinance *Centenary Bank* ; en Éthiopie, les Institutions Financières Non Bancaires *ACSI*¹⁸⁹ et *DECSI*¹⁹⁰.

En Éthiopie, le secteur de la microfinance est dominé par les institutions financières non-bancaires et les organisations non gouvernementales suivies des réseaux de microfinance¹⁹¹. Contrairement aux deux autres régions que sont le Kenya et l'Ouganda, le développement de l'activité de la microfinance en Éthiopie est relativement récent. En 2006 la loi sur la réglementation appliquée au secteur de la microfinance permet d'identifier 28 institutions de microfinance ayant l'autorisation d'exercer¹⁹².

En Afrique Australe, le secteur est majoritairement dominé par les banques de microfinance (exemple en *Afrique du Sud*) et les Institutions Financières Non Bancaires (exemple *Malawi*). Le développement des Coopératives d'Épargne et de Crédit y est naissant.

En Afrique du Nord, le secteur de la microfinance est dominé par l'activité de deux pays le *Maroc* et l'*Égypte*. Les deux plus grandes institutions de microfinance au Maroc sont *Al Amana* et *Zakoura*.

Au *Maroc*, la Fédération Nationale des Associations de Microcrédit (FNAM) enregistre 13 institutions de microfinance en 2006¹⁹³. Cette organisation soutient l'action du gouvernement dans le développement de l'activité de microfinance et facilite l'identification et l'évaluation des différents acteurs de la microfinance.

En *Égypte*, les services de microfinance y sont offerts par les organisations non gouvernementales (ONG), ayant le statut d'associations d'affaires, les banques publiques et les banques privées¹⁹⁴. En somme, le marché de la microfinance est dominé par 2 types d'institutions de microfinance qui sont les Coopératives d'Épargne et de Crédit, et les ONG.

¹⁸⁹ *ACSI : Amhara Credit and savings institute*

¹⁹⁰ *DECSI : Dede-bit Credit and Savings Institution*

¹⁹¹ Scott Gaul, 'Cartographie de l'inclusion financière en Afrique - analyse des résultats et prochaines étapes.' (Mixmarket, 2011) <www.themix.org>.

¹⁹² Planet Rating, 'Girafe Rating: Specialized Financial and Promotional Institution S.C, Ethiopia.' (Planet Rating, 2007) <www.planetrating.com>.

¹⁹³ Planet Rating, 'Girafe Rating: Al Karama, Maroc.' (Planet Rating, 2007) <www.planetrating.com>.

¹⁹⁴ Planet Rating, 'Girafe Rating: Alexandria Business Association, Egypt' (Planet Rating, 2007) <www.planetrating.com>.

Le marché de la microfinance en Afrique du Nord, est le marché le moins développé des différentes sous régions d'Afrique. La présence et l'intervention des autorités y sont fortement dominantes, et le développement de l'activité est réservé essentiellement aux ONG et aux Coopératives d'Épargne et de Crédit.

La multitude et la variété des IMF révèlent un marché côté offre atomistique, couplé à un nombre important de caisses locales, ce qui traduit une amélioration de l'effort de proximité envers les populations pauvres et exclues du secteur financier formel. Cette atomicité du marché réduit les performances des IMF.

Il est important d'améliorer les performances du secteur, en définissant un cadre permettant aux différentes institutions d'établir des relations de partenariat de microfinance. Ces relations de partenariat pouvant permettre aux petites institutions de microfinance d'améliorer leur rendement et d'être plus compétitives (voir infra les Chapitres 5 et 6).

Tableau 1.1 Récapitulatif du nombre d'offreurs dans un échantillon de 172 IMF d'Afrique

Taille/Statut IMF	Banque	Coopératives	IFNB	ONG	Total général
Le nombre moyen d'IMF en 2011					
Grande	11	13	15	24	63
Moyenne	3	8	6	5	22
Petite	2	18	23	44	87
Total général	16	39	44	73	172
Le nombre moyen de caisses locales					
Grande	1 308	1839	979	2 350	6 477
Moyenne	45	400	117	78	640
Petite	14	231	223	526	994
Total général	1 367	2 470	1 319	2 954	8 111

Source Auteur, Données de Mixmarket, Enquête 2011.

Remarque les banques considérées dans ce tableau sont des banques commerciales de microfinance. La simple notation « banque » pour dire banque commerciale de microfinance sera adoptée comme telle et uniformément dans tous les autres tableaux de statistiques présentées dans notre travail. De plus, les institutions financières non bancaires sont celles qui reçoivent l'agrément des autorités monétaires pour exercer l'activité de microfinance.

La répartition selon la taille s'effectue en regroupant, les petites institutions de microfinance comme celles ayant une valeur d'actif inférieure ou égale à 10 millions de dollars US, et qui sont identifiées par le sigle « petite ». Les institutions de taille moyenne détiennent une valeur d'actif strictement supérieure à 10 millions de dollars US et inférieure ou égale à 20 millions de dollars US, et sont identifiées par le sigle « intermédiaire ». Les institutions de grande taille ont une valeur d'actif strictement supérieure à 20 millions dollars US, et sont identifiées par le sigle « grande ». Cette répartition selon la taille est la même dans tous les autres tableaux de la Thèse, qui intègre une répartition selon la taille.

Le deuxième aspect de l'analyse de la segmentation de l'offre de microfinance porte sur la dispersion des produits et services financiers offerts, lequel illustre comment la diversification du portefeuille des produits et services de microfinance constitue une solution à l'exclusion financière.

B. LA DISPERSION DE L'OFFRE DES PRODUITS ET SERVICES EN MICROFINANCE

Le développement de l'activité de microfinance se caractérise par un développement des produits et services financiers, dans le but de servir au mieux les populations ciblées. Un des points marquants de la diversification des portefeuilles-clients des IMF indique leur adaptation aux besoins et aux possibilités des populations marginalisées et/ou exclues du secteur financier formel.

Au-delà des produits et services financiers classiques, nous identifions ceux qui sont propres au secteur de la microfinance. Tout comme le secteur financier formel, le secteur de la microfinance offre quatre produits financiers classiques, à savoir les prêts, l'épargne, les transferts de fonds, et l'assurance. Les services de microfinance sont destinés à l'accompagnement et le développement du projet financé et l'amélioration des conditions de bien-être du bénéficiaire.

L'identification des différents types de prêts est présentée (1), suivie de la présentation des produits d'épargne, d'assurance et le développement des transferts de fonds (2).

La diversification et l'adaptation des portefeuilles de créances par les acteurs du secteur de la microfinance, relancent donc la question de l'inclusion financière (3) développée dans le secteur financier.

1. L'identification des différents types de prêts de microfinance

Les prêts offerts dans le secteur de la microfinance contrairement au secteur bancaire, sont initialement de petits montants. À titre d'illustration, on peut rappeler l'action initiale entreprise par Mohammad YUNUS en 1978 qui octroya 27 dollars US pour aider une vendeuse de paniers d'osiers victime des usuriers¹⁹⁵. Cette action s'est propagée et a favorisé le développement de la Grameen Bank, laquelle offre des prêts d'un montant modique de 15 dollars US.

En vue de toucher un autre type de clientèle, telle que les très petites entreprises (TPE) ou les petites et moyennes entreprises (PME), les institutions de microfinance diversifient les montants des prêts offerts (faibles, moyens et élevés).

Une autre caractéristique associée aux crédits et prêts offerts par les institutions de microfinance est la période de remboursement des prêts. Son échéance va de 1 à 3 mois, ou de 1 à 6 mois. Les prêts associés à cette échéance sont dits de court terme.

Tableau 1.2 Les montants moyens des prêts moyens (dollar US) en Afrique (2004-2011)

Sous régions	Moyenne de prêts	Écart Type de prêts	Min de prêts	Max de prêts
Afrique Australe	636,949	1 028,183	23	9 262
Afrique Centrale	1 168,137	1 207,518	46	5 822
Afrique de l'Est	411,802	667,478	0	7 949
Afrique du Nord	278,009	164,748	80	870
Afrique de l'Ouest	585,357	711,378	33	4 450

Source Auteur, Données de Mixmarket, Enquête 2011

¹⁹⁵ M. Yunus and K. Weber, *Creating a World without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism* (Public Affairs, 2007).

Une estimation des montants moyens des prêts octroyés en une année selon les sous-régions d'Afrique, a comme valeur minimale 23 dollars US (en Afrique Australe) et comme valeur maximale 9 262 dollars US (en Afrique Australe).

La valeur du prêt moyen en Afrique Australe est de 636,94 dollars US. L'Afrique de l'Ouest, donne à observer un prêt minimum de 33 dollars US avec un prêt moyen égal à 585,35 dollars US. L'Afrique du Nord a le plus faible prêt moyen, avec un montant de 278, 009 dollars US, suivit de l'Afrique de l'Est avec un prêt moyen de 411,80 dollars US.

En Afrique Centrale la valeur du prêt moyen est de 1 168,13 dollars US, avec un montant minimum est de 46 dollars US et un montant maximum de 5 822 dollars US. En considérant les valeurs de l'écart-type, on peut déduire que le développement de l'activité de crédit dans le secteur de la microfinance favorise la mise en place des prêts qui s'adaptent à l'activité des bénéficiaires.

Il existe une forte dispersion des montants de prêts moyens dans les différentes sous-régions, à l'exception de l'Afrique du Nord. Cette forte dispersion est un signal qui traduit la diversification de l'activité de prêts, en faveur des besoins des clients. Montrons-le à partir de quelques exemples de l'activité des IMF.

L'institution de microfinance FINADEV au Tchad, finance les groupes d'individus, les très petites entreprises, et les salariés. Elle offre le *crédit Moufta* pour un groupe de 2 ou 3 personnes, avec application du principe de caution solidaire. Le *crédit T.P.E* sert à financer les besoins d'investissement ou les fonds de roulement, et le *crédit salarié* obtenu avec l'aval de l'employeur, avec comme mode de remboursement un prélèvement direct sur le salaire de l'employé¹⁹⁶, complément de la structure des éléments de l'Actif.

Tableau 1.3 Les Caractéristiques des produits de crédit (FCFA¹⁹⁷) au Tchad

Types de crédit	Bénéficiaires	Durée	Montant plafond	Taux d'intérêt
Crédit campagne	Paysans	6 à 10 mois	200 000	24 % l'an
Crédit matériel agricole	Paysans	2 à 3 ans	400 000	18 % l'an
Crédit solidaire	Groupes de femmes	2 à 6 mois	1 000 00 0	15 % sur les 6 mois
Crédit filière arachide	Paysans	6 mois	200 000	2 % par mois

¹⁹⁶ Planet Rating, Finadev, 2010.

¹⁹⁷ 1 euro = 655,96 FCFA

La consolidation en microfinance : le cas africain

Crédit scolaire	Fonctionnaires, paysans, commerçants	6 mois	200 000	2,5 % par mois
Crédit aux micros entrepreneurs	Commerçants, paysans aisés	1 an	5 000 000	36 % l'an dégressif ¹⁹⁸
Crédit aux fonctionnaires	Fonctionnaires de l'État	6 mois	1 000 000	1 % par mois
Crédit aux salariés du secteur privé	Salariés du privé	1 an	1 000 000	24 % l'an dégressif
Crédit habitat	Fonctionnaires, salariés du privé, commerçants	1 an	2 000 000	24 % l'an

Source Rapports des EMF, Ministère de l'Économie et du Plan, Août 2008, Page 26.

La durée des crédits proposés est de 2 mois à 3 ans, avec comme principaux bénéficiaires les paysans, les groupes de femmes, les fonctionnaires, les commerçants et les salariés du privé.

La **Fédération des Caisses Populaires du Burkina-Faso (FCPB)**, cible essentiellement le groupe de femmes. Elle offre sans condition d'épargne préalable, des crédits de groupe avec caution solidaire et des crédits classiques qui nécessitent une épargne préalable. Les types de crédits offerts par la FCPB sont *les crédits de consommation*, c'est-à-dire les avances sur salaires, le crédit social, le crédit mobilier et le crédit automobile, *les crédits agricoles* qui sont les crédits intrants et les crédits équipements, *les crédits immobiliers* qui améliorent l'habitat, et *les crédits commerciaux*, c'est-à-dire sont les crédits inventaires et les crédits équipements¹⁹⁹.

Le **Réseau des Baoré Tradition d'Épargne et de Crédit (RBTEC)** du Burkina Faso cible les paysans et agriculteurs. Il offre des crédits « fonds de roulement, les crédits investissement et les crédits de consommation²⁰⁰. Les crédits « fonds de roulement » financent les intrants agricoles, la production, la commercialisation des semences, l'emboûche, la commercialisation des produits agricoles et l'artisanat. Les crédits de consommation financent l'éducation, le logement, le mobilier.

L'**institution de microfinance CUMO** du Malawi propose à sa clientèle trois catégories de prêts les *prêts Masika*, accordés à un groupe constitué de 10 à 20 membres, les *prêts Fumba*, qui sont des prêts supplémentaires disponibles pour les clients ayant

¹⁹⁸ Le taux d'intérêt est dégressif lorsqu'il est calculé sur le solde du crédit restant à payer.

¹⁹⁹ Microsave, 2000, « Analyse comparative des institutions de microfinance à base de membres en Afrique de l'Est et en Afrique de l'Ouest ».

²⁰⁰ SOS Faim, 2010, « Zoom microfinance : la banque des paysans aux conditions des paysans », N°32, PP 13-20, 16^{ème} Midi de la microfinance.

bénéficié des prêts Masika, et financent l'activité agricole, et les *prêts Kasupe* qui ciblent les clients des zones urbaines, et sont alloués à des groupes de petite taille (5 à 7 membres) avec des montants élevés²⁰¹.

L'institution de microfinance Buusaa Gonofaa d'Éthiopie développe son activité en milieu rural avec comme clients cibles les femmes, les jeunes paysans sans terre et les petits agriculteurs. Elle propose les crédits sous la forme de prêts génériques. La pratique du prêt générique dispose d'un montant initial faible, et progressif dans le temps. Sa condition d'octroi est la formation d'un groupe solidaire en moyenne constitué de 15 membres.

Les types de crédits qu'elle propose sont de cinq ordres²⁰². (1) *Le crédit de campagne* destiné à l'achat des semences améliorées, à la location d'une moissonneuse. Il est remboursable sur une période de 4 à 6 mois. (2) *Le crédit reproduction et engraissement du bétail* qui concerne les vaches, les bœufs, les moutons et les chèvres. Il est octroyé pour une période de 4 à 9 mois. (3) *Le crédit investissement* est alloué au financement de l'achat du bétail, la location des terres et l'achat des semences. Il est octroyé pour une période de 9 mois. (4) *Le crédit commercial* concerne le commerce de bétail, de céréales et la vente des services. Il est octroyé pour une période de 6 à 9 mois. (5) *Le crédit pour le petit commerce*, octroyé sur une période de 4 à 6 mois.

Il existe donc différents types de prêts dans le secteur de la microfinance. Les *prêts* finançant les « *fonds de roulement* » qui assurent le financement de l'activité des petites et moyennes entreprises. Ces prêts sont entre autres les *prêts de campagne* et les *prêts d'investissement*.

Les *prêts de campagne* assurent à l'entrepreneur le financement de la location d'une moissonneuse ou d'un tracteur, ou l'achat d'intrants. Les prêts dits d'investissement peuvent être considérés comme des prêts commerciaux car on leur associe les *avances sur listing*, les *prêts d'affaire*, les *prêts d'actifs*, le *crédit bétail*, le *crédit*

²⁰¹ Planet rating, 2010g.

²⁰² SOS Faim, 2009, « Zoom Microfinance : Desservir les zones rurales les plus reculées : l'expérience de Buusaa Gonofaa (Éthiopie) », 16^{ème} Midi de la Microfinance, N°27, PP 5-12, ADA Luxembourg

location des terres ou le crédit sur bon de commande, émis pour financer les marchés publics, et son remboursement est conditionné par le paiement effectué par l'État²⁰³.

Comme autres types de *crédits commerciaux*, on a des crédits alloués au financement des semences, des produits agricoles, et à la vente des services. *Les crédits de consommation* financent l'éducation, le logement et l'achat du mobilier ; *les crédits sur salaire ou les avances sur salaire* ont comme bénéficiaires, le personnel ; *les crédits mobiliers* ; *les crédits automobiles* et *les crédits reproduction et engraissement du bétail*, élargissant la panoplie des prêts.

Un autre type de produit proposé par les institutions de microfinance est l'épargne développée à partir de la collecte des dépôts auprès des emprunteurs bénéficiaires. Les transferts de fonds et les opérations de micro-assurance élargissent le portefeuille des opérations des IMF africaines.

2. L'épargne, Les transferts de fonds, et la micro-assurance en microfinance

Le deuxième produit financier classique proposé est l'épargne. L'épargne est une activité importante pour les ménages autant pauvres que non pauvres. Dans le secteur de la microfinance de nombreux ménages privilégient cette activité. En vue de réaliser des investissements, les agents économiques doivent disposer autant de fonds propres (ayant pour source l'épargne) que de nouveaux financements (dont la source est le crédit).

L'épargne contribue également à améliorer l'allocation des ressources et stimule l'innovation technologique. Mais dans les pays à faible niveau de revenu, les fonds propres représentent une source négligeable des nouveaux financements. Les entreprises pour financer le lancement de leur activité, ont recours aux emprunts bancaires ou aux dons. Or la mise à disposition d'une épargne plus importante réduirait les risques encourus liés au non-remboursement des emprunts.

²⁰³ Planet Rating, Buusaa Gonofa 2010.

Préalablement à l'obtention de l'agrément par les IMF pour collecter des dépôts, les ménages épargnent au sein des tontines ou associations rotatives d'épargne et de crédit. Les facteurs incitatifs des ménages dans ces associations sont la solidarité, la proximité, l'obtention des gains plus importants, l'accès à des sources de financement de projet et autres besoins (décès, mariage, naissance)²⁰⁴.

Notons que dans les associations rotatives de crédit, les contraintes de participation (culturelles, financières, et familiales) sont plus importantes. Les institutions de microfinance qui ont l'agrément de collecter les dépôts assurent aux ménages un accès aux produits financiers d'autres conditions de financement.

Le développement de l'activité de la collecte de dépôts prédomine sur l'octroi de prêts dans le secteur de la microfinance en Afrique notamment francophone. La collecte des dépôts est considérée par les institutions de microfinance comme une source de financement des prêts et un indicateur de l'engagement des emprunteurs.

L'épargne des institutions de microfinance peut être rémunérée ou non. Le taux de rémunération de l'épargne varie entre 6 à 7 % pour les caisses, avec une moyenne de 3 % par mois²⁰⁵. L'épargne est constituée des dépôts à vue ou des dépôts à terme. D'autres produits d'épargne sont proposés comme l'épargne-éducation et l'épargne-logement.

Une évaluation des dépôts moyens collectés par les institutions de microfinance selon les 5 sous-régions d'Afrique révèle que le dépôt moyen le plus faible se trouve en Afrique du Nord, et la valeur la plus élevée est en Afrique Centrale. Il existe une forte dispersion des dépôts moyens entre les différentes institutions de microfinance, ce qui traduit une hétérogénéité des montants de dépôts collectés.

Tableau 1.4 Le montant moyen de dépôts (dollars US) des IMF en Afrique, 2004-2011

Sous régions	Moyenne de dépôts	Écart-type de dépôts	Min de dépôts	Max de dépôts
Afrique Australe	143,371	170,520	0	771
Afrique Centrale	499,914	523,044	9	3 279
Afrique de l'Est	91,216	86,189	0	460
Afrique du Nord	48,700	48,410	16	144

²⁰⁴ Chicot Eboue, 'M., Épargne Informelle et Développement Économique En Afrique', *Mondes en développement*, 16 (1988).

²⁰⁵ S. Djefal, *La Microfinance Entre Le Marché et La Solidarité: L'exemple de l'Afrique de l'Ouest* (Archives Contemporaines, 2007).

Afrique de l'Ouest	156,270	197,459	0	2 163
Source Auteur, Données de Mixmarket, Enquête 2011.				

Il existe certains avantages associés à la mobilisation de l'épargne tels que la disponibilité des liquidités, le rendement des dépôts, l'épargne à des fins de consommation, l'épargne à des fins sociales, religieuses, le financement de la retraite, de la maladie, ou d'un handicap.

Les autres types de produits proposés par les institutions de microfinance, sont les transferts d'argent, la location des coffres forts, et l'émission des moyens de paiements²⁰⁶, et les placements financiers auprès des banques et les ventes de devises²⁰⁷. Comme services proposés par les institutions de microfinance, on a la formation des coopératives et des groupements d'intérêt économique²⁰⁸.

Il existe des services d'assurance, qui sont encore très peu développés par les institutions de microfinance. Dans le secteur bancaire les produits d'assurance proposés sont entre autres l'assurance-vie, l'assurance-décès, l'assurance-santé, l'assurance-logement et l'assurance contre les pertes et vols.

Dans le secteur de la microfinance, des fonds d'assurance sont constitués et servent durant les périodes de soudure, pour financer une difficulté ponctuelle (décès d'un proche, naissance ou encore mariage). Parmi les institutions de microfinance seules les grandes institutions de microfinance ont la capacité, et encore dans une moindre mesure, de proposer les services d'assurance.

Le montant moyen de dépôts collectés pour la plupart des institutions dans les sous-régions considérées ne représente même pas le tiers du montant des prêts octroyés. Or, le financement alloué par les IMF à un individu ou un ménage a pour but de soutenir les efforts de scolarisation entrepris par les chefs de ménages, financer les événements occasionnels tels que la maladie, les décès, et les mariages.

En dépit du fait qu'il convient de souligner un effort de diversification autant des crédits offerts que du type d'épargne collectée, il faut préciser qu'il est nécessaire que les

²⁰⁶ COBAC, 'Le Secteur de La Microfinance En Guinée Equatoriale' (Secrétariat Général, Département de la microfinance, 2011).

²⁰⁷ COBAC, 'Les Établissements de Microfinance Du Gabon: Activité et Situation Financière' (Secrétariat Général, Département de Microfinance, 2011).

²⁰⁸ COBAC, 'Les Établissements de Microfinance Du Tchad' (Secrétariat Général, Département de Microfinance, 2010).

IMF équilibrent la répartition de leur portefeuille de produits en fonction d'un objectif mixte, soit d'une part le financement des besoins de base, et d'autre part le soutien à l'activité économique. L'impact des IMF serait ainsi plus important auprès des populations pauvres, si la prise en compte de l'objectif de rentabilité économique du portefeuille des produits l'emporte sur l'objectif social.

Il convient de noter que le marché de la microfinance africaine étant doté pour un pourcentage conséquent de petites institutions, ces dernières auront du mal à maintenir un financement des besoins de base des populations pauvres, et favoriseront à la longue le financement des activités génératrices de revenu, ce qui induira nécessairement un double risque.

Le premier est le risque d'éviction double des populations pauvres vis-à-vis du financement. Les petites IMF ayant le souci d'améliorer les revenus financiers pour assurer une stabilité de leur activité financière, peuvent choisir de cibler une clientèle dont le niveau de revenu et le niveau de vie permettent de mettre en place et de développer une petite entreprise. Cette stratégie aboutit au risque d'éviction des pauvres vis-à-vis des financements, dont ils ont absolument besoin pour soutenir non seulement leur entrepreneuriat précaire, mais également espérer ainsi améliorer leur niveau de vie.

Le deuxième risque est le risque de défaillance du système auprès des populations pauvres. Dans ce cas on suppose que les petites IMF intégrant le marché, accordent plus d'importance au financement des besoins de base qu'au financement des activités génératrices de revenu.

Cette décision stratégique peut encourager les comportements défaillants des emprunteurs, car ces derniers accumulant les crédits associés aux besoins de base, ils sont conduits à une situation de surendettement, c'est-à-dire un niveau d'endettement supérieur à leur capacité génératrice de revenu. De même, elle contribuerait aussi à rendre dépendantes les petites IMF des financements exogènes tels que les dons et subventions, dont l'apport n'encourage pas l'autonomie financière.

Cette décision peut donc conduire de manière néfaste à la faillite et la fermeture de nombreuses petites IMF, et occasionner par là une crise de confiance dans son action des populations pauvres. Éviter une telle issue requiert de la part des IMF à la fois une diversification des produits et services adaptés aux besoins des populations, mais

également une répartition équilibrée des créances productives pour le revenu des offreurs.

Après cet examen du portefeuille de produits des IMF, analysons dès à présent l'arbitrage entre degré de concurrence et degré de concentration du marché de la microfinance (**Section 2**).

SECTION 2 L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE ET LA CONCENTRATION DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE

Le marché de la microfinance en Afrique présente un double aspect.

- ❖ D'un côté, la réglementation à l'entrée fournie par les Ministères des Finances ou les Banques Centrales, constitue un outil de sélection des entreprises micro-financières éligibles. On peut de ce fait penser à **un oligopole « state induced »**.
- ❖ De l'autre côté, la demande insatisfaite des services financiers en général et de fonds prêtables en particulier auprès des institutions du secteur formel, est telle que de nouvelles IMF émergent chaque jour, à la faveur d'agréments accordés en nombre, les possibilités de supervision efficace du secteur étant limitées. On assiste à une concurrence « *market induced* ».

Le marché semble donc caractérisé par un double régime : concurrence pure et parfaite et oligopole.

- ❖ De ces deux régimes apparents, lequel reflète la réalité ?
- ❖ À supposer que ce soit le régime de concurrence qui l'emporte, quelles en sont les propriétés ici, et les stratégies des acteurs ? **C'est l'objet du paragraphe (A).**
- ❖ Par contre en admettant que les réseaux de coopératives dominent le paysage de l'offre comme indiqué précédemment, comment illustrer une telle concentration de l'offre ? **C'est l'objet du paragraphe (B).**

A. LE CADRE CONCURRENTIEL DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE

Le rôle des avantages institutionnels détermine la structure concurrentielle du marché de la microfinance (1), elle-même également influencée par les stratégies des acteurs (2).

1. Le rôle des avantages institutionnels et la structure concurrentielle du marché de la microfinance

On observe dans le secteur de la microfinance une différence de niveau de développement des institutions qui décident d'intégrer le marché. Cette différence s'explique par les avantages acquis par les offreurs lors de leur intégration dans le marché. Dans un contexte concurrentiel de la microfinance, ces avantages des offreurs dépendent de la structure de financement de l'IMF, du statut, de l'acquisition des compétences et techniques financières, et l'établissement des stratégies de gestion et de sécurisation du portefeuille de clients.

Quatre avantages retiennent l'attention ici.

❖ Le premier avantage découle de la structure des sources de financement de l'activité de microfinance.

Les ONG sont pour la plupart, des institutions de microfinance sans but lucratif. Leur entrée sur le marché contribue à attirer les emprunteurs de bonne qualité, et à réduire le portefeuille de clients amenés à quitter les offreurs concurrents qui seraient guidés uniquement par des objectifs commerciaux²⁰⁹.

Elles ont comme moyen d'autofinancement les dons et les subventions. Les subventions des crédits accordés initialement pour le financement des pauvres, sont très souvent octroyées aussi aux non-pauvres, ce qui réduit son impact social. Les ONG qui ont reçu l'agrément pour pratiquer leur activité en tant qu'intermédiaire financier, ne mobilisent pas une grande part de l'épargne²¹⁰.

Les subventions produisent un effet social positif lorsque le secteur est dominé par des offreurs cherchant à maximiser leur portefeuille de clients pauvres. Sur un marché où il existe une seule institution de microfinance voulant maximiser son portefeuille de clients pauvres, les fonds issus de subventions ont très peu

²⁰⁹ McIntosh, C., A. De Janvry et E. Sadoulet, 'How Rising Competition Among Microfinance Institutions Affects Incumbent Lenders', *Economic Journal*, 2005, 987-1004.

²¹⁰ Morduch, 2000.

d'importance²¹¹. Les coopératives financières, collectent les dépôts pour constituer des fonds d'autofinancement, ce qui réduit leur vulnérabilité face aux dons et subventions.

Les montants initiaux demandés pour intégrer les coopératives et mutuelles sont généralement faibles, ce qui encourage l'accroissement du nombre de membres et renforce les fonds propres nécessaires à la capitalisation endogène de l'institution.

❖ **Le second avantage est lié au statut de l'offreur.**

L'observation du secteur permet d'assister à une concurrence entre les banques commerciales de microfinance, les institutions financières non bancaires et les coopératives d'épargne et de crédit.

Les banques commerciales de microfinance et les institutions financières non-bancaires sont leaders sur le marché de la microfinance en Afrique de l'Est et en Afrique Australe, de même que dans deux des pays anglophones de l'Afrique de l'Ouest, à savoir le *Ghana* et le *Nigeria*.

❖ **Le troisième avantage découle de l'acquisition des compétences et technique financières.**

Les banques commerciales de microfinance qui entrent sur le marché, bénéficient d'avantages comparatifs qui découlent de leur expérience bancaire. Elles ont dans la plupart des cas un personnel ayant des compétences dans la pratique de l'activité bancaire. Bien souvent, ce personnel provient du secteur bancaire, et étant intéressé par ce nouveau système de bancarisation, choisit d'intégrer le secteur de la microfinance.

Dans la phase initiale de lancement, des formations complémentaires du personnel sont initiées par les bailleurs de fonds. Un autre avantage exploité par les banques, est la maîtrise et l'intégration des nouvelles technologies de l'information et de la communication, qui encourage les innovations financières.

Au Swaziland, par exemple le développement et la vulgarisation des cartes à puce favorisent la sécurisation des transactions et améliorent la gestion de l'information.

²¹¹ E. Kaffu et LK Mutesasira, *Competition Working for Customers: The Evolution of the Uganda MicroFinance Sector. A Longitudinal Study from December 2001 to March 2003* (Microsave Working Papers, 2003).

En Afrique du Sud, les banques de microfinance sont dotées de distributeurs automatiques avec une reconnaissance biométrique du client, qui est une des technologies bancaires les plus avancées. Elle facilite l'enregistrement de milliers d'épargnants, lors de l'ouverture des comptes, et leur reconnaissance par la lecture de leurs empreintes digitales.

Ces atouts permettent aux banques de développer une solide relation avec leurs clients. Elles assurent la fidélité de la clientèle par la réputation acquise dans le secteur bancaire²¹². Malgré le développement du secteur de la microfinance, les clients toutes choses égales par ailleurs, préféreraient accéder aux banques qu'aux institutions de microfinance.

❖ **Le quatrième avantage est lié à la définition des stratégies de gestion et de sécurisation du portefeuille de clients.**

Les Coopératives d'Épargne et de Crédit ont bien saisi cet aspect, et celles de grande taille essaient de se forger une réputation qui s'est inspirée du modèle bancaire, tout en gardant leur aspect social. La stabilité de fonctionnement du secteur bancaire, est aussi une source de sécurité pour les clients.

Néanmoins, les banques commerciales de microfinance sécurisent leurs créances suivant le modèle de garanties adopté par les banques. Le développement de leur activité connaît un succès limité, avec la non-valorisation de l'objectif social. Un grand nombre de banques commerciales de microfinance font toujours face aux problèmes de distance, de proximité, et de communication, malgré l'adoption des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

À titre d'exemple, au *Ghana*, pour gérer ces problèmes, on a deux catégories de banques commerciales de microfinance. Celles qui sont essentiellement implantées en milieu urbain, et celles qui s'installent en milieu rural, et sont communément appelées banques rurales de microfinance.

Les Coopératives d'Épargne et de Crédit, arrivent à mieux gérer la distance, la proximité et la communication avec ses clients. Elles possèdent de nombreux agents de crédit, qui n'hésitent pas à aller sur le terrain pour expliquer à la clientèle le

²¹² E. Rhyne, 'The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability', *Microbanking Bulletin*, 2 (1998), 6–8.

fonctionnement de la coopérative financière, les conditions de prêts et les services d'accompagnement. Ces atouts sont aussi ceux des ONG de microfinance.

Les coopératives financières fondent leur modèle de développement sur la dualité du statut des membres. Ces derniers sont sociétaires et emprunteurs. Ce double statut a le mérite de limiter la prise de risque du manager, et de sécuriser les transactions financières.

Il existe un conflit d'intérêts entre le statut d'actionnaire, et celui d'emprunteur, ce qui conduit à des coûts d'agence issus du biais dans la relation d'agence.

Du côté de la demande, la concurrence encourage la diversification du portefeuille de produits et de clients, et favorise l'augmentation des marges de profit de l'institution. L'existence d'asymétries d'information dans le secteur de la microfinance dans un contexte concurrentiel, peut réduire le nombre de clients pauvres et le nombre de clients patients et de bonne qualité²¹³.

Cette situation concurrentielle encourage les emprunteurs impatients à multiplier les contrats de prêts et réduit leur capacité de remboursement²¹⁴. La réduction du profit des prêteurs résulte partiellement de la diminution du nombre d'emprunteurs patients et de bonne qualité, au détriment des emprunteurs de moins bonne qualité²¹⁵. La concurrence en microfinance peut conduire aussi à un *abus de confiance*.

Il est important que le développement de la relation de prêt en microfinance, valorise la *confiance* établie avec les clients et les groupes de clients. Elle permet de soutenir la capacité de financement du secteur, et comme le mentionne Michel CHEVALIER en 1848 (P.11), « Or, c'est la confiance qui soutient le capital et qui le rend capable de produire et de distribuer tout ce que la société réclame pour vivre, c'est elle qui lui permet de circuler et d'avoir de la fécondité. »²¹⁶.

²¹³ S. Navajas, J. Conning et C. Gonzalez-Vega, 'Lending Technologies, Competition and Consolidation in the Market for Microfinance in Bolivia', *Journal of International Development*, 15 (2003), 747-70.

²¹⁴ McIntosh, De Janvry et Sadoulet, 2005.

²¹⁵ Kaffu et Mutesasira, 2003.

²¹⁶ Michel Chevalier, *Question Des Travailleurs: l'Amélioration Du Sort Des Ouvriers. Les Salaires. L'organisation Du Travail* (Heunuyer, 1848).

Les emprunteurs se livrent à des comportements qualifiés parfois d'opportunistes en contractant plusieurs crédits²¹⁷. La multiplication des sources peut s'expliquer par les échéances de remboursement jugées très peu adaptées pour les emprunteurs²¹⁸. En effet, les emprunteurs ont recours à plusieurs sources de crédit quand il leur faut répondre à différentes échéances de remboursements.

Il est important de mettre en place une « Centrale des Risques », qui permet de gérer l'information relative à l'historique des emprunteurs. En Afrique Subsaharienne, l'action des systèmes d'information publics, au travers des Banques Centrales, reste limitée²¹⁹. Notons que l'impact de ces bureaux d'information est réduit à cause de l'existence d'un secteur informel trop grand²²⁰.

À côté des facteurs institutionnels déterminant la structure concurrentielle du marché en microfinance, les stratégies d'offre des produits et services par les acteurs, sont aussi déterminantes.

2. Les stratégies d'offre des produits et services en microfinance

Deux stratégies sont utilisées dans le secteur de la microfinance pour octroyer les prêts à savoir les prêts individuels et les prêts de groupe. Il existe une troisième forme qui est répandue en milieu rural, à savoir les prêts de village qui fonctionnent comme des prêts de groupe, mais dont les groupes de bénéficiaires sont plus importants.

❖ Les prêts de groupe et les prêts de village

²¹⁷ D. Lascelles et S. Mendelson, 'Microfinance Banana Skins 2011: The CSFI Survey of Microfinance risk-Losing Its Fairy Dust', *Centre for the Study of Financial Innovation (CSFI)* No, 99 (2011).

²¹⁸ McIntosh, De Janvry et Sadoulet, 2005.

²¹⁹ J. Luoto, C. McIntosh et B. Wydick, 'Credit Information Systems in Less Developed Countries: A Test with Microfinance in Guatemala', *Economic Development and Cultural Change*, 55 (2007), 313-34.

²²⁰ Tullio Jappelli et Marco Pagano, *Information Sharing in Credit Markets: A Survey* (CSEF Working Paper, 2000).

Les mécanismes de prêts de groupe et de prêts de village dans le secteur de la microfinance, ont pour but de gérer les risques par la mutualisation du risque par les groupes de pairs demandeurs de crédits.

L'octroi du prêt de groupe est basé sur le principe de la responsabilité jointe, qui est utilisé comme une caution solidaire par les institutions de microfinance. La pratique du prêt de groupe est vulgarisée par la **Grameen Bank** qui utilise comme collatéral la caution solidaire. La valorisation des prêts de groupe facilite l'auto-sélection des bons emprunteurs au détriment des emprunteurs à risque.

Il existe des avantages et des limites associés à la pratique du prêt de groupe²²¹. Un des avantages, est l'enregistrement des taux de remboursement qui sont proches de 100 %, et son obtention est liée au type d'emprunteur touché²²². À titre d'exemple, les clients de la **Grameen Bank** sont principalement les femmes, qui sont de bons entrepreneurs caractérisés de solvables.

Un autre avantage lié à la pratique des prêts de groupe, est la réduction des coûts de transaction, du nombre d'emprunteurs à risque, des coûts de suivi des prêts octroyés, et l'amélioration de l'impact social.

Néanmoins, les prêts de groupe présentent des limites, comme un manque d'adaptation aux besoins individuels du client, un transfert de coût de transaction aux clients, une exclusion des clients les plus vulnérables, et une limitation des capacités entrepreneuriales des différents membres du groupe.

❖ Les prêts individuels

Les clients ayant bénéficié d'un prêt de groupe avec succès lors d'une première phase, peuvent sous certaines conditions bénéficier d'un prêt individuel. Toutefois, il existe des institutions de microfinance qui pratiquent essentiellement le crédit individuel.

La pratique du prêt individuel est flexible et s'adapte aux besoins du client, mais ne touche pas les clients les plus pauvres ou à situation précaire se trouvant dans des

²²¹ Sébastien Boyé, Jérémy Hajdenberg and Christine Poursat, *Le Guide de La Microfinance: Microcrédit et Épargne Pour Le Développement* (Editions Eyrolles, 2009).

²²² Yunus et Weber, 2007.

zones très peu accessibles. Les clients pauvres sont limités à son accès par de faibles capacités financières et/ou de faibles dotations initiales des IMF prêteuses.

Les clients bénéficiaires d'un prêt individuel sont pour la plupart les micro-entreprises en milieu urbain. Les garanties exigées sont les biens mobiliers et/ou immobiliers, un garant, une solide réputation en tant qu'emprunteur (garantie morale). Les agents de crédits des prêts individuels ont un niveau de productivité inférieur à celui obtenu dans le cas d'un prêt de groupe.

❖ **L'analyse statistique des prêts de groupe et prêts individuels**

Le tableau 1.5 (**voir annexe 2**) rend compte à partir de quelques institutions de microfinance, du pourcentage de bénéficiaires de prêts de groupe et de prêts individuels, en distinguant dans l'échantillon total la proportion de femmes bénéficiaires.

L'institution Caurie Microfinance du Sénégal qui est une coopérative, octroie essentiellement des prêts individuels et les principaux clients sont les femmes.

L'institution de microfinance MEC/AFER du Sénégal qui est une coopérative, détient un nombre plus important de clients bénéficiant de prêts de groupe, soit une proportion de 38,05 %. La proportion de bénéficiaires ayant accès à un prêt individuel de cette institution est évaluée à 25,2 %. La part de femmes bénéficiant des prêts individuels est de 47 %, et 89 % d'entre elles bénéficient des prêts de groupe.

L'institution CUMO du Malawi a 86 % de ses clients bénéficiaires de prêts de groupe, parmi lesquels 85 % d'entre eux sont les femmes. **L'institution Dakahlya** répartit son activité de crédit entre les prêts individuels (45,6 %) et les prêts de groupe (54,4 %). Les femmes y sont les seules les bénéficiaires des prêts de groupe, et pour les prêts individuels, elles représentent une part de 11,4 %.

L'institution UCEC/MK du Tchad compte 28 % de clients pour les prêts individuels et 1,2 % pour les prêts de groupe. Parmi les clients bénéficiant de prêts individuels, 21 % sont des femmes, et pour les prêts de groupe 63,27 % sont des femmes.

Un examen des contrats de prêts proposés par **la banque de microfinance « Equity Bank » du Kenya**, permet de constater que 16,42 % sont des prêts individuels et 1,31 % sont des prêts de groupe. Parmi les clients bénéficiaires de prêts individuels, 47,082% sont des femmes, et dans le cas de prêts de groupe, elles représentent 80,414%.

A contrario, l'**institution financière non bancaire Kenya Women Microfinance Bank Limited (KWFT)** compte 97,6% de clients pour les prêts de groupe et 2,4 % pour les prêts individuels dont les bénéficiaires sont majoritairement les femmes.

Les garanties demandées par ces différentes institutions de microfinance sont différentes de celles demandées par les banques commerciales. Les banques commerciales demandent comme garanties des cautions, des hypothèques, des apports personnels, des gages ou encore des titres.

Les contrats de prêts en microfinance mettent en exergue le type de relation qui se développe entre le prêteur et l'emprunteur, et favorise l'établissement d'un contrat implicite. Le contrat implicite se crée entre le prêteur et les emprunteurs avec un respect mutuel de l'engagement du prêteur et du client.

***Remarque** Le contrat implicite peut être admis comme étant l'offre de première période augmentée d'une promesse qui est un signal envoyé aux nouveaux clients²²³. Cette promesse stipule que la banque est disposée à diminuer son taux d'intérêt sur les prêts de son client à la période suivante, si la performance de ce dernier a été bonne durant la période précédente.*

Cet engagement se consolide avec l'aide de la « *politique de la carotte* », qui consiste à promettre une meilleure allocation des prêts futurs, en cas de réussite à la phase initiale de prêt. La microfinance utilise comme garantie le collatéral social.

Le prêteur en cas d'asymétrie d'informations peut décider de traiter tous les emprunteurs de la même façon en risquant d'évincer les bons emprunteurs au profit des mauvais emprunteurs ; ou d'émettre un signal permettant de distinguer les bons emprunteurs, des mauvais emprunteurs.

Cette pratique du crédit sans différenciation conduit à un « *effet Akerlof* » qui met en exergue une forte présence des emprunteurs défectueux au détriment de bons emprunteurs, et conduit à un équilibre mélangeant. Alors que l'émission d'un signal

²²³ Dorothee Mesquita et Directeur M. Mayoukou, 'L'intermédiation Financière En Microfinance: Un Examen À Partir Des Modèles de Prêt de Groupe et de Prêt Individuel', 2006.

permet de faire la distinction entre les types d'emprunteurs, et on aboutit alors à un équilibre séparateur²²⁴.

Consécutivement à l'examen des avantages institutionnels et des stratégies d'offre de crédit, il est important à présent d'examiner la concentration du marché de la microfinance, lequel présente des particularités institutionnelles dans la détention des portefeuilles de produits et de clients (B).

B. LA CONCENTRATION DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE

La concentration du marché de la microfinance est examinée à partir du calcul de l'indice de concentration, c'est-à-dire l'indice d'Herfindhal-Hirschman. À partir des différentes valeurs de cet indice, on peut examiner le type de marché et la répartition des parts de marché en fonction des sous régions, du type et de la taille des institutions financières, présentes en Afrique.

Présentons d'une part l'évaluation des parts de marché à l'aide des statistiques descriptives, puis la méthode d'évaluation du degré de concentration de marché (1) ; et d'autre part l'analyse des résultats issus de l'évaluation des parts de marché, à partir des valeurs de l'indice de concentration (2).

1. La concentration des parts de marché de la microfinance

Nous partons de l'examen de la répartition des parts de marché des IMF africaines (a) (en termes d'actifs, de prêts, ou de dépôts totaux), pour en déduire une évaluation de la concentration du marché (b).

²²⁴ Les contrats de prêts et la modélisation théorique sous-jacente sont développés au **Chapitre 5**, lequel traite du modèle fédéral comme une des approches de la consolidation financière du secteur de la microfinance.

a. La répartition des parts de marché des différentes institutions de microfinance en Afrique.

Distinguons les différentes institutions selon leur taille et leur sous-continent d'appartenance.

En **Afrique Centrale** (voir tableau 1.6, annexe 2), moins de la moitié des institutions de microfinance sont de petite taille, 15% ont une taille moyenne, et 32,50% ont une grande taille. On constate qu'en Afrique Centrale, les petites institutions de microfinance ont une moyenne d'actif inférieure 4 millions de dollars US, et gèrent de faibles parts de portefeuilles de prêts et de dépôts totaux collectés. Les petites institutions de microfinance sont représentées par ordre croissant par les coopératives, suivies des organisations non gouvernementales (ONG), et des institutions financières non bancaires (IFNB).

L'examen de la volatilité du portefeuille d'actifs, de prêts et de dépôts des offreurs de microfinance de petite taille, révèle une faible volatilité pour les coopératives financières. Les ONG enregistrent la plus forte volatilité de leur portefeuille d'actifs, et les IFNB enregistrent la plus forte volatilité pour les portefeuilles de prêts et de dépôts.

Pour les institutions de microfinance de grande taille, les valeurs moyennes de l'actif sont égales à 54 millions de dollars US pour l'ensemble du portefeuille d'actifs ; 26 millions de dollars US pour le portefeuille de prêts et 48 millions de dollars US pour le portefeuille de dépôts. Les coopératives financières de grande taille enregistrent les plus grandes valeurs de portefeuilles.

Il existe une forte volatilité des portefeuilles d'actifs, de prêts et de dépôts détenus par les différents offreurs. Les grandes institutions de microfinance collectent en moyenne 48 fois plus de dépôts et octroient 23 fois plus de crédits que les institutions de microfinance de petite taille.

En **Afrique de l'Ouest** (voir tableau 1.7, annexe 2), tout comme en Afrique Centrale, le secteur de la microfinance est dominé par la présence des institutions de microfinance de petite taille. Il y existe une forte volatilité pour les portefeuilles d'actif, de prêts et de dépôts. Mais cette volatilité des portefeuilles est inférieure à celle enregistrée par les différentes institutions de microfinance de grande taille.

Dans le cas des institutions de microfinance de grande taille, les coopératives financières y sont fortement présentes. La moyenne d'actif des institutions de microfinance de petite taille est inférieure à 3 millions de dollars US, et celle en particulier des coopératives de petite taille est inférieure à 3 millions de dollars US.

Un examen de la valeur de l'actif des institutions de grande taille, révèle une valeur moyenne supérieure à 50 millions de dollars US, et pour les coopératives de grande taille, la valeur moyenne de son actif est supérieure à 80 millions de dollars US. Les institutions de microfinance de grande taille en Afrique de l'Ouest collectent 29 fois plus de dépôts que les institutions de microfinance de petite taille, et accordent 22 fois plus de crédit.

En considérant les coopératives, qui représentent la catégorie dominante d'offreurs en Afrique de l'Ouest, la part associée des dépôts des grandes coopératives est en moyenne au moins 33 fois supérieure à celle des coopératives de petite taille, avec respectivement des valeurs de 52 875 317,23 dollars US et 1 573 873,27 dollars US. Quant au portefeuille de prêts, celui des coopératives de grande taille est tout aussi important, et est au moins 27 fois supérieur à celui des coopératives de petite taille ; soit respectivement 50 798 346,83 dollars US et 1 850 541,37 dollars US, respectivement.

Le marché de la microfinance en Afrique de l'Ouest est dominé par le poids des coopératives financières, avec la présence d'un très grand nombre d'institutions de microfinance de petite taille. Cependant les parts du marché des réseaux des coopératives étant plus grandes les parts d'actifs, de portefeuille de prêts et de dépôts totaux collectés par ces institutions de petite taille demeurent très faibles. .

En **Afrique de l'Est (voir tableau 1.8, annexe 2)**, on constate aussi une forte volatilité des portefeuilles d'actifs, de prêts et de dépôts. Parmi les petites institutions de microfinance, les institutions financières non bancaires ont le portefeuille d'actifs le plus élevé. Mais, les petites coopératives financières collectent plus de dépôts et octroient plus de prêts.

Le portefeuille d'actif des grandes institutions de microfinance est 58 fois supérieurs à celui des institutions de microfinance de petite taille, celui de prêts 40 fois supérieur, et celui des dépôts de 100 fois supérieur.

Son marché est partagé entre les banques de microfinance et les institutions financières non bancaires. Les grosses banques de microfinance d'Afrique de l'Est enregistrent plus 300 fois les dépôts et octroient plus de 100 fois les prêts comparativement à la moyenne enregistrée par les petites institutions de microfinance.

À ce titre, on extrait deux caractéristiques associées au marché de la microfinance en Afrique Anglophone qui sont la présence d'une multitude d'offreurs le plus souvent de petite taille, ces derniers détenant de faibles portefeuilles d'actifs, de prêts et dépôts totaux.

En vue d'évaluer le degré de concentration des parts associées à chaque type d'institution, il est nécessaire de calculer l'indice de concentration du marché.

b. La concentration du marché de la microfinance

Nous étudions la concentration de marché de la microfinance en considérant trois variables qui sont l'actif, le portefeuille des prêts totaux, et le portefeuille des dépôts totaux collectés. Deux approches peuvent être utilisées pour évaluer la concentration de marché à savoir l'indice de concentration ou l'indice d'Herfindhal-Hirschman.

Dans ce travail, l'évaluation de l'indice de concentration est effectuée en stratifiant les différents marchés selon la zone géographique et selon la taille des institutions de microfinance. La prise en compte de ces deux facteurs permet d'intégrer une approche différenciée selon le type d'offreur dominant et selon la nature de l'offreur.

L'évaluation de l'indice de concentration est effectuée selon l'approche statique, qui dépend de la valeur moyenne du portefeuille obtenu entre 2004 et 2011 et s'effectue *ex-post*.

En vue d'évaluer la concentration de marché, on peut définir l'indice d'Herfindhal comme suit²²⁵.

$$herf_t = r_t(part_{t-1}) \quad (1.1)$$

²²⁵ William R. Emmons and Frank A. Schmid, 'Bank Competition and Concentration: Do Credit Unions Matter?', *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 82 (2000)..

Avec $herf_t$ qui représente l'indice d'Herfindhal à la période t , r_t qui est la fonction de réaction de l'institution de microfinance d'un segment j donné, et $part_{t-1}$ qui est la part de marché de chaque firme i de chaque segment j .

Dans cette formulation, la part de marché est considérée comme une variable absolue. On peut aussi calculer l'indice d'Herfindhal selon une approche relative qui présente la part de marché détenue par chaque firme²²⁶.

$$herf = \sum_{i=1}^N \left(\frac{V_i}{V} \right)^2 \quad (1.2)$$

V_i représente la valeur moyenne du facteur sur la période 2004 à 2011 pour une institution de microfinance i , V représente la valeur totale du facteur sur la période 2004 à 2011 pour le segment de marché j , et N représente le nombre de firmes i décompté dans un segment j .

Cette approche méthodologique est complétée par la courbe de Gini-Lorenz, qui représente le niveau d'inégalité entre les institutions de microfinance. Rappelons que la méthode d'évaluation de l'indice d'Herfindhal est soumise aux critiques suivantes.

La première critique est l'identification du type de concurrence de marché²²⁷. PANZAR et ROSSE en 1987, développent une méthode d'évaluation de l'indice de concentration basée sur la détermination des élasticités. Ils déterminent la valeur de l'élasticité « revenu » par rapport au prix des facteurs²²⁸.

Lorsque la valeur de l'indice est égale à 1, ils déduisent une concurrence pure et parfaite. Dans ce cas, chaque firme produit au minimum du coût moyen. Dans le cas où la valeur de l'indice est inférieure à 1 ou supérieur à 1, l'impact de la variation des prix sur le revenu est indéterminé. Il existe trois situations possibles associées à ces valeurs de l'indice, à savoir une situation de monopole, une situation d'oligopole, ou une situation de concurrence monopolistique.

La seconde critique révèle la non-prise en compte de l'élasticité de la demande dans l'évaluation du pouvoir de marché d'une firme. Si une firme a un pouvoir de

²²⁶ Seelanatha, L. (2010). "Market Structure, Efficiency and Performance of Banking Industry in Sri Lanka" *Banks and Bank Systems*, Vol. 5, No.1.

²²⁷ S. Méritet, 'L'émergence de Pouvoir de Marché Dans Les Marchés Électriques: Le Cas Des Etats-Unis', *Economies et Sociétés*, 37 (2003), 339.

²²⁸ John C. Panzar and James N. Rosse, "Testing for " Monopoly" Equilibrium', *The Journal of Industrial Economics*, 1987, 443-56.

marché important, alors il lui serait possible d'influencer les mécanismes d'offre et de demande fixant les prix proposés.

La troisième critique porte sur la non-différenciation de la nature des producteurs et les entrées potentielles sur le marché.

La quatrième critique concerne le caractère statique de la méthode d'évaluation, c'est-à-dire que non seulement sa mesure se fait ex post à la concentration, mais aussi qu'elle ne tient pas compte de la dynamique de marché.

Malgré ces importantes critiques, l'évaluation de la concentration est réalisée à l'aide du calcul de l'indice d'Herfindhal. On peut souligner que l'intensité de la concurrence influence directement la fixation des prix (taux d'intérêt du crédit), et indirectement les profits de la firme²²⁹. Une forte concentration de marché entraîne non seulement des prix élevés mais aussi des profits élevés et un faible bien-être des emprunteurs.

La valeur de l'indice d'Herfindhal augmente lorsque le nombre de firmes présentes sur le marché diminue et que les disparités de taille entre les firmes s'accroissent. Cet indice d'Herfindhal s'interprète de la manière suivante.

Si $herf < 0,1$, on n'a pas de concentration ; ce qui traduit aussi une situation de forte concurrence.

Si $0,1 < herf < 0,18$, on a une concentration modérée.

Si $herf > 0,18$, on a une forte concentration qui traduit la présence d'un oligopole.

Cette approche méthodologique permet d'évaluer les différentes valeurs associées à l'indice d'Herfindhal. Examinons à présent l'analyse des valeurs obtenues de l'indice de la concentration du marché de la micro-finance en Afrique.

²²⁹ *Emmons, W., & Schmid, F. A. 2000. Bank competition and concentration: Do credit unions matter? Economic Review, Federal Reserve Bank of St. Louis, 82(3): 29-42.*

2. L'analyse des valeurs de l'indice de concentration du marché de la microfinance en Afrique

L'évaluation des parts de marché en Afrique est réalisée pour le portefeuille d'actif, le portefeuille de prêts et le portefeuille de dépôts. Cette évaluation est réalisée pour les cinq sous régions d'Afrique qui sont l'Afrique Australe, l'Afrique Centrale, l'Afrique de l'Est, l'Afrique du Nord, et l'Afrique de l'Ouest.

Les valeurs de l'indice d'Herfindhal calculées permettent de constater une forte concentration du portefeuille d'actif, du portefeuille de prêts, et du portefeuille de dépôts, avec deux résultats atypiques. En Afrique du Nord, on constate une concentration modérée du portefeuille d'actifs, et en Afrique de l'Ouest, il existe une forte concurrence en termes de portefeuille d'actifs (voir tableau 1.9, annexe 3).

Les résultats liés à l'évaluation de l'indice d'Herfindhal sont récapitulés dans les tableaux 1.9 et 1.10 présentés en annexe 2.

En Afrique Australe, la concentration du marché est forte que ce soit pour l'actif, les prêts ou les dépôts, avec un degré de concentration est plus élevé pour l'activité de dépôts. On enregistre des valeurs respectives égales à 0,532 ; 0,49 et 0,735 toutes supérieures à 0,18.

En considérant le statut des institutions de microfinance, ce sont les banques qui dominant l'activité de dépôts avec un ratio de concentration de 0,711. Les banques dominant aussi l'activité de prêts et le développement de l'actif avec des ratios de concentration de 0,481 et 0,526.

En considérant la taille des institutions de microfinance, on constate la formation d'oligopoles constitués d'institutions de microfinance de grande taille. Il existe une forte concurrence entre les institutions de microfinance de taille moyenne et de petite taille, autant en termes d'accroissement des actifs que sur les marchés respectifs des prêts et des dépôts.

L'indice de concentration du portefeuille d'actif des grandes institutions de microfinance est de 0,531 ; les valeurs respectives des portefeuilles de prêts et de dépôts sont 0,488 et 0,735.

En Afrique Centrale, on enregistre aussi une forte concentration avec formation d'oligopoles de marché. Les valeurs de l'indice de concentration des portefeuilles d'actifs, de prêts et de dépôts sont respectivement de 0,232, 0,257 et 0,221.

En considérant le statut des institutions de microfinance, les coopératives financières dominent le marché et il existe une forte concurrence entre les banques, les institutions financières non bancaires et les ONG. Ce constat est réalisé par le CGAP en 2006 qui conclut que le secteur de la microfinance d'Afrique Centrale, bien qu'étant doté de tous ces acteurs financiers, reste dominé par l'action des coopératives d'épargne et de crédit²³⁰.

En examinant la concentration selon la taille des institutions de microfinance, la formation d'oligopoles de marché regroupe les institutions de microfinance de grande taille, autant en termes d'accroissement des actifs, que d'accroissement des portefeuilles de prêts et de dépôts. Les valeurs respectives des indices de concentration sont de 0,231 ; 0,255 et 0,209.

En Afrique Centrale, le marché de la microfinance le plus important est celui du Cameroun avec le réseau CAMCCUL, comme offreur dominant. On y retrouve la formation d'un oligopole constitué de 4 institutions de microfinance à savoir CAMCCUL, CCA, MC² et ACEP Cameroun²³¹. Les dépôts collectés par les institutions de microfinance camerounaises représentent 5,5% des dépôts bancaires, et leurs encours de crédit représentent 4,8% de l'encours de crédit bancaire²³².

En Afrique de l'Est, la concentration du marché de la microfinance est forte pour les portefeuilles d'actifs, de prêts, et de dépôts. Leurs valeurs respectives de l'indice de concentration de marché sont de 0,246 ; 0,226 et 0,317.

En comparant les marchés de la microfinance d'Afrique de l'Est et d'Afrique Australe, on constate que la concentration de marché est moins importante dans le premier marché, sachant que l'Afrique Australe est la sous-région d'Afrique où la concentration est la plus importante de toutes les sous-régions d'Afrique.

²³⁰ B. Helms, *Access for All: Building Inclusive Financial Systems* (World Bank Publications, 2006).

²³¹ Planet Rating, 2010b.

²³² Analyse issue de celle présentée au portail de la microfinance via le lien : http://www.lamicrofinance.org/resource_centers/profilcameroun/profilcameroun6

Sur ces deux marchés, l'offreur de microfinance dominant est la banque. Les banques de microfinance, ont des ratios de concentration de 0,24 pour le portefeuille d'actifs, 0,215 pour le portefeuille de prêts, et 0,316 pour le portefeuille de dépôts. On en déduit aussi que la concentration est plus importante sur le marché de dépôts.

En considérant la taille des institutions de microfinance, on constate que les grandes institutions dominant le marché, et il existe une forte concurrence entre les moyennes et les petites institutions de microfinance, autant sur les marchés de prêts que sur les marchés de dépôts.

En Afrique du Nord, le secteur de la microfinance est fortement concentré, et se développe essentiellement par l'action des coopératives et des ONG. L'indice de concentration du portefeuille d'actif est de 0,174 ; celui du portefeuille de prêts est de 0,206 et celui du portefeuille de dépôts est de 0,417.

Les ONG dominant le marché des dépôts avec un indice de concentration de 0,415, et la concentration sur ce marché est la plus forte. Parmi les coopératives intervenant sur le marché de la microfinance, il existe une forte concurrence entre les acteurs. Les grandes institutions de microfinance de la sous-région concentrent un grand nombre d'actifs et les prêts et les petites institutions concentrent la plupart des dépôts.

Au *Maroc*, les trois grandes institutions de microfinance Al Amana, Zakoura, et FBPMC, dominant le marché. Ces institutions de microfinance détiennent 49% des emprunteurs et 61% des crédits²³³.

Une évaluation spécifique des parts de marché de chacune de ces institutions, réalisée par la Fédération Nationale des Associations de Microcrédit (FNAM) du Maroc montre qu'Al Amana est la plus grande institution de microfinance du Maroc²³⁴. Al Amana possède 35,15% de clients actifs en 2007 et 46,71% en 2010. La part de l'institution de microfinance FBPMC augmente aussi entre 2007 et 2010, avec 11,77% en 2007 et 16,64% en 2010.

²³³ Sanabel and Mix, 'Benchmarking et Analyse de La Microfinance Dans La Région Arabe 2008' (Mixmarket, 2008) <www.lamicrofinance.org>.

²³⁴ Analyse statistique réalisée en 2007-2009 et juin 2010 et présentée sur le site de la FNAM via le lien : http://www.fnam.ma/article.php3?id_article=390

La clientèle desservie se trouve essentiellement en milieu urbain. En 2003, 50,22% de clients se trouvent en zone urbaine contre 33,66% en zone rurale²³⁵. Ce pourcentage augmente en 2010 de part et d'autre suite à une réduction du pourcentage de clients situé en zone périurbaine. Ceci permet d'obtenir des proportions de clientèles égales à 64,20% et 46,25% respectivement pour les zones, urbaine et rurale²³⁶.

En Afrique de l'Ouest, il existe une forte concurrence, lorsqu'on considère le portefeuille d'actifs, et une forte concentration du point de vue des portefeuilles de prêts et de dépôts. La valeur de l'indice de concentration de l'actif est de 0,077, celle du portefeuille de prêts est de 0,988, et celle du portefeuille de dépôts est de 0,104.

Le marché le plus fortement concentré est celui des prêts de microfinance. Sur le marché de la microfinance tout comme en Afrique Centrale, les offreurs dominants sont les coopératives d'épargne et de crédit²³⁷.

Au *Sénégal*, le secteur est dominé par l'action d'un oligopole constitué de 7 réseaux principalement²³⁸, l'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP), le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS), l'union des mutuelles du partenariat pour la mobilisation de l'épargne et le crédit au Sénégal, le Réseau des Caisses d'Épargne et de Crédit des Femmes de Dakar (RECEC/FD), le Réseau des mutuelles d'épargne et de crédit de l'Unacois (REMECU), l'Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit (UMEC), et l'Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit de l'Unacois (UMECU).

L'étude statistique réalisée par le Ministère de la Famille au *Sénégal* révèle que ces sept réseaux détiennent 84% des clients, qui sont les membres. Un examen statistique du portefeuille des produits révèle qu'ils détiennent 87% de l'encours d'épargne et 86% du volume de crédits. Le Crédit Mutuel du Sénégal domine le marché des dépôts avec une part évaluée à 49%, et l'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production domine le marché du crédit avec une part de 30%.

²³⁵ Analyse statistique réalisée en 2007-2009 et juin 2010 et présentée sur le site de la FNAM via le lien : http://www.fnam.ma/article.php3?id_article=390

²³⁶ Analyse statistique réalisée en 2007-2009 et juin 2010 et présentée sur le site de la FNAM via le lien : http://www.fnam.ma/article.php3?id_article=390

²³⁷ A. Périlleux, 'Le Cas Des Coopératives D'épargne et de Crédit En Afrique de l'Ouest', *L'autre finance*, 291.

²³⁸ Gouvernement du Sénégal (2008)

En Côte d'Ivoire, le secteur de la microfinance est organisé sous forme de réseaux et enregistre une augmentation de l'effectif d'offreurs de 39,9% entre 2006 et 2007²³⁹. Selon le rapport de la BCEAO de 2007, la plus grande institution de microfinance est une coopérative nommée UNACOOPEC-CI, qui détient 88,4% des dépôts et 89,2% des crédits octroyés.

Quant au degré de représentativité d'offreurs, 36,41% de coopératives détiennent plus de la moitié du portefeuille de prêts, soit 55,385%. Les banques, les IFNB et les ONG détiennent des parts sensiblement égales évaluées à 13% en moyenne²⁴⁰.

Au Burkina-Faso, la plus grande institution de microfinance est la Fédération des Caisses Populaires du Burkina (FCPB)²⁴¹, qui détient 78,1% des dépôts collectés et 52% des crédits octroyés²⁴².

Au Mali, le marché de la microfinance est dominé par deux grandes institutions de microfinance, Kafo Jiginew et Nyesigiso²⁴³, qui sont des coopératives financières. Elles détiennent en commun 42% des dépôts, 26% des crédits octroyés et 40,5% de la clientèle du secteur, en 2007²⁴⁴.

Ce travail portant sur la concentration du marché de la microfinance en Afrique est complété par la représentation de la répartition des offreurs. Pour représenter la répartition des offreurs, on utilise la courbe de Gini-Lorenz, qui met en lumière le degré d'inégalité probable. Les courbes d'inégalité sont tracées pour les différentes valeurs de l'actif, des prêts totaux et des dépôts totaux.

La courbe de Gini-Lorenz présente un axe de 45° qui représente une parfaite répartition égalitaire, et dans ce cas la valeur de l'indice de Gini associée est de 0. Plus la courbe s'éloigne de l'axe de 45° et plus le degré d'inégalité dans la répartition est fort, ce qui traduit un indice de Gini de plus en plus élevé.

²³⁹ BCEAO, 'Monographie des systèmes financiers décentralisés: Côte d'Ivoire' (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, 2007) <www.bceao.int>.

²⁴⁰ Résultats issue de l'analyse statistiques réalisés à partir de la base de données de Mixmarket.

²⁴¹ BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Burkina-Faso.' (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, 2007) <www.bceao.int>.

²⁴² BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Burkina-Faso.'

²⁴³ BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Mali' (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, 2007) <www.bceao.int>.

²⁴⁴ BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Mali'.

Une représentation des trois courbes de Gini-Lorenz (**Graph 1.2**), présente une courbe d'inégalité très éloignée de l'axe de 45°. On déduit qu'il existe de fortes inégalités entre les différentes institutions de microfinance.

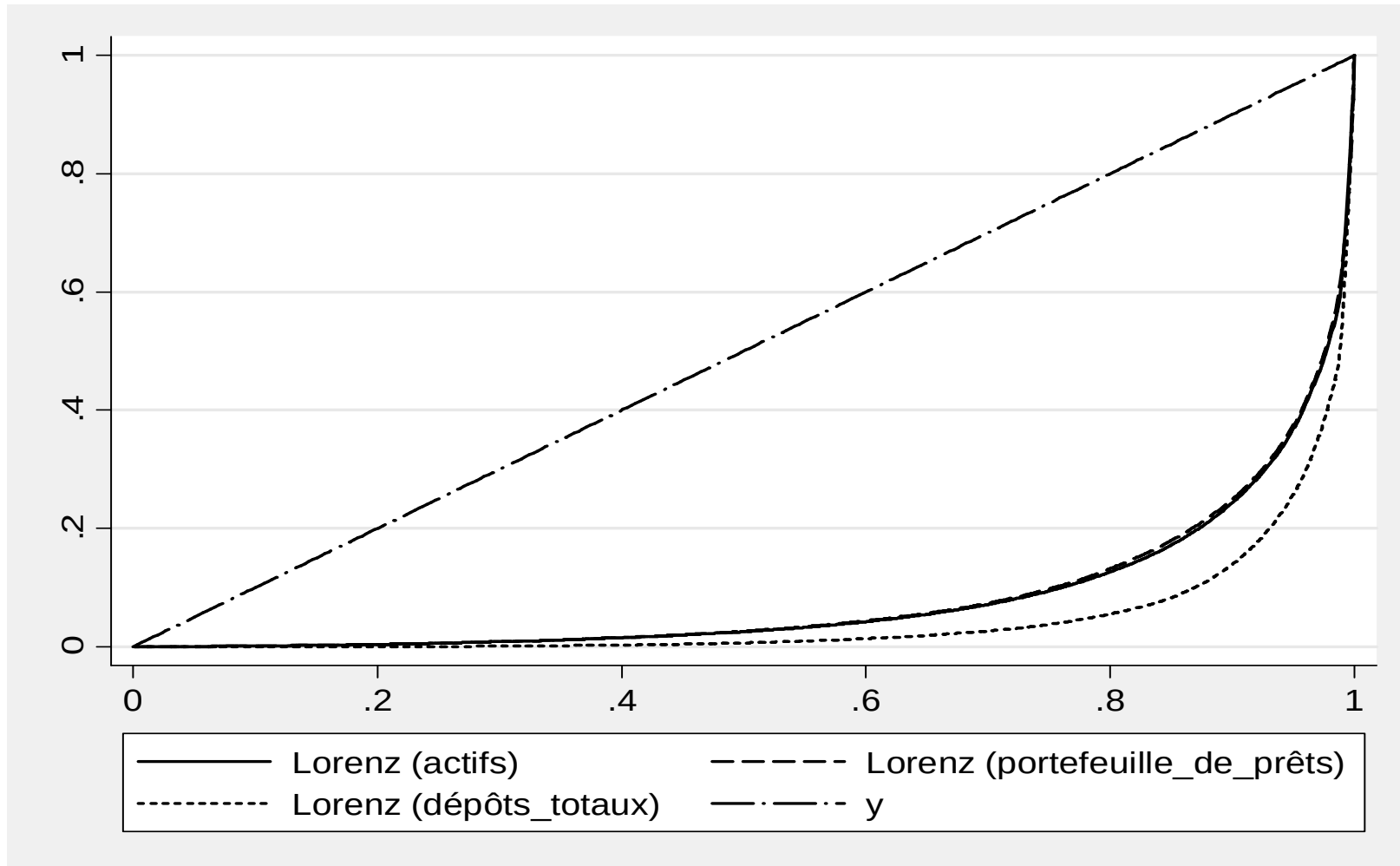
En comparant le marché des prêts et le marché des dépôts, les inégalités sont plus fortes pour les dépôts collectés que pour les prêts octroyés par les offreurs de microfinance. Le niveau d'inégalité de portefeuille de prêts détenus et celui du portefeuille d'actif sont sensiblement égaux.

En somme, le marché de la microfinance en Afrique est dominé par les grandes institutions qui attirent le plus grand nombre de clients. Le guide de la microfinance publié en 2009, met en évidence une dizaine de grandes institutions de microfinance présentée dans le tableau récapitulatif (**voir tableau 1.10, annexe 3**).

Parmi les grandes institutions de microfinance en Afrique, vingt d'entre elles en Afrique Subsaharienne et en Afrique du Nord se démarquent nettement dans le secteur. Selon Mixmarket en 2011²⁴⁵, les dix plus gros marchés de la microfinance (**voir tableau 11, annexe 3**) se trouvent au Cameroun, en Ouganda, au Ghana, Au Sénégal, en Gambie, en Éthiopie, en Tanzanie, au Nigeria, en Afrique du Sud, et au Kenya.

²⁴⁵ Mixmarket (2011), « Cartographie de l'inclusion financière en Afrique : analyse des résultats et prochaines étapes. www.themix.org/publications.

Graphe 1.2 Une répartition inégale des institutions de microfinance en Afrique



Source Auteur

La consolidation en microfinance : le cas africain

Ils sont dominés par les acteurs tels que les banques, les banques rurales, les banques postales, les caisses d'épargne, les coopératives d'épargne et de crédit, le gouvernement, les groupes d'épargne ; les institutions financières non-bancaires (IFNB), les organisations non gouvernementales (ONG), les opérateurs de téléphonie mobiles, les réseaux, et les associations de crédits. Cette identification des offreurs qui dominent le secteur de la microfinance est réalisée à partir de la portée à l'échelle de l'activité entreprise.

Malgré ce fort taux de pénétration des institutions de microfinance en Afrique, force est de constater que leur impact reste faible.

Il est important de souligner que parmi les clients de la microfinance, on ne compte pas seulement les pauvres, mais aussi les personnes à revenu intermédiaire, et même les personnes ayant un niveau de revenu élevé identiquement rationnés sur le plan des prêts bancaires. Ceci soulève la question à la fois de l'élévation souhaitable de la taille du volume de prêts microfinanciers, et surtout d'un meilleur ciblage des pauvres.

CONCLUSION

L'analyse de la segmentation de l'offre en microfinance africaine conduit à deux résultats principaux.

❖ *En premier lieu, la segmentation équivaut ici à une forte dispersion de l'offre.*

La dispersion de l'offre est repérée à l'aide de la cartographie des offreurs de microfinance d'une part, puis de la cartographie des produits et services financiers offerts d'autre part.

On constate une forte différenciation des offreurs, en termes de statut, de taille et d'objectif. Contrairement au secteur bancaire, où les banques commerciales financent essentiellement les activités génératrices de revenu ou de valeur, dans le secteur de la microfinance, quatre types d'institutions de microfinance financent cette activité. Ce sont les banques de microfinance, les coopératives financières, les institutions financières non bancaires et les ONG.

Il existe aussi d'autres formes institutionnelles non formelles, telles que les projets de microfinance et les associations rotatives d'épargne et de crédit. Le secteur formel et semi-formel de la microfinance est dominé par la présence d'un oligopole d'institutions de microfinance de grande taille, et une multitude d'institutions de microfinance de petite taille.

Dans sa phase de lancement, le secteur de la microfinance avait pour but d'aider les pauvres exclus du secteur financier formel, et de faciliter leur intégration dans le mécanisme de financement. De ce fait, l'objectif principal des institutions de microfinance était social. Mais le développement de l'activité de microfinance et son succès enregistré dans la gestion des portefeuilles de prêts et de dépôts, couplés à la pratique des taux d'intérêt élevés et différenciés, encouragent les nouveaux entrants dans le marché.

Ces nouveaux entrants attirés par de bonnes perspectives de profit, privilégient la réalisation d'un objectif commercial au détriment d'un objectif social. Cet état de fait

La consolidation en microfinance : le cas africain

permet de constater un développement de la microfinance qui s'effectue en juxtaposant deux objectifs que sont « le social » et « le commercial ».

Ce développement de l'activité de microfinance conduit à diversifier le portefeuille des produits et services financiers en l'adaptant davantage aux besoins des personnes pauvres et des personnes à situation précaire. Néanmoins, des efforts restent à faire en vue d'améliorer au mieux l'adaptation et l'équilibre des produits aux activités saisonnières, dont la question du financement, demeure un sujet de réflexion.

❖ En deuxième lieu, la segmentation de l'offre va de pair avec une forte concentration du marché.

Pour le montrer, nous avons mesuré l'intensité de la concurrence, basée sur les stratégies d'intégration du marché et les stratégies d'offre des produits et services de microfinance.

Les offreurs de microfinance qui ont un objectif social intègrent le marché en collectant des dépôts (cas des coopératives financières) et en recevant des subventions (cas des ONG). Suivant cette approche, une épargne préalable est nécessaire pour financer l'activité de crédit, ce qui rejoint l'analyse des fonds prêtables inspirée par la pensée classique et néoclassique. Les personnes exclues du secteur financier formel ont une capacité d'épargne, et aussi faible soit-elle dans certains cas, elle peut être bien utile pour soutenir l'activité de crédit.

Les ONG et les coopératives financières détiennent des avantages institutionnels (collecte des dépôts, subventions, proximité, communautarisme et mutualisation) qui leur permettent d'attirer et de fidéliser des clients. On constate que dans le secteur de la microfinance, bien que la différenciation du prix soit un facteur d'attrait des nouveaux offreurs, ce facteur est implicite pour la réalisation de l'équilibre entre l'offreur (prêteur) et le demandeur (emprunteur).

Cette situation leur permet de faire concurrence aux banques commerciales de microfinance, et aux institutions financières non bancaires. Comme on a pu le constater, dans la zone francophone de l'Afrique (Afrique Centrale, Afrique de l'Ouest et Afrique du Nord) le secteur de la microfinance est dominé par l'activité des coopératives financières, alors que dans la zone anglophone de l'Afrique (Afrique de l'Est et Afrique

La consolidation en microfinance : le cas africain

Australe), le secteur est dominé par l'activité des banques de microfinance et des institutions financières non bancaires.

L'évaluation de la concentration de marché montre que les grandes institutions de microfinance dominent le marché et détiennent des parts importantes, en moyenne au moins dix fois supérieures à celles détenues par les petites institutions. Il existe une répartition asymétrique du nombre d'offreurs (oligopole constitué d'un faible nombre d'offreurs de grande taille et multitude de d'offreurs de petite taille), et des parts de marché détenues (l'oligopole des offreurs de grande taille détient relativement au moins la moitié des parts).

La segmentation relative du marché de la microfinance, la dispersion de l'offre étant atténuée par un certain degré de concentration (inégalités) des institutions en présence, requiert d'examiner les performances financières et sociales des IMF, afin de vérifier si le secteur s'éloigne vraiment de l'objectif d' « *empowerment* » des pauvres. Nous admettons l'hypothèse qu'une telle configuration atomistique du secteur, s'accompagne nécessairement de performances limitées (**Chapitre 2**).

CHAPITRE 2 - LES PERFORMANCES LIMITÉES DU MODÈLE ATOMISTIQUE

INTRODUCTION

SECTION 1 LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AFRICAINES

A. L'ÉVALUATION DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

1. *L'identification des différentes sources de financement*
2. *L'évaluation de la rentabilité financière des institutions de microfinance
africaines*
3. *Le lien entre la rentabilité financière et le risque-crédit*

B. L'ÉVALUATION DE LA STRUCTURE DES CHARGES ET PRODUITS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

1. *L'identification des charges et des produits d'exploitation des institutions de
microfinance*
2. *L'analyse comparative des charges et des produits d'exploitation*

SECTION 2 LA FAIBLE VIABILITÉ SOCIALE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AFRICAINES

A. LA PORTÉE SOCIALE DES IMF

1. *Les statistiques comparées de la portée sociale des institutions de microfinance*
2. *L'approche empirique de la performance sociale de la microfinance en Afrique*

B. L'IMPACT SOCIAL DES IMF

1. *L'effet du micro-crédit sur le niveau de vie des populations*
2. *L'amélioration de l'impact social par la promotion de la smart microfinance*

CONCLUSION

INTRODUCTION

À l'aube du développement du secteur de la microfinance, on admet de fait que l'action de la microfinance est orientée vers les pauvres et les personnes à situation précaire considérées comme étant vulnérables. Le contraste apparent à cet objectif initial, tient compte des différentes études-diagnostic menées dans le secteur dans les années 1990 et 2000, qui laissent apparaître un sentiment d'insatisfaction en ce qui concerne l'amélioration véritable des conditions de vie des pauvres²⁴⁶.

Le développement du secteur de la microfinance pour être efficace, doit non seulement soutenir les activités des personnes à situation précaire, mais doit aussi financer les pauvres, favoriser leur socialisation, et lutter efficacement contre la pauvreté²⁴⁷, ceci par la promotion de l'entrepreneuriat des micro-entreprises, et des petites et moyennes entreprises (PME).

Considérer une amélioration des performances du secteur de la microfinance qui nécessite une marche vers la pérennisation de ses activités, c'est retenir l'attention sur les questions de **viabilité financière**, **viabilité institutionnelle**, et de **viabilité sociale**.

La viabilité financière consiste en la solidité de la structure financière permise par la rentabilité obtenue par les IMF. Ceci nous permet de nous intéresser aux questions liées au rendement, à la gestion et la couverture des coûts. Rappelons qu'initialement, durant la promotion et la vulgarisation de l'activité de microfinance, ses détracteurs soutenaient que non seulement les pauvres (cible principale mentionnée par Mohammad YUNUS) n'étaient pas solvables, mais aussi que le développement de son activité ne pourrait pas assurer un niveau de rentabilité optimale.

Au sens de la microéconomie, la rentabilité d'une institution est optimale lorsque les revenus obtenus permettent de couvrir les charges supportées, ce qui aboutit à l'obtention d'un rendement marginal nul.

²⁴⁶ M. Labie, 'Microfinance: Un État Des Lieux', *Mondes en Développement*, 2004, 9–23.

²⁴⁷ Labie, 2004, P. 9-10.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'expérience de la **Grameen Bank** au *Bangladesh*, à l'origine de la notoriété planétaire de l'activité de microfinance, a permis de rejeter inéluctablement cet argument. Bien entendu ce sentiment positif est renforcé par la participation financière de l'État, des Institutions Internationales, et des investisseurs privés, qui apparaissent comme des garants de développement de l'activité de microfinance.

Les décideurs publics se servent aussi de la microfinance comme un instrument stratégique leur permettant de rendre leur action effective auprès des populations. L'apport financier de ces différents acteurs exogènes, contribue à soutenir le niveau de ressources des IMF par des dons et des subventions, ce qui suscite d'autres questions liées à la rentabilité des IMF.

- ❖ **Comment les IMF peuvent-elles améliorer leur niveau de ressources si les dons et subventions diminuent ?**
- ❖ **Quel est le modèle de structure financière qui assure une rentabilité optimale aux IMF ?**
- ❖ **Quel lien peut-on établir entre la stabilité de la structure de financement et la viabilité financière des IMF ?**

Nous tenterons de proposer une réponse à ces questions en Section I.

La viabilité institutionnelle s'intéresse aux préoccupations liées à la mise en place des différents organes fonctionnels, aux différentes autorisations légales, au système comptable, et aux fonds propres, qui assurent le développement de l'activité de microfinance. Les deux premiers points relèvent de la réglementation de l'activité de microfinance, et sont traités au **Chapitre 1, Section 1.**

La constitution des fonds propres dépend du statut des IMF, et comme mentionnée précédemment, elle est liée à sa structure financière. Selon le type d'agrément obtenu par une IMF, et selon l'apport des investisseurs exogènes, il existe une possible influence sur sa capacité de constitution des fonds propres. L'adoption d'un système comptable par les IMF pourrait en prime assurer un meilleur suivi de leurs activités, ce qui n'est pas toujours le cas pour de nombreuses IMF, qui ne peuvent s'offrir des systèmes comptables considérés pour eux comme des coûts supplémentaires en termes d'apprentissage, et d'acquisition.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La gestion et la maîtrise des coûts des IMF conduit à considérer *qu'une IMF est viable financièrement, si elle est soutenable. La soutenabilité financière se définit comme la capacité d'une institution à couvrir les coûts administratifs, les pertes sur prêts, les coûts sur fonds, et l'inflation*²⁴⁸. L'analyse de la question de la soutenabilité fait apparaît au cœur du débat deux approches, à savoir **l'approche de l'intermédiation**, et **l'approche des prêts pour les pauvres ou l'approche de la production**.

- ❖ **L'approche de l'intermédiation** s'intéresse au fonctionnement du système financier, à la manière dont les prêts sont octroyés et à la capacité des institutions financières de couvrir efficacement les coûts qui en découlent²⁴⁹.
- ❖ **L'approche des prêts aux pauvres ou l'approche de la production** met l'accent sur l'objectif social des institutions de microfinance, c'est-à-dire celui de financer un maximum de pauvres en mettant à leur disposition des crédits à des taux d'intérêt subventionnés²⁵⁰.

La viabilité sociale renvoie à trois points principaux, à savoir, le taux de pénétration des IMF, c'est-à-dire, le nombre de personnes touchées par les IMF (*la portée sociale*), l'identification des différentes couches sociales et l'évaluation des variations des conditions de vie (*l'impact social*), et les conditions d'accès et de contributions équitables, autant des prêteurs que des emprunteurs (*la smart microfinance*).

Une difficulté réelle et admise par tous aujourd'hui relative à la viabilité sociale, est l'évaluation de l'impact de la microfinance sur les conditions de vie des populations pauvres. On admet que de nombreuses actions de microfinance (produits et services) sont engagées en faveur des pauvres, mais il demeure une incapacité à mesurer efficacement son apport en termes de variations positives ou négatives du niveau de vie des populations pauvres.

²⁴⁸ Ted Baumann, 'Pro-Poor Microcredit in South Africa: Cost-Efficiency and Productivity of South African Pro-Poor Microfinance Institutions', *Development Southern Africa*, 21 (2004), 785-98.

²⁴⁹ Ornella Wanda Maietta et Vania Sena, 'Financial Constraints And Technical Efficiency: Some Empirical Evidence For Italian Producers' cooperatives', *Annals of Public and Cooperative Economics*, 81 (2010), 21-38.

²⁵⁰ Maietta and Sena, 2010.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'accomplissement d'une pareille tâche nécessite la réalisation des études microéconomiques et micro-économétriques pour identifier le comportement des emprunteurs, l'évolution de leurs activités génératrices de revenu, et les variations des indicateurs liés à leur niveau de vie, tels que le niveau de revenu, et les dépenses totales d'un individu ou d'un ménage pauvre.

Dans notre travail, nous nous proposons d'apporter une solution, en effectuant une évaluation ciblée de l'impact de la microfinance sur les populations pauvres pratiquant l'agriculture (spécifiquement au Cameroun), ce qui nous permet de tester *l'hypothèse admise de fait selon laquelle, l'accès au microcrédit produit un effet positif sur le niveau de vie des populations pauvres.*

Nous admettons à ce stade de l'analyse qu'une **IMF performante** est celle qui est capable d'être viable sur les plans financiers, institutionnel et social, ce qui lui assure une **pérennité institutionnelle**. Notre analyse s'intéressera à l'examen des questions suivantes.

- ❖ **Quelle est la structure financière optimale des IMF africaines ?**
- ❖ **Comment évolue la structure des charges de ces IMF comparativement à leur structure de produits ?**
- ❖ **Quelle est la portée sociale des IMF africaines ?**
- ❖ **Quel est l'impact social de ces IMF sur la condition des populations pauvres ?**

En réponse à ces questions, l'examen des performances des institutions de microfinance africaine s'effectue dans deux directions.

La première porte sur l'évaluation des performances financières des IMF africaines (**Section 1**), et la seconde est relative à l'évaluation de la viabilité sociale des IMF africaines (**Section 2**).

SECTION 1 LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AFRICAINES

En Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale les IMF sont dominées par les coopératives d'épargne et de crédit, les coopératives rurales de professionnels (paysans, éleveurs) en lien avec des banques coopératives internationales (par exemple Développement International Desjardins (DID) au Québec, le Crédit Coopératif en France), ou des ONG internationales (ADA Luxembourg) ce qui est par exemple le cas du réseau RCPB du Burkina-Faso.

Dans ces IMF **le crédit est financé par la collecte de l'épargne préalable**, et à défaut, par des refinancements internationaux contractuels, obtenus auprès des partenaires privés de la microfinance internationale.

En Afrique de l'Est et Australe, ainsi que vu précédemment, les IMF sont dominées par des structures commerciales et de marché, pratiquant du **crédit pur** sans collecte au moins dans la phase initiale, d'épargne préalable.

En Afrique du Nord, les IMF sont souvent l'émanation des banques publiques de développement (cas d'Al Amana et Zakoura au Maroc), ou se construisent grâce aux structures faitières mises en place par l'État (exemple en Algérie). La subvention publique constitue donc l'origine du passif des IMF, en vue de financer les prêts.

À l'évidence, la structure du passif selon qu'il est emprunté ou subventionné, détermine les performances financières et sociales des IMF en présence.

C'est pourquoi il convient d'abord d'évaluer la structure financière des IMF africaines (A), avant d'en déduire l'examen de la structure des charges et produits d'exploitation à partir de leurs comptes de résultat (B).

A. L'ÉVALUATION DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

La structure de financement des institutions de microfinance est différente si on considère le statut juridique et la réglementation définie dans un pays ou dans une sous-région spécifique.

En vue d'évaluer la structure financière des institutions de microfinance, on identifie au préalable les différentes sources de financement **(1)**.

Puis une analyse de la rentabilité financière des IMF est effectuée selon les types d'institutions **(2)**.

Enfin en tenant compte de cette analyse de la structure financière nous analysons l'effet produit par le risque de crédit sur la rentabilité financière des IMF **(3)**.

1. L'identification des différentes sources de financement

Considérons le bilan simplifié des IMF qui présente au passif les ressources collectées, et à l'actif les emplois des ressources. Sa présentation est faite selon les différentes opérations financières menées par l'IMF. On en identifie 5 qui sont : **les opérations de trésorerie réalisées avec les institutions financières, les opérations financières menées avec les membres, les opérations sur titres et opérations diverses, les valeurs immobilisées, et les provisions, fonds propres et assimilés.**

Les opérations de trésorerie (poste 1) illustrent la variation des emprunts bancaires et des remboursements associés obtenue dans une structure d'échange impliquant l'IMF et une autre institution financière.

Les opérations financières avec les membres (poste 2) caractérisent la structure d'échange, qui s'établit entre l'IMF et les clients de l'institution.

Les opérations sur titres (poste 3) sont relatives à l'acquisition ou à la vente de tout nouveau titre par l'IMF.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les valeurs immobilisées (poste 4, Actifs) sont évaluées à leur prix d'acquisition, et concernent les actifs et toutes autres immobilisations tels que les bâtiments, et installations en cours. Les immobilisations sont amorties par la méthode linéaire en fonction des taux retenus au sein des IMF.

Les provisions, fonds propres et assimilés (poste 4, Passif) représentent l'ensemble des ressources constituées affectées au financement des différents pôles de besoins financiers de l'IMF.

Les différents éléments constituant les différentes opérations financières des IMF sont synthétisés dans le tableau ci-après.

Tableau 2.1 Le bilan simplifié des IMF

Actif (Emplois)	Passif (Ressources)
1. <u>Les opérations de trésorerie avec les institutions financières</u>	1- Les opérations de trésorerie avec les institutions financières
Valeur en caisse ; Compte ordinaire débiteur ; Prêts à terme ; Prêts en souffrance ; Créances rattachées	Comptes ordinaires créditeurs ; compte d'emprunts ; autres sommes dues aux institutions financières ; ressources affectées, dettes rattachées
2. <u>Les opérations financières avec les membres</u>	2- <u>Les opérations financières avec les membres</u>
Crédits à court terme ; crédits à moyen terme ; crédits à long terme ; créances rattachées ; créances en souffrance	Comptes ordinaires créditeurs ; dépôts à terme reçus ; comptes d'épargne à régime spécial ; autres dépôts de garantie ; dettes rattachées
3. <u>Les opérations sur titres et opérations diverses</u>	3- <u>Les opérations sur titres et opérations diverses</u>
Comptes de stocks, débiteurs divers, comptes et divers actifs	Versements restant à effectuer ; créditeurs divers ; comptes d'ordre et divers passifs
4. <u>Les valeurs immobilisées</u>	4- <u>Les provisions, fonds propres et assimilés</u>
Immobilisations financières ; prêts et titres subordonnés ; dépôts et cautionnement ; immobilisations en cours ; immobilisation d'exploitation	Subventions d'investissement ; fonds affectés, fonds de crédits ; provisions pour risques et charges ; fonds pour risques financiers réserves ; capital ; fonds de dotation ; report à nouveau ; résultat de l'exercice (+ ou -)

Source : Synthèse constitutive réalisée par l'auteur.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Au passif du bilan on distingue trois types de fournisseurs de l'IMF qui sont les institutions financières représentées par les banques ou toutes autres IMF de grande taille capables d'assurer le refinancement bancaire ; les déposants, et les investisseurs privés qui peuvent être l'État, la Banque Centrale, ou tout Organisme International intervenant dans le secteur tel que ADA du Luxembourg, CGAP, ACCION, GTZ ou encore le Développement Internationale Desjardins (DID, Québec).

Les institutions financières octroient des emprunts pour financer l'activité de l'IMF. Les déposants octroient une fraction de leur richesse aux IMF, et les investisseurs privés interviennent en offrant des dons, des subventions. Le passif des IMF peut être subdivisé en deux tranches, à savoir le **passif emprunté** et le **passif non emprunté**, qui sont tous les deux réparties en 4 postes.

Les postes 1, 2, et 3 du passif décrivent le **passif emprunté** de l'IMF, à savoir les dépôts des clients membres ou non membres, et les autres ressources financières obtenues. Les dépôts sont au sens de GURLEY et SHAW (1968) une créance détenue par le client sur la banque. L'IMF n'est pas seulement débitrice auprès des autres institutions financières, mais également auprès de ses clients. Les dépôts constitués vont de la richesse la plus liquide à celle la moins liquide, c'est-à-dire les dépôts à vue, les dépôts à terme, et les dépôts de garantie.

Le poste 4 du passif est le **passif non emprunté** de l'IMF qui est constitué des subventions, des fonds propres, des provisions, du capital social, et des réserves constituées. Ces ressources sont non exigibles par aucun investisseur privé qui ont ici un titre factice de créancier.

Ce statut de créancier associé aux clients des IMF est défini et imposé de faits au préalable par les coopératives financières, qui accordent à la plupart de ses clients le statut de membre, et leur imposent un montant minimum de dépôts déterminant leur condition d'accessibilité au crédit. Certaines banques de microfinance et institutions financières non bancaires, qui pratiquent *de facto* l'activité d'intermédiation financière, usent parfois de cette approche de mobilisation de l'épargne par les coopératives financières pour augmenter leur part de dépôts collectés.

À l'actif du bilan on enregistre l'emploi des ressources collectées. **Le poste 1** représente l'emploi associé au financement des opérations de trésorerie avec les institutions financières (remboursement des dettes, et l'octroi de prêts aux autres

La consolidation en microfinance : le cas africain

institutions financières). **Le poste 2** est l'emploi associé aux opérations de crédits, qui sont de trois ordres : à court terme, à moyen terme, et à long terme.

Les crédits à court terme varient entre 0 et 6 mois ou entre 6 mois et 12 mois selon le type d'IMF. Le crédit à moyen terme varie entre 1 an et 2 ans ou entre 2 ans et 3 ans. Le crédit à long terme varie entre 3 ans et 10 ans, ou plus de 10 ans.

Le poste 3 représente l'emploi des ressources relatives à la diversification du portefeuille de l'IMF par l'acquisition des titres de patrimoine et autres opérations diverses. Ce poste décrit le désir d'ouverture du capital aux investisseurs étrangers en tant qu'actionnaires de l'IMF. Or, des craintes liées à l'ouverture du capital sont soulevées, et dont la principale est le possible conflit d'intérêts entre actionnaires et membres de l'IMF. Il est donc nécessaire pour l'IMF de diversifier son portefeuille, en maintenant une part évolutive des opérations sur titres assez faible comparativement à la taille de l'actif, pour minimiser les effets négatifs possibles.

Le poste 4 présente l'emploi des ressources qui permettent de constituer les réserves obligatoires en gage d'exploitation de l'IMF, de faciliter l'acquisition des différentes immobilisations financières et matérielles (bâtiments, matériels de fonctionnement).

Examinons à présent la répartition de ces différents pôles d'opérations financières pour les ONG, les banques de microfinance, les coopératives financières, et les institutions financières non bancaires, dont l'analyse comparative est réalisée selon deux groupes d'IMF, les grandes IMF et les petites IMF.

En établissant le bilan des IMF, il existe certaines transactions qui ne sont pas prises en compte. Ce sont les activités hors-bilan des IMF, parmi lesquelles on distingue les garanties reçues de l'État et d'organismes publics. Il est possible d'avoir aussi des engagements donnés en faveur ou pour le compte de la clientèle des IMF, et les engagements en faveur ou pour les institutions financières.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 2.2 : Le bilan synthétique des trois grandes IMF africaines

	UM-Pamecas ²⁵¹ (2012)			K-Rep Bank ²⁵² (2013)			Al Amana (2011) ²⁵³		
	Coopec			Banque			ONG		
	Valeurs (Milliers FCFA ²⁵⁴)	part l'actif 2012	selon total	Valeurs (Milliers, Shilling ²⁵⁵)	part l'actif 2013	selon total	Valeurs (Milliers, Dirham ²⁵⁶)	part l'actif 2011	selon total
<u>ACTIF (Emplois)</u>									
Les opérations de trésorerie avec les institutions financières	12 366 494		22%	3 441 046	26%		425 515	18%	
Les opérations financières avec les membres	35 177 573		62%	8 693 764	67%		1 915 961	79%	
Les opérations sur titres et opérations diverses	1 742 400		3%	376 332	3%		25 352	1%	
Les valeurs immobilisées	7 711 452		13%	489 776	4%		48 783	2%	
<u>Total de l'Actif</u>	56 997 919		100%	13 000 918	100%		2 415 584	100%	
<u>PASSIF (Ressources)</u>									
Les opérations de trésorerie avec les institutions financières	10 911 452		19%	1 630 154	13%		160 720	7%	
Les opérations financières avec les membres	29 514 657		52%	9 164 983	70%		1 416 638	63%	
Les opérations sur titres et opérations diverses	3 888 410		7%	338 189	3%		95 119	4%	
Les provisions, fonds propres et assimilés	12 683 400		22%	1 867 592	14%		575 525	26%	
<u>Total Passif</u>	56 997 919		100%	13 000 918	100%		2 248 002	100%	

Source : Données compilées par l'auteur à partir des bilans des IMF africaines

²⁵¹ UM-Pamecas : Union Des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Epargne et le Crédit Au Sénégal.

²⁵² K-Rep : Kenya Rural Enterprise Programme

²⁵³ Le rapport publié par Al Amana en 2011, présente un bilan apparemment équilibré, dont les valeurs annoncées dans le tableau page 20 pour l'actif et le passif sont égales respectivement à 2 211 681 4 Milliers de Dirham. Or, en vérifiant les calculs par nous-même, on y a noté une erreur au niveau de la somme annoncée en 2012, dont les valeurs corrigées sont présentées dans le tableau ci-après. La dite somme présente un différentiel de 167 582 milliers de Dirham qu'on ne saurait expliquer. Source : Rapport d'activité de Al Amana, 2011 ; www.alamana.org.ma/images/rapport2011.pdf, publié par Al Amana.

²⁵⁴ 1 Euro = 655,957 FCFA

²⁵⁵ 1 Euro = 113,3382 KES

²⁵⁶ 1 Euro = 11,0655 Dirham Marocain

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les grandes IMF considérées comme cas d'étude sont, **UM-Pamecas, K-Rep Bank, et Al Amana, présentées au tableau 2.2**.

Le premier type d'IMF examiné est UM-Pamecas, une coopérative financière du Sénégal fondée en 1995 en tant que le Programme d'Aide Internationale aux Petites Coopératives d'Épargne et de Crédit. Elle obtient l'agrément en 2000 pour exercer en tant que mutuelle. Elle est le deuxième des 3 plus grands réseaux mutualistes du Sénégal, dont le leader est le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS). Le troisième réseau appartenant à ce *triumvirat* formant l'oligopole sur le marché de la microfinance est l'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP) du Sénégal.

L'examen de la structure de financement d'UM-Pamecas du Sénégal permet de déduire pour le poste de l'Emploi du bilan que 62% de l'actif financent l'activité de crédits, 22% financent les opérations de trésorerie et les échanges (prêts et emprunts) réalisées avec les autres institutions financières, et le financement alloué aux immobilisations représente 13%.

En tenant compte du poste des Ressources du bilan, on constate que les principaux fonds qui financent l'actif sont constitués de dépôts à hauteur de 52%. 22% sont attribués à la constitution de fonds propres et assimilés. Un examen détaillé de cette composante du passif révèle que la coopérative ne reçoit pas de subventions, et ses fonds constitués dépendent des réserves, du capital social, du report à nouveau, et du résultat de l'exercice qui a été positif sur les années 2011 et 2012.

La seconde grande IMF examinée est la banque de Microfinance K-Rep Bank du Kenya dont la transformation a connu trois étapes, à savoir, projet de microfinance – ONG – banque de microfinance. Elle démarre ses activités en 1984 en tant que projet de microfinance ; puis en 1987, elle devient une ONG locale qui offre des produits et services de microfinance. Ce changement de statut favorise la croissance institutionnelle de K-Rep, qui offre plus de prêts, développe des programmes d'assistance technique et des programmes de prêts. En 1999 elle acquiert le statut de K-Rep Bank et devient officiellement une banque commerciale de microfinance (son mode de développement institutionnel est présenté au **Chapitre 6, Section 2**).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 2.3 : Le bilan synthétique de trois petites IMF africaines

	Otiv Tana²⁵⁷ (2009)		Ceca²⁵⁸ (2010)		Paidek²⁵⁹ (2011)	
	Coopec		Coopec		ONG	
	Valeurs (Milliers Ariary ²⁶⁰)	part selon l'actif total 2009	Valeurs Milliers de Dollars)	part selon l'actif total 2012	Valeurs Milliers de Dollars)	part selon l'actif total 2011
<u>ACTIF (Emplois)</u>						
Les opérations de trésorerie avec les institutions financières	11 390 570,97	47%	969	16%	25,161	1%
Les opérations financières avec les membres	10 646 041,97	43%	4 309	73%	2 058,31	69%
Les opérations sur titres et opérations diverses			306	5%	52,036	2%
Les valeurs immobilisées	2 475 430,282	10%	354	6%	842,941	28%
<u>Total de l'Actif</u>	24 512 043,22	100%	5 938	100 %	2 978,448	100 %
<u>PASSIF (Ressources)</u>	0				0	
Les opérations de trésorerie avec les institutions financières	0				0	
Les opérations financières avec les membres	19 379 689,67	79%	5 018	85%	0	
Les opérations sur titres et opérations diverses	0				0	
Les provisions, fonds propres et assimilés	5 132 353,549	21%	904	15%	2 978,448	100
<u>Total Passif</u>	24 512 043,22	100%	5 922	100 %	2 978,448	100 %

Source : Données compilées par l'auteur à partir des bilans des IMF africaines

²⁵⁷ OTIV TANA : Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola de la province Antananarivo à Madagascar.

²⁵⁸ CECA : Coopérative d'Epargne et de Crédits des Artisans

²⁵⁹ PAIDEK : Programme d'Appui aux Initiatives de Développement Economique du Kivu

²⁶⁰ 1 Euro = 3 380,61 Ariary

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'emploi du bilan de K-Rep Bank présente 67% de l'actif qui financent l'activité de crédit, et 26% qui financent les opérations de trésorerie avec les institutions financières. Une très faible part de l'actif est consacrée au financement des opérations sur titres (3%), et aux valeurs immobilisées (4%).

L'analyse des Ressources du bilan permet de constater que la principale source de financement de l'actif est constituée essentiellement des opérations avec les membres, c'est-à-dire des dépôts collectés. Les opérations de trésorerie avec les membres représentent 13% et les fonds propres constitués représentent 14%. Les subventions sont inexistantes chez K-Rep Bank.

Le troisième type d'IMF considéré est l'ONG Al Amana du Maroc à but non lucratif régie par le décret royal nommé le « Dahir » de 1958 et les lois 18/97 et 58/03 relatives à l'activité de microcrédit. L'ONG est créée en 1997 avec le soutien des fonds de subventions en provenance de l'USAID²⁶¹ à hauteur de 48% et du *Fonds Hassan II* à hauteur de 42%. Elle obtient l'agrément du Ministère des Finances pour exercer en tant qu'association de microcrédit en 2000, et est le leader du marché de la microfinance au Maroc.

La répartition des parts de l'actif du bilan d'Al Amana présente 79% des fonds alloués au financement de l'activité de crédit, et 18% alloués aux opérations de trésorerie avec les institutions financières. Les parts de financement allouées aux opérations sur titres, et aux valeurs immobilisées sont très faibles, et représentent respectivement 1% et 2%.

Au Passif d'Al Amana 63% des ressources sont financés par les dépôts collectés, et 26% sont allouées aux provisions, fonds propres et assimilés. Les opérations sur titres et les opérations de trésorerie avec les institutions financières représentent respectivement 4% et 7%.

L'analyse comparative des trois IMF, donne à constater que le développement de leurs activités est principalement financé par les dépôts collectés auprès des membres, puis par les fonds propres et assimilés, qui sont constitués de réserves, des fonds

²⁶¹ USAID : U.S Agency for International Development.

La consolidation en microfinance : le cas africain

constitués, et du résultat d'exercice, et enfin par les opérations de trésorerie avec les institutions financières constituées essentiellement les emprunts bancaires obtenus.

Le développement de la structure de financement de la coopérative financière UM-Pamecas, et K-Rep Bank n'est pas soutenu par les fonds de subventions. Seul l'ONG Al Amana bénéficie des fonds de subventions de l'État et d'un investisseur étranger. Les opérations avec la clientèle dans les cas de Pamecas et d'Al Amana ne sont pas entièrement couvertes par les ressources de même nature, seule la banque K-Rep est prêteuse nette sur le marché de la microfinance.

Examinons à présent les cas **d'Otiv Tana, Ceca, et Paidek**, présentés au **tableau 2.3**. Nous avons choisi deux petites coopératives, car les banques commerciales de microfinance qui existent majoritairement dans la zone anglophone de l'Afrique, sont pour la plupart de taille moyenne, et de grande taille. Les petites banques commerciales de microfinance sont très peu nombreuses, et les informations disponibles relatives à l'évaluation de leur bilan ne sont pas toujours mises à jour.

Otiv Tana est une petite institution de microfinance à statut coopératif, implantée dans la région d'Antananarivo (en langue malgache) ou Tananarive (en français) qui est la capitale politique et économique de Madagascar. Cette coopérative financière est créée en 1996 et a pour objectif principal de favoriser l'accès des populations de la grande région de Madagascar.

Elle présente dans son bilan une bonne capacité de financement de son activité de crédit. Au Passif du bilan, les ressources constituées sont essentiellement les dépôts des membres représentés par les opérations avec les membres, le capital social, les fonds propres, le report à nouveau et le résultat net de l'exercice.

Les dépôts collectés financent entièrement l'activité de crédit dont la part est évaluée à 43% de l'actif du bilan. L'excédent de ressources d'Otiv Tana est alloué au financement des opérations de trésorerie avec les institutions financières, et l'acquisition des valeurs immobilisées qui représentent respectivement 47% et 10% de l'actif du bilan.

Ceca du Togo est la seconde petite coopérative financière considérée créée en 1990 grâce au fond de dotation de la coopération allemande (GTZ). Les clients ciblés par l'institution sont initialement les artisans organisés en corps de métiers, puis les particuliers et les professions libérales.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'IMF possède des ressources constituées qui sont financées majoritairement par les dépôts collectés auprès des clients membres, et représentent un taux de 85%. Les provisions, les fonds propres et assimilés représentent 15% des ressources du passif. Les dépôts collectés financent entièrement l'activité de crédit, ce qui permet à l'institution d'être considérée comme un prêteur net, autant qu'Otiv Tana.

Les autres pôles de dépenses de l'actif du bilan sont financés par l'excédent de ressources découlant des dépôts et complété par les provisions et fonds propres constitués. À la suite du financement de l'activité de crédit, on a successivement les opérations de trésorerie avec les institutions financières, les valeurs immobilisées, et les opérations sur titres qui représentent respectivement 16%, 6% et 5% des parts de l'actif.

La dernière petite coopérative financière considérée est Paidek de la République Démocratique du Congo, qui opère au Nord et au Sud-Kivu. Elle démarre ses activités sous la forme d'un projet de microfinance en 1992, avec l'appui de SOS-Faim Belgique. Le principal but du lancement de l'activité de microcrédit est de soutenir les populations locales en leur assurant un accès au financement. En 1993, le projet de microfinance devient le programme Crédit Zaïre (PCZ), puis le Programme d'Appui aux Initiatives de Développement Economique du Kivu (PAIDEK) en 1995. L'incitation favorisant son évolution institutionnelle est de couvrir une zone géographique plus importante de la République par le microcrédit.

Le développement de l'institution est entièrement financé par les subventions reçues de SOS-Faim et de l'appui volontaire des membres qui constitue les fonds propres. Ces ressources constituées permettent de financer en priorité l'activité de crédit (68%), et l'acquisition des immobilisations (28%). Accessoirement, le montant restant du passif permet de financer les opérations de trésorerie avec les institutions financières, et les opérations sur les titres.

Il apparaît clairement autant pour ces grandes IMF, et ces petites IMF que les dépôts collectés auprès des membres représentent une part importante des ressources servant au financement de l'activité de crédit.

L'épargne représente le principal déterminant de l'investissement des IMF. Les clients de la microfinance expriment une préférence pour le futur en épargnant, nonobstant la faiblesse des taux de rémunération de l'épargne. Les facteurs

La consolidation en microfinance : le cas africain

encourageant ce comportement d'épargne sont principalement fondés sur les promesses de l'IMF relatives aux conditions d'accès aux crédits.

Les IMF africaines ont des structures de financement qui dépendent de leur statut juridique, et/ou de la réglementation de la microfinance. En examinant les informations fournies par Mixmarket, CGAP, et Planet Rating, on peut déduire qu'en Afrique, en considérant les spécificités régionales, il existe cinq sources de financement des IMF à savoir les dépôts collectés qui représentent l'épargne des clients, les subventions, les réserves, le résultat sur exercice, et les emprunts bancaires, dont la source de financement dominante reste l'épargne.

La structure de financement des institutions financières mutualistes (coopératives financières) est constituée principalement de l'épargne obligatoire des membres, dans les sous-régions **d'Afrique Centrale et d'Afrique de l'Ouest**. Dans la zone UEMOA, à la suite de la révision de la loi PARMEC en 2008, elles peuvent aussi tout comme les institutions non-mutualistes, collecter en supplément l'épargne volontaire. Au **Ghana** et au **Nigeria**, en dehors des coopératives financières, les banques rurales, et les banques de microfinance sont aussi autorisées à collecter l'épargne volontaire.

Lors des Midis de la microfinance de 2007 organisés par l'ONG internationale de microfinance « ADA Luxembourg », un accent est mis sur l'apport des institutions financières internationales dans la structure de financement des IMF. Elles mettent à la disposition des IMF des garanties nécessaires, et les financements en participant au capital de l'institution de microfinance²⁶², cette action consolide et stabilise la structure financière des IMF.

Les coopératives financières sont aussi financées par l'apport des institutions financières internationales qui participent au capital. À titre d'exemple, celles du Niger, sont financées à taux nul, par le Fonds Européen pour le développement. En considérant l'ensemble des IMF, on constate une différence de comportement des variables de la structure financière.

²⁶² Les Midis de la Microfinance, 'L'investissement Privé En Microfinance' (4ème Midi de la Microfinance, 2007), 1-24 <www.microfinance.lu>, ADA Luxembourg.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'analyse statistique entre 2006 et 2007 au moyen des données de la BCEAO, mentionne en Côte d'Ivoire une diminution des fonds propres des IMF de 18,4%, et une augmentation de 54% des subventions²⁶³. Au Burkina Faso, les fonds propres augmentent plutôt de 10,5%, et les subventions de 15%²⁶⁴. Au Mali, les subventions diminuent de 20,3%, et les dépôts collectés et les fonds propres augmentent de 13,1% et 26,4%²⁶⁵. Au Bénin, les fonds propres diminuent de 12,6%, et les subventions augmentent de 21,8%²⁶⁶.

En **Afrique du Nord** la réglementation n'autorise pas les IMF à collecter l'épargne²⁶⁷. Les institutions de microfinance financent leurs activités en ayant recours aux subventions et aux fonds propres disponibles. Les subventions dont bénéficient les institutions de microfinance dans cette sous-région sont des sources de financement externes issues des investisseurs et bailleurs de fonds. Dans cette sous-région, le Maroc attire la plus grande proportion des investisseurs, suivi de l'Égypte.

En **Afrique de l'Est**, et spécifiquement en Éthiopie, les IMF peuvent aussi mobiliser l'épargne volontaire mais s'y engagent moins, à cause de la forte présence des subventions. Au Kenya et en Ouganda, la réglementation de la microfinance n'encourage pas spécifiquement la collecte des dépôts, mais les grandes IMF s'y adonnent, avec la constitution d'une source de financement complémentaire qui est la dette. Cette même restriction est aussi appliquée aux IMF tanzaniennes à une exception près, que seule l'institution Mucoba y est autorisée par la Bank of Tanzania à collecter l'épargne²⁶⁸.

L'examen de la structure financière ne permet pas seulement d'identifier les différentes sources de financement des IMF, mais il est aussi possible d'être utilisé comme instrument pour évaluer comment les capitaux propres apportés dans l'institution sont utilisés. En tenant compte des différents moyens de financement des IMF, peut-on déduire que les capitaux propres investis sont rentables ? Répondre à cette question requiert d'évaluer la rentabilité financière des institutions de microfinance.

²⁶³ BCEAO, 'Monographie des systèmes financiers décentralisés: Côte d'Ivoire'.

²⁶⁴ BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Burkina-Faso.'

²⁶⁵ BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Mali'.

²⁶⁶ BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Bénin' (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, 2007) <www.bceao.int>.

²⁶⁷ Sanabel et Mix.

²⁶⁸ ADA, 'Analyse Transversale Des Performances Des IMF Africaines' (ADA/African Microfinance Transparency, 2010), 3ème Edition.

2. L'évaluation de la rentabilité financière des institutions de microfinance africaines

Avant de mener une analyse de la rentabilité financière, faisons un détour en précisant clairement la distinction entre **la rentabilité financière** et **la rentabilité économique**.

La rentabilité économique mesure les actifs économiques investis, et évalue leur niveau de rentabilité. Son évaluation dépend du résultat d'exploitation et du volume des capitaux investis. Ces capitaux sont identifiés comme des immobilisations brutes d'exploitation et des besoins en fonds de roulement. Le résultat d'exploitation étant indépendant de la manière dont est financée l'IMF, la détermination de la rentabilité économique ne dépend pas de la structure de financement de l'IMF.

$$\text{Rentabilité économique} = \frac{\text{Résultat net d'exploitation}}{\text{Capitaux investis}}$$

La rentabilité financière considère l'examen de la dégradation monétaire des ressources, et son étude requiert la prise en compte des objectifs fixés dans le cadre stratégique global de l'IMF. Elle dépend directement de la rentabilité économique, du coût de l'endettement, du taux de l'endettement, et du taux d'imposition. Son évaluation prend en compte l'épargne nette issue des opérations avec les membres, les profits distribués, et les différents allègements de la dette dus à l'inflation. L'effet de l'endettement sur la rentabilité financière est appelé « **effet de levier** ».

L'« **effet de levier** » financier révèle l'accroissement de la rentabilité des fonds propres par l'utilisation intensive de capitaux empruntés, lorsque le coût de l'endettement évalué comme l'intérêt perçu plus les commissions, est inférieur à la rentabilité économique, c'est-à-dire au niveau de bénéfice réalisé.

Cet effet est positif si et seulement si la rentabilité de l'ensemble des capitaux propres investis est supérieure au taux d'emprunt bancaire, dont la valeur proxy est déterminée par le taux d'intérêt débiteur du marché fixé par la Banque Centrale, qui permet d'évaluer les coûts des fonds prêtables sur le marché.

Elle se calcule comme le rapport entre le résultat net de l'exercice et la valeur comptable des capitaux propres.

La consolidation en microfinance : le cas africain

$$\text{Rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat net de l'exercice}}{\text{Capitaux propres}}$$

Deux indicateurs sont utilisés pour évaluer le niveau de rentabilité financière des institutions, ce sont le « Return On Equity » (**R.O.E**) ou rendement des fonds propres et le « Return On Assets » (**R.O.A**) ou rendement de l'actif. Un troisième indicateur utilisé aussi pour évaluer la rentabilité financière est l'autosuffisance opérationnelle. L'interprétation des résultats associés à ces indicateurs de rentabilité doit être faite avec précaution.

❖ Le rendement des fonds propres (**R.O.E**)

$$\text{Rentabilité des fonds propres} = \frac{\text{Résultat net de l'exercice}}{\text{fonds propres moyens}}$$

Le rendement est la somme de la rentabilité économique et de l'« effet de levier » financier. Elle est utilisée pour quantifier la rentabilité des fonds propres, c'est-à-dire la rentabilité du volume de capital investi. La pertinence de l'analyse du résultat associé à cet indicateur découle de la comparaison réalisée entre les différentes institutions considérées, et permet de déduire le niveau relatif de viabilité commerciale.

En examinant ce ratio par rapport au taux du marché, si la valeur de cet indicateur est inférieure au taux d'emprunt, cela indique un faible niveau d'efficacité de l'institution. Si tel est le cas, on peut déduire de façon liminaire qu'il est nécessaire que l'institution fournisse plus d'effort pour améliorer son efficacité.

Le calcul du ratio de rendement sur fonds propres considère les capitaux propres détenus par une institution. Or, le secteur de la microfinance est doté d'un nombre considérable d'IMF de petite taille, et nombreuses sont-elles à recevoir des subventions, à utiliser les réserves, et le résultat net positif pour financer leur activité l'année d'après. De ce fait, il est parfois difficile de distinguer clairement les capitaux propres initiaux des fonds de subventions et autres engagements financiers.

Cette limite liée au rendement sur fonds propres peut être améliorée en calculant alternativement la valeur du rendement de l'actif, qui corrige ainsi le problème lié à la prise en compte des fonds propres.

❖ **le rendement de l'actif (R.O.A)**

$$\text{Rentabilité de l'actif} = \frac{\text{Résultat net d'exploitation après impôt}}{\text{L'actif moyen}}$$

En considérant l'actif moyen dans l'évaluation du rendement de l'actif, on prend en compte l'emprunt obtenu par l'institution et les fonds propres détenus.

Il traduit autant la marge de profit réalisé que l'efficacité de l'institution de microfinance. Il permet aussi d'évaluer le niveau de risque encouru en fonction du niveau de marges de profit réalisées. Cet indicateur révèle la façon dont les institutions de microfinance utilisent leurs actifs.

❖ **L'autosuffisance opérationnelle**

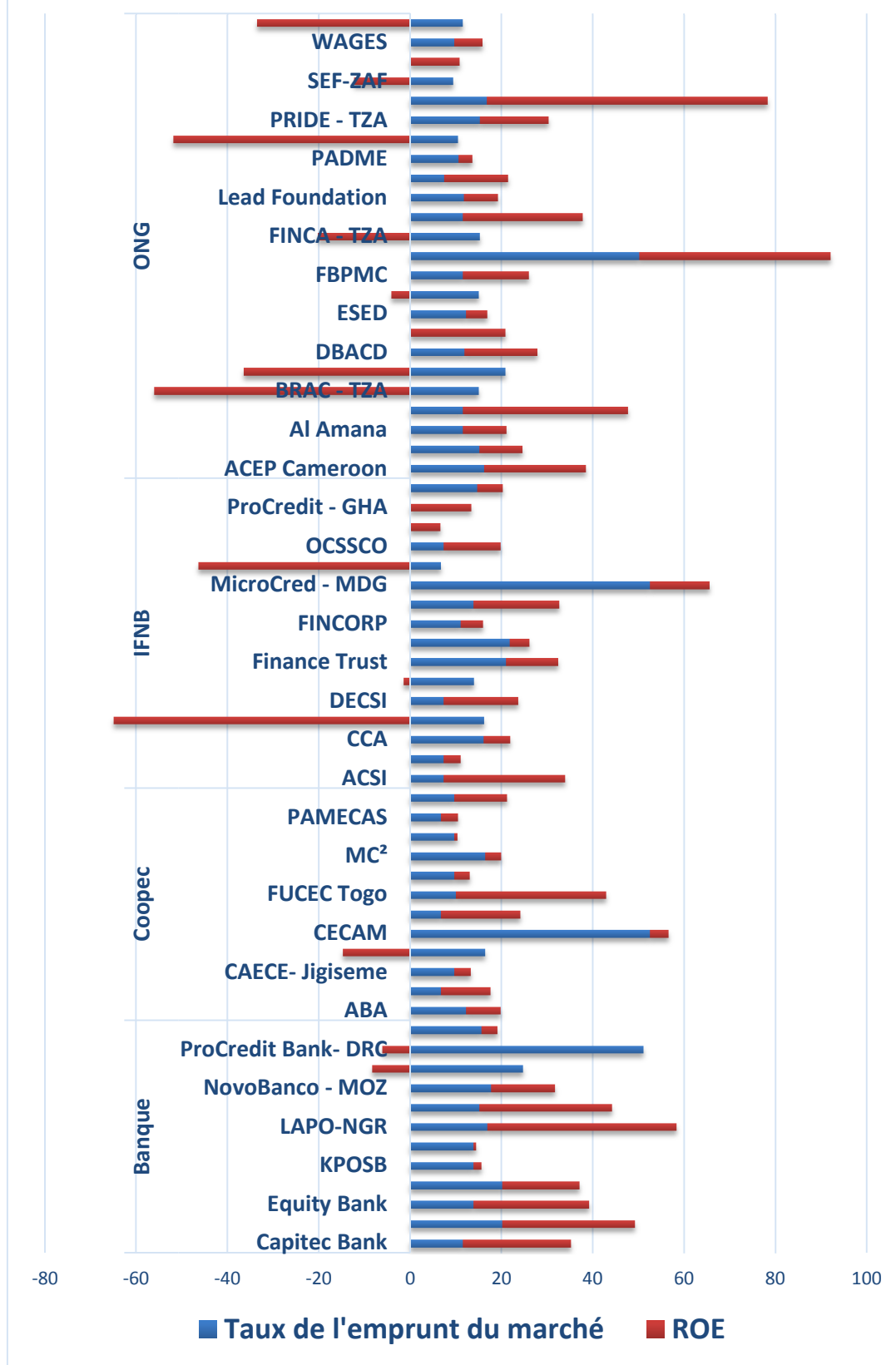
$$\text{l'autosuffisance opérationnelle} = \frac{\text{Produits totaux d'exploitation}}{\text{Charges totales d'exploitation}}$$

Elle mesure le niveau de couverture des charges d'exploitation par les produits d'exploitation. Cet indicateur permet de déduire si l'institution de microfinance dégage des revenus suffisants pour couvrir leurs charges d'exploitation.

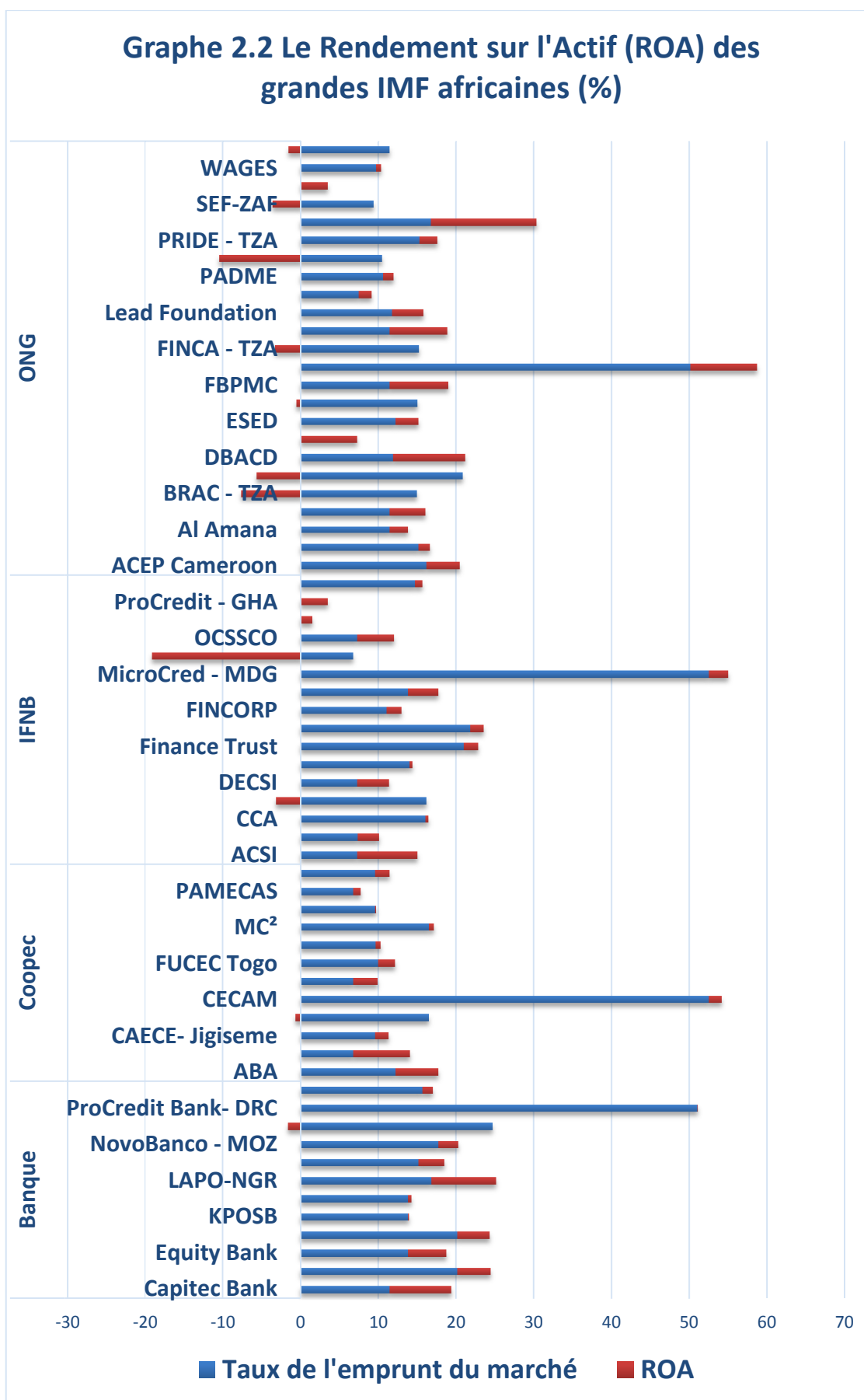
Dans le cadre de notre analyse, nous nous intéressons à deux de ces indicateurs, qui sont le ROE et le ROA, car l'intérêt de notre analyse porte sur l'évaluation des performances financières relatives à la mesure du profit économique et financier des IMF.

Nous comparons ces deux indicateurs au taux débiteurs bancaires fixés par la Banque Centrale qui détermine le marché du crédit. Cette analyse comparative est réalisée de manière séquentielle sur les grandes IMF, et sur les petites IMF, selon leur statut respectivement.

Graphe 2.1 Le Rendement des Fonds Propres (ROE) des grandes IMF africaines

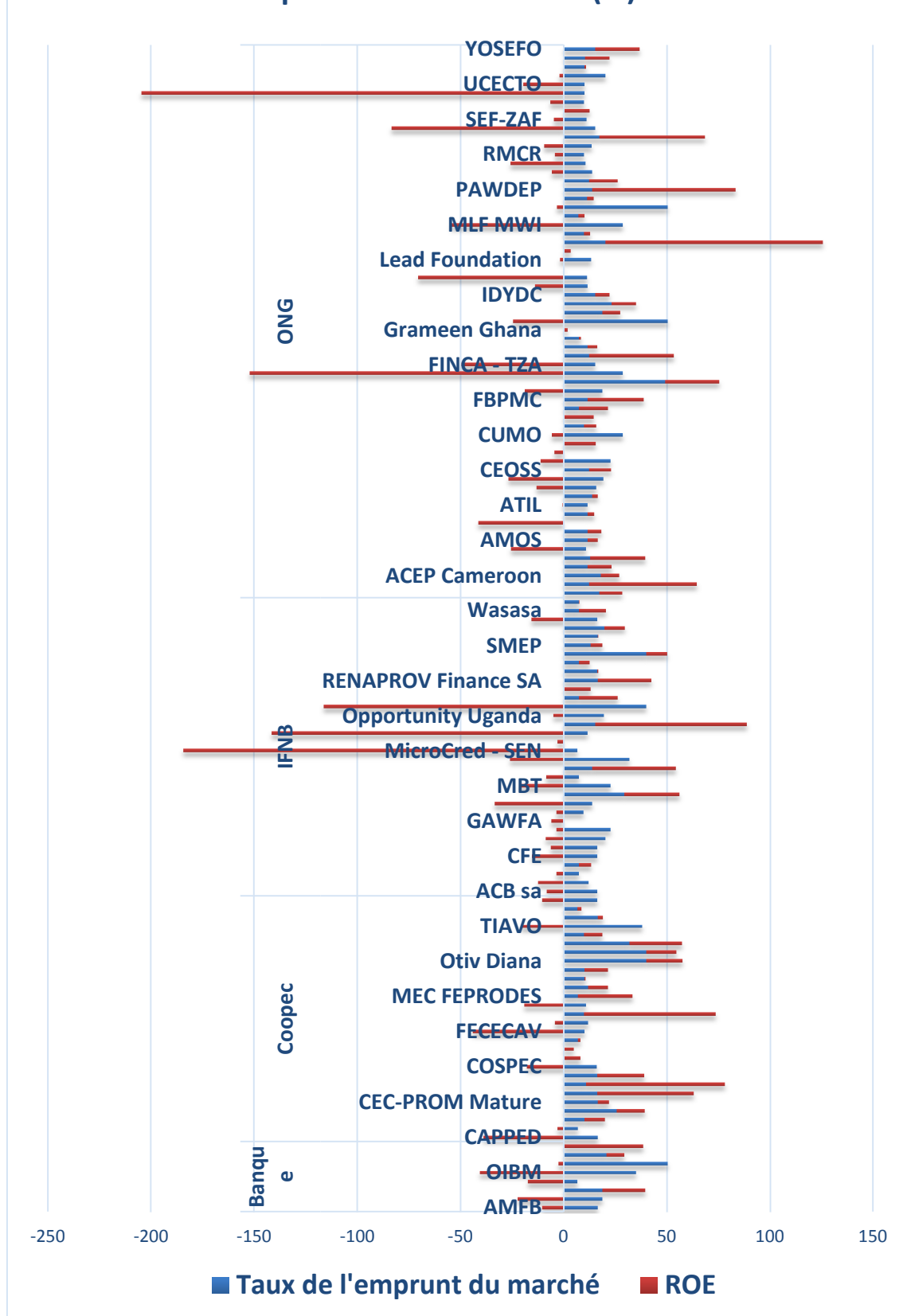


Source : Auteur, Données Mixmarket, Enquête 2011, et Banque Mondiale.



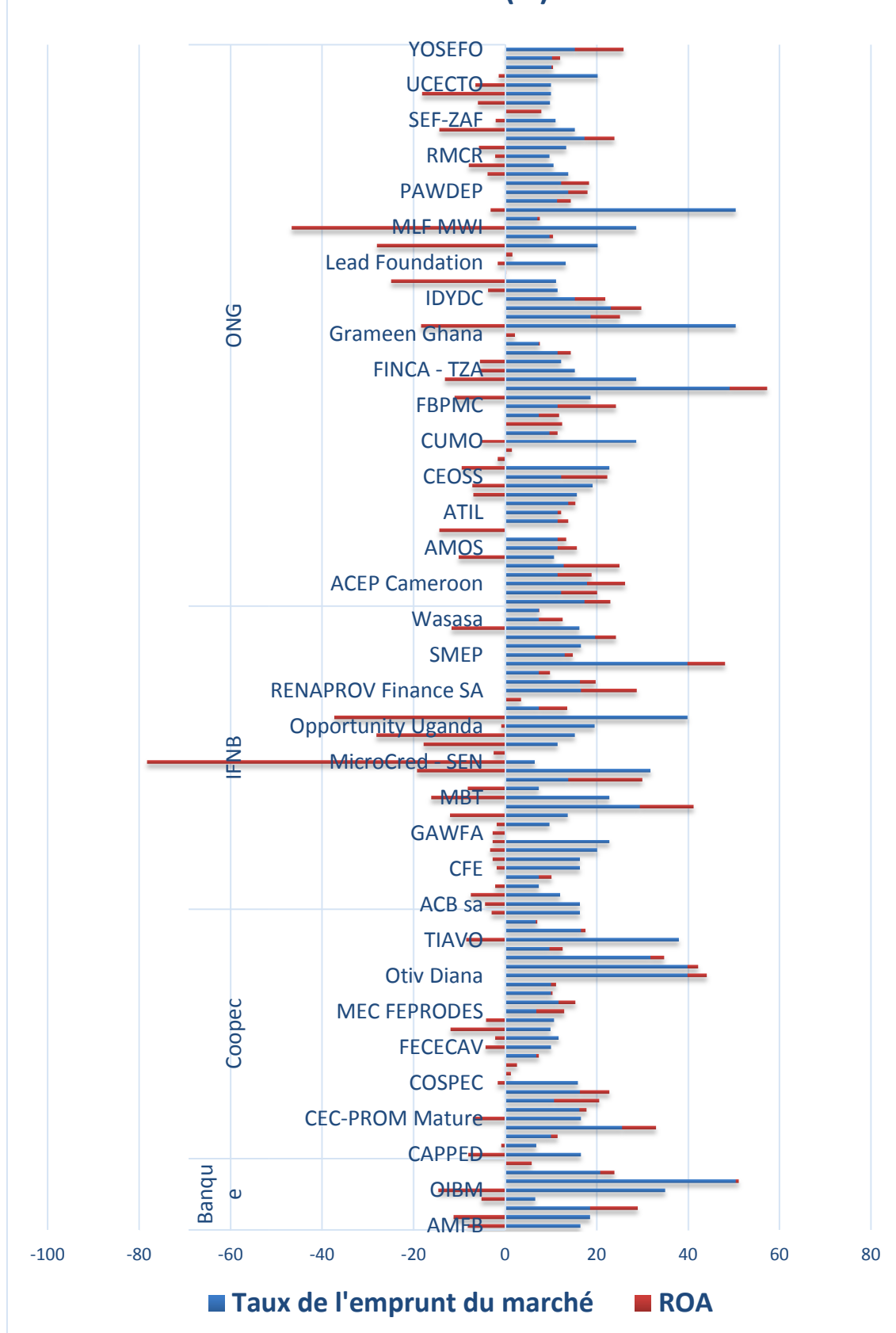
Source : Auteur, Données Mixmarket, Enquête 2011, et Banque Mondiale.

Graphe 2.3 Le Rendement des Fonds Propres des petites IMF africaines (%)



Source : Auteur, Données Mixmarket, Enquête 2011, et Banque Mondiale.

Graphe 2.4: le Rendement de l'Actif des IMF africaines (%)



Source : Auteur, Données Mixmarket, Enquête 2011, et Banque Mondiale.

L'analyse de la rentabilité financière des grandes IMF africaines est menée à partir des graphes 2.1 et 2.2, lesquels présentent des valeurs du rendement des fonds propres (ROE), et du rendement de l'actif (ROA), qui sont de loin supérieures à celle du taux d'emprunt du marché, avec un effet de levier plus important dans le cas du ROE. Plusieurs ONG de grande taille enregistrent des rendements négatifs autant pour les valeurs du ROE, que pour celles du ROA ; et à l'opposé, très peu de grandes coopératives financières, de banques de microfinance, et d'IFNB enregistrent des seuils de rentabilité négatifs.

On observe aussi une répartition équitable du ROE parmi les grandes IMF dont une moitié a un ratio de rendement compris entre 0 et 20%, et l'autre moitié a un ratio de rendement compris entre 20% et 60%. Le gap entre le taux d'emprunt du marché et le ROE est élevé, et il est plus faible lorsqu'on considère le ROA. De même, de manière dominante, on observe un grand nombre d'IMF qui ont un niveau de rendement de l'actif compris entre 10% et 20%. On constate en comparant les deux graphiques associés aux grandes IMF, que la prise en compte du ROA des grandes IMF permet de corriger l'évaluation excessive réalisée à partir du ROE.

En examinant comparativement les grandes banques de microfinance et les grandes coopératives financières, il apparaît que les premières enregistrent de meilleurs rendements financiers que les secondes. Dans notre panel d'IMF considérées, parmi les coopératives financières et les banques de microfinance, celles qui ont des valeurs du ROE supérieures à 40% sont entre autres FUCEC²⁶⁹ du Togo, CECAM²⁷⁰ de Madagascar, LAPO-NGR²⁷¹ du Nigéria et Procredit Bank de la République Démocratique du Congo. Celles qui ont une valeur du ROA supérieure à 40% sont CECAM et Procredit-Bank. Parmi les IFNB on a l'institution Microcred-MDG de Madagascar.

Dans le cas des petites IMF africaines à l'aide d'un examen réalisé à partir des graphes 2.3 et 2.4, on observe un nombre plus élevé d'institutions qui enregistrent des ratios de rentabilité négatifs, autant pour le ROE que pour le ROA. La plupart de ces IMF sont identifiées comme étant des ONG, des IFNB, des coopératives financières, et

²⁶⁹ FUCEC-Togo : La Faîtière des Unités Coopératives d'Epargne et de Crédit du Togo

²⁷⁰ CECAM : Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels

²⁷¹ Lapo-NGR : Lift Above Poverty Organisation of Nigeria

La consolidation en microfinance : le cas africain

des banques de microfinance, avec une forte concentration dans les deux premiers types d'IMF identifiés.

Les valeurs des ratios sont comprises pour la majorité des institutions entre 0% et 20% pour les valeurs positives et entre -180% et 0% dans le cas du ROE, et -80% et 0% dans le cas du ROA, pour leurs valeurs négatives respectivement. Tout comme observé pour les grandes IMF africaines, le gap entre le taux du marché et le ROE est relativement plus élevé que celui observé pour le ROE.

Les petites IMF enregistrent des ROE et ROA qui sont inférieurs aux valeurs enregistrées par les grandes IMF. On note ici un effet taille qui est positivement corrélé à l'accroissement de la rentabilité financière des IMF. Il est possible en plus de l'effet taille qui apparaît sur les graphes, que d'autres variables puissent influencer la rentabilité financière des IMF. L'une d'elle est le niveau de risque du portefeuille de crédit. Évaluons donc le lien qui existe entre la rentabilité financière et le risque-crédit.

3. Le lien entre la rentabilité financière et le risque-crédit

Pour évaluer le risque de portefeuille de crédit, on peut utiliser les indicateurs qui sont le portefeuille à risque > 30 jours, le taux de pertes, le niveau de provisions pour les crédits malsains.

Analysons tout d'abord les statistiques descriptives du risque de portefeuille de crédit (a), puis évaluons le lien entre la rentabilité financière et le portefeuille à risque (b).

a. L'analyse statistique du portefeuille à risque de crédits

Examinons tout d'abord trois cas présentés dans **l'encadré 2.1**. On constate que les IMF de taille plus importante telles qu'Al Amana du Maroc ou encore U-IMCEC du Sénégal ont des ratios de portefeuille à risque de plus de 30 jours plus importants, ce qui influence grandement et de façon négative la qualité du portefeuille de produits. Cette

La consolidation en microfinance : le cas africain

faible qualité du portefeuille de produits s'accompagne des taux de pertes sur prêts. Par ailleurs, la petite institution de microfinance Buusaa Gonofaa enregistre des taux de pertes sur prêts nuls.

Encadré 2.1 La qualité de portefeuille de quelques institutions de microfinance en Afrique

Tableau 2.4 La qualité du portefeuille de BUUSAA Gonofaa d'Ethiopie

Régions	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Portefeuille à risque 31-365 jours (%)	1,2	1,3	1,8	1,3	0,9	0,3
Portefeuille à risque >365 jours (%)	0	0,4	0,6	0,8	0,7	0,4
Taux de pertes sur prêts	0	0	0	0	0	0

Source Rapport Planet Rating (2011), Page 13

Au regard de l'évolution du portefeuille à risque de plus de 30 jours, on observe une diminution du ratio, ce qui traduit une amélioration de la qualité du portefeuille de produits. De même, les valeurs du ratio du portefeuille à risque de plus de 365 jours sont très faibles avec une valeur moyenne de 0,48. On n'y enregistre pas de taux de pertes sur prêts.

Tableau 2.5 La qualité du portefeuille d'Al AMANA du Maroc

Régions	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Portefeuille à risque 31-365 jours (%)	0,5	1,3	3,6	4,3	5,9	na
Portefeuille à risque >365 jours (%)	0	0	0,1	0	0,1	na
Taux de pertes sur prêts	0,5	0,9	1,9	6,9	0,1	na

Source Rapport Planet Rating (2010), Page 17

Dans le cas de cette coopérative financière qui est de grande taille, on constate que les valeurs du portefeuille à risque de plus de 30 jours sont élevées et traduisent une moins bonne qualité du portefeuille comparativement à celle de Buusaa Gonofaa qui est une institution financière de petite taille. Les valeurs associées au portefeuille à risque de plus de 365 jours sont presque nulles.

Tableau 2.6 La qualité du portefeuille d'U-IMCEC du Sénégal

Régions	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Portefeuille à risque 31-365 jours (%)				5,4	8,8	5,8
Portefeuille à risque >365 jours (%)	0	0	0	1,3	2,8	2,8
Taux de pertes sur prêts	1	0,3	2,1	0,5	0,2	0

Source Rapport Planet Rating (2011), Pages 17

Un examen de cette coopérative financière de taille moyenne permet de constater une augmentation de la valeur du ratio du portefeuille à risque de plus de 30 jours et celui de plus de 365 jours. Pour le premier sa valeur moyenne pour les trois dernières années est de 6,67, et pour le second la valeur moyenne correspondante est de 2,3. Ce qui est élevé comparativement aux valeurs des deux autres institutions. En considérant les taux de pertes sur prêts, on constate une diminution entre 2006 et 2011 avec un pic particulier en 2008 correspondant à une valeur de 2,1.

Ainsi améliorer les performances des IMF de taille plus importante nécessite une meilleure gestion de leur portefeuille de produits qui cible la recherche d'une bonne

La consolidation en microfinance : le cas africain

qualité du portefeuille en considérant le ratio de portefeuille à risque de plus de 30 jours. On admet que l'apport des grandes IMF est important dans le secteur. Ainsi la recherche de taille plus importante pour les nombreuses petites IMF par l'application des mécanismes de consolidation est nécessaire. Le succès d'une telle opération nécessite un encouragement du développement institutionnel en recadrant l'activité de prêts ; ce qui permet de limiter les taux de pertes sur prêts, et les parts de portefeuille à risque de plus de 30 jours.

Le ratio du portefeuille à risque des retards de paiements compris entre 31 et 90 jours est le pourcentage du solde moyen des prêts de plus de 30 jours d'arriérés sur l'encours total de prêts y compris ceux en souffrance. Le taux de pertes sur prêts est le pourcentage du montant de prêts enregistrés sur le total des encours de crédits.

Tableau 2.7 La qualité du portefeuille (% de l'actif total) des IMF africaines, 2004 - 2011

Régions	Afrique australe	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Afrique du Nord	Afrique de l'Ouest	Moyenne générale
Portefeuille à risque >30 jours	3,67%	9,62%	4,64%	2,31%	6,24%	5,17%
Taux de pertes sur prêts	6,23%	2,49%	1,64%	2,45%	1,03%	2,34%

Source Auteur, Données de Mixmarket, Enquête 2011

Lors de l'examen la qualité de portefeuille à risque de plus de 30 jours, les IMF africaines enregistrent de meilleurs résultats avec une valeur moyenne de 4%²⁷². Parmi les différentes sous régions considérées, l'Afrique de l'ouest enregistre en 2005 une valeur de 3,2%. Entre 2004 et 2011, on a une augmentation de la valeur du ratio de portefeuille à risque de plus de 30 jours.

La moyenne africaine enregistrée en fin 2011 est évaluée à 5,17%, et elle est sensiblement égale à la moyenne mondiale, soit une valeur de 5,2%. L'Afrique du Nord à une meilleure qualité de portefeuille à risque avec un ratio de 2,31% et l'Afrique Centrale a la qualité de portefeuille à risque la plus faible avec une valeur de son ratio moyen égal à 9,62%. Son taux de pertes sur prêts est de 2,49%, et le plus faible taux de

²⁷² A.L. Lafourcade et al., 'Overview of the Outreach and Financial Performance of Microfinance Institutions in Africa', *Microfinance Information Exchange, Washington, DC*. http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/Africa_Data_Study.pdf, 2005., P. 14

La consolidation en microfinance : le cas africain

pertes sur prêts est enregistré en Afrique de l'Ouest. Le plus fort taux de pertes sur prêts est enregistré en Afrique Australe avec un ratio de 6,23%.

Tableau 2.8 La qualité du portefeuille selon le type d'IMF africaines, 2004 - 2011

	Banques de microfinance	Coopératives financières	IFNB	ONG	Moyenne générale
Portefeuille à risque >30 jours	3,03%	6,88%	5,76%	4,28%	5,17%
Taux de pertes sur prêts	1,82%	1,60%	2,30%	2,88%	2,34%

Source Auteur, Données de Mixmarket, Enquête 2011

En examinant la qualité du portefeuille selon le pourcentage du portefeuille à risque, les banques de microfinance détiennent une qualité relativement élevée et les coopératives financières la qualité la plus faible. Les coopératives financières ont de faible taux de perte sur prêts, et les ONG enregistrent les taux de pertes sur prêts les plus élevées.

Évaluons à présent l'impact du portefeuille à risque sur le niveau de rentabilité des IMF africaines.

b. L'impact du portefeuille à risque de crédit sur la rentabilité financière

Pour estimer l'impact du portefeuille à risque de crédit sur la rentabilité financière, considérons le modèle économétrique suivant, spécifié en données de panel.

$$Y_{it} = \beta X_{it} + e_{it} \quad (2.1)$$

Y_{it} est la variable dépendante de l'IMF « i » à la période « t » qui est ici le rendement sur l'actif (ROA). Nous considérons uniquement cette variable, car comme souligné précédemment, l'analyse de la rentabilité financière limite les erreurs d'interprétation associées au ROE qui considère exclusivement les fonds propres, alors que le ROA considère en plus des fonds propres, la dette, les deux composantes principales de financement l'actif de l'IMF.

La consolidation en microfinance : le cas africain

X_{it} représente la matrice des variables explicatives de l'IMF « i » à la période « t ». Ces variables explicatives sont les suivantes.

- **Le portefeuille à risque de crédit > 30 jours** permet d'évaluer le niveau de risque de crédit de l'IMF noté (*PAR30*). On suppose une relation négative entre le niveau de risque et le rendement de l'IMF, ce qui implique que l'augmentation du volume de prêts impayés réduit la rentabilité financière des IMF.
- **La taille de l'actif** dont la valeur est donnée en logarithme dans la relation, est notée (*lnact*). On suppose un effet positif produit par l'accroissement de la taille de l'IMF.
- **Le ratio des capitaux propres sur l'actif** permet d'évaluer le niveau de liquidité des IMF, et sa variable est notée (*kaux_act*).
- **Le prêt moyen** offert par les IMF noté (*Prêt*), la relation attendue entre les deux variables est une relation positive.
- **Le nombre d'emprunteurs actifs** noté (*emprunteurs*), et on suppose une relation positive entre l'accroissement du nombre d'emprunteurs et le rendement de l'IMF. On admet que l'accroissement du volume d'emprunteurs caractérise le portefeuille de clients de l'IMF qui se constitue de plus en plus d'emprunteurs sains.
- **Le nombre d'emprunteurs par agent de crédits** permet d'évaluer le niveau de productivité des agents de crédits des IMF, et cette variable est notée (*empr_ag*). L'augmentation du niveau de productivité des IMF peut s'accompagner d'un accroissement de la rentabilité financière des IMF.

e_{it} est le vecteur des termes aléatoires.

Le modèle en données de panel rassemblant ces différentes variables se présente comme suit.

$$ROA_{it} = \beta_0 + (\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6) * \begin{pmatrix} PAR30_{it} \\ lnact_{it} \\ kaux_{act_{it}} \\ Prêt_{it} \\ emprunteurs_{it} \\ empr_{ag_{it}} \end{pmatrix} + e_{it} \quad (2.2)$$

La consolidation en microfinance : le cas africain

La liste des IMF ayant permis de mener à bien l'estimation de cette relation est résumée au **Tableau 0 en annexe 1**, dont la classification est faite par typologie et par taille. On estime un modèle à effets aléatoires, en appliquant la méthode des Moindres Carrées Généralisées (MCG). L'estimation de ce modèle est réalisée avec le logiciel Stata, et on lui applique une option technique supplémentaire pour améliorer la qualité des résultats obtenus, à savoir l'option « robuste » qui augmente le degré de fiabilité des résultats obtenus.

Le tableau des statistiques descriptives des variables du modèle se présente comme suit.

Tableau 2.9 : Les statistiques descriptives relatives à la rentabilité et le risque de crédit

	ROA	PAR30 (%)	Inact	kauxp_act	Prêt (dollar US)	emprunteurs	Empr_ag
Moyenne	-1,036	5,17	15,698	0,362	555,257	159	6
Variance	135,04	55,48	3,156	0,159	646693,3	21 610	168
Min	-123,11	0	11,168	-1,534	0	0	0
Max	59,98	71,92	21,875	11,269	9 262,000	2 054	168

Source : Auteur

Dans le secteur de la microfinance africaine, il existe des IMF qui enregistrent de bonnes performances financières avec un rendement de l'actif maximal pouvant atteindre les 59,98% soit 60%. Mais l'obtention d'une moyenne négative (-1,036%) sur la période 2004-2011 révèle la présence d'un grand nombre d'IMF qui enregistrent une mauvaise rentabilité financière, et l'écart existant entre sa valeur minimale et sa valeur maximale illustre davantage cet état de fait.

Il est aussi réel que dans ce secteur de la microfinance, il existe des IMF qui ont une forte dégradation de leur portefeuille à risque sur la période 2004-2011 avec une valeur maximale atteignant 71,92%, et une moyenne de 5,17%.

La variation relative moyenne de la taille de l'actif est 15,698% avec un écart manifeste de 10,707% entre sa valeur minimale et sa valeur maximale. Ce résultat met en évidence l'accroissement de la taille des IMF constaté sur la période 2004-2011.

Le ratio de capitaux propres sur l'actif présente l'existence des différentes transformations de la structure de financement des IMF, qui se caractérise par une substitution graduelle des fonds de subventions, par les moyens de financement tels que

La consolidation en microfinance : le cas africain

les dépôts collectés, la dette, et l'accumulation des réserves, ce qui a pour effet d'accroître la capacité de liquidité des IMF.

Cette amélioration de la capacité de financement des IMF s'accompagne d'une croissance progressive des montants de prêts. On assiste dans le secteur de la microfinance africaine à davantage de diversification des montants de prêts accordés aux clients-bénéficiaires, avec une moyenne égale à 555,257 dollars US, et une valeur maximale égale à 9 262 dollars US. Fort de ce constat, nous pouvons dire qu'une augmentation des montants de prêts pratiqués par une IMF caractérise les bonnes performances de la relation de prêts, et révèle aussi une amélioration de la disposition à offrir de plus en plus de prêts individuels aux clients-bénéficiaires ayant un bon historique dans le cadre de l'exercice de prêts de groupe.

Davantage de personnes bénéficient des produits et services de microfinance, mais la satisfaction de la demande potentielle reste encore un des principaux défis à relever. Nous avons en moyenne sur la période 2004-2011, 159 emprunteurs actifs, avec un nombre maximal pouvant atteindre 2 054 emprunteurs actifs. Chaque agent de crédit s'occupe en moyenne de 6 emprunteurs actifs, et le nombre maximum d'emprunteurs par agent de crédits est 168.

Avant de déterminer l'impact du portefeuille à risque sur la rentabilité financière, examinons au préalable le lien qui existe entre l'ensemble des variables explicatives et la rentabilité financière des IMF africaines (**voir tableau 2.10**).

Tableau 2.10 : La Matrice de corrélation des variables

	ROA	PAR30	lnact	kauxp_ac	Prêt	emprunteurs	Empr_ag
ROA	1						
PAR30	-0,163	1					
lnact	0,235	-0,094	1				
kauxp_ac	0,065	-0,122	-0,240	1			
Prêt	0,084	0,094	0,282	-0,110	1		
Emprunteurs	0,132	-0,072	-0,085	0,121	-0,324	1	
Empr_ag	0,104	0,078	-0,033	0,062	-0,223	0,668	1

Source : Auteur

La matrice des coefficients de corrélation présente un ROA qui est négativement corrélé avec le portefeuille à risque. Les variables explicatives suivantes à savoir la taille

La consolidation en microfinance : le cas africain

de l'actif, le ratio de capitaux propres sur l'actif, le prêt moyen, le nombre d'emprunteurs actifs, et le nombre d'emprunteurs actifs par agent de crédits sont toutes positivement corrélées au ROA.

Tableau 2.11 : Les résultats économétriques, variable dépendante ROA

	Paramètres	valeurs	Erreur standard	Z	P>Z
Constante	β_0	- 33,062***	6,113	-5,410	0,000
PAR30	β_1	-0,281***	0,091	-3,100	0,002
Inact	β_2	1,856***	0,339	5,480	0,000
Kauxp_ac	β_3	1,905**	0,888	2,140	0,032
Prêt	β_4	0,001***	0,000	3,290	0,001
emprunteurs	β_5	0,015***	0,004	4,110	0,000
Empr_ag	β_6	0,003	0,002	1,550	0,120
Sigma_u		7,971			
Sigma_e		7,261			
rho		0,547			

Observations = 1337 ; Observations par groupe = 170 ; Min = 1 ;
Moyenne = 7,9 ; Max = 8

R² : Within = 0,099 Wald Chi2(6) = 59,96

Between = 0,125 Prob > Chi2 = 0

Ensemble = 0,11 Cor (e_i, X) = 0

*** : Significativité au seuil de 1% ; ** : Significativité au seuil de 5% ;

* : Significativité au seuil de 10%.

Source : Auteur, Logiciel STATA

Les résultats d'estimation présentés au **tableau 2.11** font apparaître une relation négative entre le portefeuille à risque de plus de 30 jours et la performance financière des IMF, au seuil de significativité de 1%. Ceci signifie que lorsque le portefeuille à risque augmente d'une unité, il en résulte une diminution moins que proportionnelle de la rentabilité de l'actif de l'IMF (-0,281).

Un accroissement du portefeuille à risque de plus de 30 jours réduit les revenus qui découlent de l'activité de crédits, ce qui a pour conséquence de réduire la capacité de prêts des IMF, et donc de réduire leur performance financière. La courbe de rentabilité des fonds prêtables est donc une fonction décroissante du portefeuille à risque sur le marché de la microfinance.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La taille de l'actif, le ratio de capitaux propres sur l'actif, le montant de prêts moyens, et le nombre d'emprunteurs actifs produisent un impact positif sur la rentabilité financière des IMF africaines.

En considérant la valeur de chacun des paramètres comparativement, il apparaît au seuil de significativité de 5% que l'accroissement de la part des capitaux propres détermine de manière dominante la réalisation d'une bonne performance financière. Un accroissement d'une unité de la part des capitaux propres s'accompagne d'une augmentation plus que proportionnelle de la rentabilité financière (1,905), qui représente presque le double de sa valeur.

L'accroissement d'un 1% de la taille de l'actif au seuil de significativité de 1% s'accompagne d'un accroissement de la rentabilité financière de 0,02 soit une augmentation de 2% de sa valeur. De même, lorsque le nombre d'emprunteurs actifs augmente de 1 unité, il en résulte une augmentation de la rentabilité financière de 0,015 équivalent à 1,5% au seuil de significativité de 1%. Dans le cas des prêts moyens, l'accroissement de la rentabilité financière consécutive à un accroissement d'une unité du montant des fonds prêtables moyens, est 0,001, soit 0,1% au seuil de significativité de 1%.

L'obtention et l'amélioration de la rentabilité de la structure de financement des IMF africaines sont des objectifs réalisables si et seulement si des mesures sont entreprises pour consolider le bilan des IMF africaines. *De même, en revenant aussi sur le dilemme de MOSLEY et HULME, la question est d'identifier les incitations qui permettent aux offreurs de poursuivre simultanément l'objectif de rentabilité financière, et l'objectif de portée ou d'impact social.*

Ces dernières années, une réflexion s'est développée autour du profit réalisé par les institutions de microfinance. Ce débat est vivement présent au cœur de la réflexion développée par Mohammad YUNUS portant sur le développement de la microfinance en suivant la pratique du "*social business*" comme modèle de développement de l'institution de microfinance.

La principale préoccupation en amont est le développement du portefeuille de fonds propres des institutions de microfinance. La microfinance et le "*social business*" émergent dans un environnement où la plupart des institutions de microfinance

La consolidation en microfinance : le cas africain

cherchent aussi à réaliser du profit, en adoptant un modèle commercial de développement.

L'approche du "**social business**" vient relancer le rôle des organisations à but non lucratif au cœur des problèmes sociaux et dans l'élaboration des programmes de développement, dans une société marquée de plus en plus par une action capitaliste. Ainsi, la responsabilité financière et la responsabilité sociale de l'entreprise sont mises en exergue. Quels sont le support et le principe du *social business* ?

« C'est une entreprise créée pour répondre à des objectifs sociaux... Une entreprise sociale de marché ou "social business" est une société qui ne distribue pas de dividendes... Ses propriétaires peuvent récupérer la somme qu'ils ont investie dans l'entreprise après un certain laps de temps, mais nulle part de profit ne leur est versée sous forme de dividendes. Au lieu de cela, les profits réalisés par l'entreprise restent en son sein afin de financer son expansion, de créer de nouveaux produits ou services, et de faire davantage de bien dans le monde. » (Mohammad YUNUS, 2008, P.20).

L'entreprise sociale de marché au sens de Mohammad YUNUS préconise le réinvestissement intégral des profits dans des activités sociales, en vue d'améliorer les conditions de vie des populations. Le socialiste PECQUEUR énonçait déjà ce point dans son travail en Économie Sociale portant sur les intérêts du commerce de l'industrie en 1839. Il soutient qu'« en économie sociale, la vérité, le bien, ce sera la socialisation progressive des sources de richesses, des instruments du travail, des conditions du bien-être universel, ce sera le droit à la juste rémunération des œuvres selon leur valeur ou leur utilité sociale relative »²⁷³ (Constantin PECQUEUR, Tome 1, Avant-Propos, P.12).

Dans ces deux points de vue, une redistribution du profit aux actionnaires est en porte-à-faux avec l'atteinte de l'objectif de performance sociale. Ainsi, de plus en plus d'institutions de microfinance sont classées dans la catégorie des institutions à profit, avec la présence de grandes institutions; celles-ci, par une diversification des sources de financement, accumulent des profits à coups de placements initiaux.

On est bien loin de l'idéal proposé par YUNUS, idéal qui, dans ce mouvement capitaliste, apparaît comme une véritable utopie. La désillusion est réelle et décrite par

²⁷³ Constantin Nicolas Séraphin Pecqueur, *Économie Sociale: Des Intérêts Du Commerce, de L'industrie et de L'agriculture, et de La Civilisation En Général, Sous L'influence Des Applications de La Vapeur...*, 1839.

La consolidation en microfinance : le cas africain

SAMUELSON en 1986, qui décrit l'utopie comme la difficulté de combiner les qualités humaines et l'efficacité des mécanismes de marché²⁷⁴.

Dans le secteur de la microfinance, le développement de très peu d'institutions de grande taille (Banco Compartamos au Mexique et Equity Bank au Kenya) s'effectue en préservant un objectif de rentabilité et un objectif social²⁷⁵. On constate, que ces institutions de microfinance de grande taille desservent toujours les pauvres, mais la croissance de la part de portefeuille allouée au financement des activités des pauvres augmente à taux décroissant.

Au Kenya par exemple, on peut citer le cas d'*Equity Bank*, une banque commerciale de microfinance qui propose des services financiers améliorant les conditions économiques et sociales des bénéficiaires. *Equity Bank* se retrouve cotée sur le marché financier du Kenya, -la Nairobi Securities Exchange-.

Un autre exemple est le cas de *Capitec Bank*, qui est une des banques commerciales de microfinance d'Afrique du Sud, spécialisée dans l'octroi de crédits de court terme, et proposant des services bancaires, dont les principaux bénéficiaires sont les personnes à faibles revenus. *Capitec Bank*, en vue de diversifier son activité, est entrée dans le marché boursier sud-africain la *Johannesburg Stock Exchange*.

La réalisation du profit est atteinte dans la phase de la maturité, durant laquelle une nécessité de consolidation du portefeuille autant des prêts que des clients se fait pressante.

La recherche du profit dans le secteur de la microfinance est donc un objectif récemment intégré dans le développement de l'activité, dont le principal objectif est d'améliorer la capacité d'autofinancement des institutions. La réalisation de cet objectif de rentabilité ne peut pas facilement se faire à court terme. Un investissement dans le secteur nécessite de la patience et de la diversification du portefeuille d'activité de l'investisseur.

²⁷⁴ Paul A Samuelson, 'L'économie Mondiale À La Fin Du Siècle', *Revue française d'économie*, 1 (1986), 21-49.

²⁷⁵ Richard Rosenberg, 'CGAP Reflections on the Compartamos Initial Public Offering', *Focus note*, 42 (2007).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Mentionnons à la suite de cette analyse présentant la rentabilité financière et son lien avec le risque-crédit à l'aide de la notion de PAR > 30 jours, d'autres questions relatives au développement institutionnel des institutions de microfinance.

- ❖ *Quel rapport trouve-t-on entre leurs charges d'exploitation et leurs produits d'exploitation ?*
- ❖ *Quel est le niveau de productivité des institutions de microfinance africaines ?*

Nous répondons à ces questions en évaluant la structure des charges et produits des IMF africaines.

B. L'ÉVALUATION DE LA STRUCTURE DES CHARGES ET PRODUITS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

L'évaluation de la structure des charges et des produits s'effectue en identifiant les composantes des charges et des produits d'exploitation (1), puis en menant une analyse comparative associée (2).

1. L'identification des charges et des produits d'exploitation des institutions de microfinance

Considérons la structure du compte de résultat des IMF qui présente de part et d'autre les charges et les produits d'exploitation. Chacune de ces catégories est composée des éléments constitutifs regroupés dans des pôles bien distincts (voir tableau 2.12).

La répartition des produits s'effectue en deux postes, avec d'une part les produits de type bancaire (poste 1) parmi lesquels on distingue *les produits financiers* et *les produits des crédits*, et d'autre part les produits divers (poste 2).

La consolidation en microfinance : le cas africain

La répartition des charges des IMF présente 6 postes qui sont les charges du personnel (**poste 1**), les charges administratives (**poste 2**), les charges financières (**poste 3**), les autres charges (**poste 4**), les impôts et taxes (**poste 5**), et les dotations aux amortissements et provisions (**poste 6**).

Tableau 2.12 : Le compte de résultat simplifié des IMF

Charges (Emplois)	Produits (Ressources)
1) Les charges du personnel Salaires, indemnités des gérants, indemnités déplacement et prestations services, prestations services stagiaires et autres, frais de gardiennage, charges sociales.	1) Les produits bancaires - <i>Produits financiers</i> Produits des intérêts sur crédits (avec les membres, les institutions financières) Commissions sur crédits Commissions sur services de microfinance Reprise/amortissement et provisions Pénalités au titre des crédits - <i>Produits des crédits</i> Produits de placement Produits d'autres services financiers
2) Les charges administratives Fourniture de bureau, frais d'électricité et eau, location, réparation et entretien, primes d'assurance et frais d'imprimés, transports, frais postaux et télécommunication, frais de formation éducation études et recherches, frais de repas et de réunions.	
3) Les charges financières Charges sur les opérations avec les institutions financières Charges sur les opérations avec les membres Charges sur les immobilisations financières Charges sur les opérations de change Autres charges d'exploitations financières	
4) Les autres charges Achats et variations de stock Dotation au fonds pour risques financiers généraux	2) Les produits divers Produits sur immobilisations financières Produits sur opérations hors bilan Produits sur prestation de services financiers Subventions d'exploitation Subvention hors exploitation Produits divers d'exploitation Produits exceptionnels Profit sur exercices antérieurs Produits sur opérations de change
5) Les impôts et Taxes	
6) Les dotations aux amortissements et Provisions	

Source : Synthèse constitutive réalisée par l'Auteur.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Ces différents éléments constitutifs du compte de résultat permettent de calculer six indicateurs qui sont les **charges totales d'exploitation**, les **marges bancaires**, le **produit net d'exploitation**, le **résultat brut d'exploitation**, le **résultat net d'exploitation**, et l'**autosuffisance financière**. Les différentes méthodes de calcul se présentent comme suit.

(1) **Charges d'exploitation** = charges du personnel + Charges administratives + charges financières + autres charges + impôts et taxes

(2) **Marges Bancaires** = marges des opérations financières + marges des opérations de trésorerie reprises/amortissements et provisions + Commissions et produits bancaires

Avec

Marges des opérations financières = produits des opérations financières -- charges des opérations financières

Marges des opérations de trésorerie = produits des opérations de trésorerie – charges des opérations de trésorerie

(3) **Produits nets d'exploitation** = marge bancaire + produits divers

(4) **Résultat brut d'exploitation** = Produits nets d'exploitation – charges d'exploitation

(5) **Résultat net d'exploitation** = résultat brut d'exploitation – dotations aux amortissements et provisions

(6) **L'autosuffisance opérationnelle** = produits d'exploitation / charges d'exploitation

Si le ratio de l'autosuffisance opérationnelle est strictement supérieur à 1, alors l'IMF couvre entièrement ses coûts, et peut être caractérisé de rentable financièrement.

Si le ratio d'autosuffisance opérationnelle est strictement inférieur à 1, alors l'IMF n'est pas rentable.

Examinons à présent à partir de quelques cas d'IMF, le calcul de ces différents indicateurs, présentés au **tableau 2.13**.

Les IMF Afriland First Bank, et Kafo Jiginew réalisent des résultats bruts d'exploitation positifs, qui traduisent des produits nets d'exploitation strictement supérieurs aux charges d'exploitation. Par ailleurs les résultats nets d'exploitation réalisés sont négatifs pour les deux types d'institutions. Ce résultat qui s'explique par

La consolidation en microfinance : le cas africain

les dotations aux amortissements et les dotations aux provisions, dégradent le résultat brut d'exploitation de ces IMF.

Tableau 2.13 Le Compte de résultat synthétisé de quelques IMF africaines

	Afriland (2012) Milliers FCFA²⁷⁶	Kafo Jiginew (2006) Milliers FCFA	Pamecas (2012) Milliers FCFA	Otiv Tana (2009) Milliers Ariary²⁷⁷
Charges des opérations financières	10 446 471	380 534	896 985	301 541,83
Produits des opérations financières	26 019 276	2 841 488	8 824 894	3 179 329,14
(1) Marges des opérations financières	15 572 805	2 460 954	7 927 909	2 877 787,31
(2) Commissions et produits bancaires divers	6 427 517			238 300,738
reprise de provisions		309 713	1 235 734	0
(3) <u>Marge Bancaire</u> = (1) + (2)	22 000 322	2 770 667	9 163 643	3 116 088,05
(4) Produits divers	4 694 380	322 461	535 259	790 598,64
(5) Charges générales d'exploitation	17710599	2 601 045	6 522 018	3 812 626,08
(6) <u>Résultat brut d'exploitation</u> = (3) + (4) - (5)	8 984 104	492 083	3 176 884	94 060,612
(7) Total des dotations	9 131 035	591 407	3 020 548	0
Dotation aux amortissements	2303748			0
Dotation aux provisions	6 827 287			0
(8) <u>Résultat net d'exploitation</u> = (6) - (7)	-146 931	-99 324	156 336	94 060,612
(9) Résultat net hors exploitation = Produits hors exploitation - charges hors exploitation	1 229 632	273 977	349 038	0
Produits hors exploitation	1 625 233	320 064	421 025	0
Charges hors exploitation	395 600	46 087	71 987	0
(10) <u>Résultat avant impôts</u> = (8) + (9)	1 082 702	174 653	505 374	94 060,612
(11) Impôts sur les sociétés	483 334	0	8 355	17 714,6928
(12) <u>Résultat net de la période</u> = (10) - (11)	599 368	174 653	497 019	76 345,9192

Source Résultats compilés à partir des comptes de résultat des IMF, Auteur

²⁷⁶ 1 Euro = 655,957 FCFA

²⁷⁷ 1 Euro = 3 380,61 Ariary

La consolidation en microfinance : le cas africain

Pamecas et Otiv Tana enregistrent des résultats nets d'exploitation strictement positifs, alors qu'Otiv Tana ne supporte pas des dotations d'amortissement et de provisions susceptibles de dégrader le résultat brut d'exploitation.

Le produit net d'exploitation de ces différentes IMF considérées assure la pleine couverture des charges d'exploitation. Elles enregistrent des bénéfices en fin de période, ce qui permet de déduire une bonne efficacité économique atteinte par Afriland, Kafo Jiginew, Pamecas, et Otiv Tana.

L'analyse de ces quelques cas, ne peut pas nous permettre de déduire en général la structure comparée des charges et des produits des IMF africaines. Pour évaluer comparativement les IMF du secteur, nous allons à partir des pourcentages de charges et produits donnés par Mixmarket, examiner si les IMF africaines du secteur couvrent leurs charges, ceci en distinguant les grandes IMF des petites IMF.

2. L'analyse comparative des charges et des produits d'exploitation

Le Rapport annuel du CGAP en 2011 révèle que les charges d'exploitation des institutions de microfinance en Afrique Subsaharienne restent très élevées comparées à la moyenne mondiale. Elles sont estimées à 19% alors que la moyenne mondiale est égale à 14%²⁷⁸. Ce niveau élevé de charges d'exploitation s'explique dans ce rapport par les coûts élevés pour la gestion du personnel, les transactions en milieu rural, et la gestion de l'épargne collectée.

Par ailleurs, les charges financières y sont inférieures en comparaison avec la moyenne mondiale. La moyenne des charges financières est de 2,8% alors que la moyenne mondiale est égale à 5% en 2009²⁷⁹. Ce Rapport du CGAP explique la faiblesse des charges financières par la forte proportion de dépôts collectées par les institutions de microfinance africaines.

²⁷⁸ MIX et CGAP, 'Afrique Subsaharienne 2010 Benchmarking et Analyse Du Secteur de La Microfinance' (CGAP, 2011).

²⁷⁹ CGAP, 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

En **Afrique Centrale** (voir tableau 2.14, annexe 4) en considérant la taille des institutions de microfinance, les IMF de petite taille enregistrent en moyenne les charges d'exploitation (dépenses administratives et dépenses opérationnelles) les plus élevées. De même, leur rendement sur portefeuille et leur revenu financier sur actifs sont aussi les plus élevés.

Parmi celles-là, les ONG ont les parts de dépenses administratives et de dépenses opérationnelles les plus élevées ; les institutions financières non-bancaires enregistrent la part des dépenses financières la plus élevée. Les provisions pour impayés que les coopératives enregistrent sont les plus élevés.

En considérant les produits d'exploitation, on constate que parmi les institutions de microfinance de petite taille les institutions financières non bancaires ont des rendements les plus élevés autant pour le portefeuille brut que pour les revenus financiers.

Parmi les institutions de microfinance de grande taille, les ONG enregistrent les dépenses les plus élevées notamment pour les dépenses administratives et les dépenses opérationnelles. Pour les dépenses financières, le ratio de dépenses sur actifs le plus élevé est attribué aux institutions financières non-bancaires.

Un examen des provisions pour impayés au sein des institutions de microfinance de grande taille, révèle que le ratio le plus élevé est détenu par les ONG et le ratio le plus faible est détenu par les institutions financières non bancaires. En termes de rendement de portefeuille brut et de revenu financier sur actifs, les ratios les plus élevés sont détenus par les ONG et les ratios respectifs les plus faibles sont détenus par les coopératives financières.

En **Afrique de l'Ouest** (voir tableau 2.15, annexe 4), les institutions de microfinance de petite taille ont des ratios de dépenses administratives et financières et des provisions pour impayés relativement inférieurs à ceux enregistrés par les grandes institutions de microfinance sur la période 2004 à 2011.

En considérant les produits d'exploitation, les grandes institutions de microfinance enregistrent en moyenne des rendements de portefeuille brut et un revenu financier sur actifs supérieurs à ceux enregistrés par les petites institutions de

La consolidation en microfinance : le cas africain

microfinance, et relativement égaux à ceux enregistrés par les institutions de microfinance de taille intermédiaire.

Un examen selon les types d'institutions de microfinance, et parmi celles de petite taille, on a les ONG qui ont les charges administratives, les charges financières, les charges opérationnelles et les provisions pour impayés les plus élevées. Parmi les institutions de grande taille, les banques enregistrent les rendements sur portefeuille brut et les revenus financiers les plus élevés, et les coopératives ont les ratios de produits d'exploitation les plus faibles.

En somme **en Afrique Centrale**, les institutions de microfinance de petite taille ont des charges et des produits d'exploitation élevés alors qu'en Afrique de l'Ouest, ce sont les institutions de microfinance de grande taille qui détiennent les ratios les plus élevés. Parmi ces différents types d'institution, les ONG enregistrent en moyenne les dépenses les plus élevées autant pour les institutions de microfinance de petite taille que celles de grande taille.

Les coopératives financières enregistrent en moyenne des charges d'exploitation et des ratios de produits d'exploitation les plus faibles dans les deux sous-régions. Ces différents résultats obtenus autant pour les institutions de microfinance de petite taille que de grande taille mettent en évidence de manière concurrente deux principales catégories d'institutions de microfinance, à savoir les ONG et les coopératives. Les ONG ayant un niveau de charges d'exploitation et de produits d'exploitation plus importants comparativement aux coopératives financières.

Qu'en est-il de la zone anglophone d'Afrique à savoir l'Afrique Australe et l'Afrique de l'Est ?

En **Afrique Australe** (voir tableau 2.16, annexe 4), les institutions de microfinance de petite taille ont des charges d'exploitation supérieures à celles supportées par les institutions de grande taille. Les ratios des dépenses administratives, financières, opérationnelles et les provisions des institutions de petite taille représentent respectivement des proportions de 23,011 % ; 2,149 % et 43,50 % et 3,443 %.

Pour les grandes institutions de microfinance, ces ratios sont respectivement de 15,526 % ; 6,258 % ; 27,706 % et 3,463 %. Selon les produits d'exploitation, les rendements

La consolidation en microfinance : le cas africain

du portefeuille brut des petites institutions sont supérieurs à ceux des grandes institutions. Le rendement du portefeuille brut et le revenu financier des petites institutions sont respectivement de 59,173% et 37,476%. Le rendement de portefeuille et le revenu financier des grandes institutions sont respectivement de 51,460% et 37,669%.

En considérant les types d'institutions de microfinance, parmi les grandes institutions de microfinance, les ONG ont les charges d'exploitation les plus élevées, avec à la suite les banques de microfinance. Les charges les plus faibles sont supportées par les coopératives financières. Parmi les grandes institutions de microfinance, les banques ont les rendements du portefeuille brut les plus élevés, équivalents à 65,439%. De même, les ONG ont le revenu financier le plus élevé égal à 52,580%.

Parmi les petites institutions de microfinance, les ONG ont les charges d'exploitation les plus élevées suivies des banques. Les coopératives ont les charges d'exploitation les plus faibles tout comme dans le cas des institutions de microfinance de grande taille.

Une observation par produits d'exploitation réalisée parmi les petites institutions de microfinance, révèle que les banques ont le rendement de portefeuille brut le plus élevé et les ONG ont le revenu financier le plus élevé. Les coopératives financières sont seules à enregistrer des rendements de portefeuille et des revenus financiers les plus faibles. Une analyse comparative similaire est effectuée en Afrique de l'Est.

En **Afrique de L'Est (voir tableau 2.17, annexe 4)**, les petites institutions de microfinance, ont des charges d'exploitation supérieures à celles des institutions de grande taille. Les ratios respectifs des dépenses administratives, financières, opérationnelles et des provisions des petites institutions sont respectivement de 10,519% ; 3,212% ; 21,475% et 2,442%.

Pour les grandes institutions, on a des valeurs respectives de 8,982% ; 3,325% ; 17,559% et 1,279%. De plus, les charges d'exploitation des institutions de microfinance d'Afrique de l'Est sont en moyenne inférieures aux charges d'exploitation des institutions de microfinance d'Afrique Australe. Ce même constat est aussi applicable pour les rendements de portefeuille brut et le revenu financier des institutions de

La consolidation en microfinance : le cas africain

microfinance d'Afrique de l'Est, qui sont en moyenne inférieurs à ceux enregistrés par les institutions de microfinance en Afrique Australe.

En termes de produits d'exploitation, les grandes institutions de microfinance enregistrent des rendements de portefeuille brut supérieurs à ceux enregistrés par les institutions de petite taille, et leur revenu financier est en moyenne inférieur à celui enregistré par les petites institutions. Les rendements de portefeuille brut des grandes et des petites institutions sont respectivement de 34,886% et 31,660% et leur revenu financier est respectivement de 23,883% et 25,536%.

En observant le type d'institutions de microfinance, parmi celles de grande taille, ce sont les ONG qui supportent les charges les plus élevées, puis les institutions financières non bancaires et des banques. En examinant la moyenne des produits d'exploitation, les ONG enregistrent aussi le rendement du portefeuille brut et le revenu financier les plus élevés, suivies des institutions financières non bancaires et des banques.

Parmi les institutions de petite taille, les ONG ont les charges d'exploitation les plus élevées et les coopératives ont les charges d'exploitation les plus faibles. Ce même constat est aussi effectué pour les produits d'exploitation. Tout comme en Afrique Francophone (Afrique Centrale et Afrique de l'Ouest), en Afrique Anglophone (Afrique de l'Est et Afrique Australe) les ONG sont la catégorie des institutions de microfinance qui a relativement les charges d'exploitation et le revenu financier les plus élevés.

En Afrique francophone, les coopératives se classent à la suite des ONG. En Afrique anglophone selon les régions, la pondération des charges et des produits d'exploitation considère les banques (en Afrique de l'Est), et les institutions financières non bancaires (en Afrique Australe). On termine cette évaluation comparative des charges et des produits d'exploitation en examinant le cas de l'Afrique du Nord, où le secteur de la microfinance y est moins développé comparativement aux autres sous-régions d'Afrique.

En **Afrique du Nord (voir tableau 2.18, annexe 4)**, parmi les institutions de microfinance qui sont essentiellement, les coopératives financières et les ONG, les grandes institutions ont en moyenne des charges d'exploitation relativement inférieures à celles enregistrées par les institutions de petite taille. Les ratios des dépenses

La consolidation en microfinance : le cas africain

administratives, financières, opérationnelles et les provisions sont respectivement de 4,203%, 3,702%, 13,227%, et 2,087% pour les grandes institutions de microfinance. En ce qui concerne les institutions de microfinance de petite taille, les valeurs respectives des ratios sont égales à 7,384%, 2,047%, 18,761% et 2,185%.

Parmi les institutions de microfinance de grande taille, les coopératives ont les charges d'exploitation les plus faibles comparativement aux ONG. Dans son ensemble, le secteur de la microfinance d'Afrique du Nord est la sous-région ayant un faible niveau de charges d'exploitation. Un examen des produits d'exploitation des institutions de microfinance d'Afrique du Nord montre que les petites institutions de microfinance ont des niveaux de rendement de portefeuille brut et de revenu financier supérieurs à ceux des grandes institutions.

À l'issue de l'analyse des performances financières, qui a mis en évidence d'une part, les rentabilités financières des institutions de microfinance et d'autre part le compte de résultat via les charges et produits d'exploitation, il existe un lien entre les résultats directement corrélés aux caractéristiques des secteurs de la microfinance (typologies, réglementation, taille) dans chaque sous-région d'Afrique considérée.

Examinons à présent les performances sociales des IMF qui illustrent leur faible viabilité sociale.

SECTION 2 LA FAIBLE VIABILITÉ SOCIALE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AFRICAINES

La microfinance s'est développée dans le but d'intégrer les clients pauvres exclus du secteur financier formel. Ces clients se trouvent pour la plupart en milieu rural et semi-urbain. Ils peuvent être segmentés selon les catégories socioprofessionnelles telles que les ouvriers, les commerçants, les artisans, les exploitants agricoles, les hommes d'affaires, les fonctionnaires, les employés de bureau privé, et les petits groupements féminins. Pour atteindre ces clients, les institutions de microfinance développent un certain nombre de stratégies spécifiques.

Le ciblage s'effectue en examinant les montants de prêts, le nombre de déposants comparativement au nombre d'emprunteurs, le pourcentage de femmes emprunteuses qui sont pour la plupart pauvres, et la part des dépôts par rapport aux prêts octroyés. Ce dernier indicateur évalue la liquidité des IMF selon la moyenne des dépôts et des emprunts, et leurs valeurs totales respectives.

L'octroi de petits montants de prêt favorise l'insertion et le financement des petites activités et autres besoins relatifs des ménages par nature immenses, et leur capacité financière très limitée.

Pour réaliser ces transactions financières, les institutions de microfinance définissent les conditions spécifiques de contrat de prêt relatives aux garanties demandées, et aux conditions administratives et géographiques. L'évaluation des performances sociales des institutions de microfinance, trouve une expansion véritable de son intérêt dans les années 2000, sous l'impulsion de la Fondation Argidius, du CGAP et de CERISE²⁸⁰. En 1995 David HULME et Paul MOSLEY en situent déjà les enjeux dans leur travail intitulé « *Finance against poverty* ».

Une observation temporelle révèle que le nombre de pauvres bénéficiaires des produits financiers offerts par les institutions de microfinance est important ; mais

²⁸⁰ Morgane Iserte et Cécile Lapenu, 'Indicateurs de Performance Sociale Pour Les IMF' (BIM, 2003) <<http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2003/BIM-18-11-03.pdf>>.

La consolidation en microfinance : le cas africain

diminue relativement en fonction de l'évolution de la taille et du type d'institution de microfinance.

Les grandes institutions de microfinance, pour la plupart, desservent davantage les populations à revenu intermédiaire et à haut revenu. On considère l'effet du développement institutionnel de la microfinance sur la pauvreté en termes d'amélioration ou de dégradation du niveau de vie.

Les travaux menés par les chercheurs de Mixmarket conduisent à identifier 11 facteurs déterminant l'indice de performance sociale. Ces 11 facteurs sont **(1)** l'objectif social et **(2)** la mission, **(3)** la gouvernance, **(4)** les types de produits et services offerts, **(5)** la responsabilité sociale des clients, **(6)** le coût de transparence des services offerts aux clients, **(7)** la responsabilité sociale des ressources humaines, du personnel et de l'environnement, **(8)** la portée de la pauvreté, **(9)** la portée sur les clients, en considérant les techniques d'octroi de prêts, les entreprises financées, **(10)** la création d'emploi, **(11)** et le taux de rétention de la clientèle.

Ces différents facteurs sont regroupés en 4 grandes rubriques, le ciblage des pauvres et des exclus, la diversification des produits/services adaptés aux populations pauvres et à situation précaire, le renforcement du capital social/ politiques des clients, et la responsabilité sociale de l'institution²⁸¹.

Examinons d'abord la portée sociale des institutions de microfinance mettant en évidence le type de clients ciblés et les tailles des produits financiers proposés par l'institution de microfinance (A).

Puis revenons sur la question de l'engagement social des institutions de microfinance à partir de l'examen du développement du capital social, et la prise en compte de la responsabilité sociale des institutions de microfinance (B).

²⁸¹ Iserte et Lapenu, 2003.

A. LA PORTÉE SOCIALE DES IMF

Nous procédons ici à l'analyse de l'objectif social des institutions de microfinance. Les enquêtes récentes menées sur le secteur de la microfinance, montre que les institutions de microfinance ne ciblent pas en réalité les pauvres, et cela quelle que soit la taille ou les typologies des IMF en question.

Pour le montrer, évoquons les statistiques comparées de la portée sociale des IMF (1), puis illustrons l'impact du microcrédit sur le niveau de vie (2).

1. Les statistiques comparées de la portée sociale des institutions de microfinance

L'analyse statistique de la portée sociale des institutions de microfinance en Afrique est réalisée en considérant six principales variables, **(1)** le ratio du nombre de déposants par emprunteurs actifs, **(2)** le pourcentage de femmes emprunteuses, **(3)** le montant moyen des dépôts, **(4)** le montant moyen de prêts, **(5)** le ratio du montant moyen de dépôts sur le montant moyen de prêts, et **(6)** le ratio du volume de dépôts sur le volume de prêts.

Une comparaison est réalisée entre le nombre de déposants et le nombre d'emprunteurs, en vue de déterminer si les institutions de microfinance octroient facilement des crédits.

De plus, en examinant les montants moyens des dépôts et des prêts, on pourra déduire si les institutions de microfinance ciblent plus les pauvres, et si l'accroissement de la taille de l'institution influence l'accès des pauvres aux services financiers de microfinance (crédits et épargne). De faibles montants moyens de prêts et de dépôts permettent de déduire de façon liminaire que les institutions de microfinance sont disposées à toucher les pauvres, et même les plus pauvres.

❖ **En Afrique Centrale (voir tableau 2.19, annexe 5)**

La consolidation en microfinance : le cas africain

(i) Du point de vue du nombre de déposants par emprunteur actif

La comparaison entre les emprunteurs et les déposants montre que le nombre d'emprunteurs est à peine le tiers du nombre des déposants sur la période 2004 à 2011.

En moyenne pour les grandes institutions, on compte 3 déposants pour un emprunteur actif ; pour les petites institutions on a 1 déposant pour un emprunteur actif. Selon le statut des grandes IMF, les banques ont 13 déposants pour un emprunteur actif, et pour les coopératives financières le niveau d'exigence est plus faible, soit un rapport de proportion de 4 déposants pour un emprunteur.

En considérant les petites institutions de microfinance, les coopératives financières ont un ratio de 3 déposants pour un emprunteur. Dans la catégorie des institutions financières non bancaires, on a plutôt un ratio de 8 déposants pour un emprunteur. Ce résultat différencié pour le ratio du nombre de déposants par rapport au nombre d'emprunteurs révèle partiellement la manière dont les institutions de microfinance gèrent le risque encouru pour chaque emprunteur.

(ii) Du point de vue du nombre de femmes emprunteuses

On constate que ce nombre diminue avec l'accroissement de la taille des institutions de microfinance. Les petites institutions de microfinance ont en moyenne entre 2004 et 2011, 50% de femmes emprunteuses et les grandes institutions de microfinance ont 43%.

(iii) Du point de vue de la taille des prêts et des montants des dépôts

Parmi les petites institutions de microfinance, ce sont les ONG qui collectent des montants annuels minimums très bas soit 40 dollars US. Les coopératives financières collectent par an en moyenne des montants de 752,50 dollars US qui sont supérieurs aux montants collectés par les ONG.

Parmi les grandes institutions de microfinance, les coopératives financières collectent les montants de dépôts moyens les plus faibles, avec à la suite les ONG, les banques, et les institutions financières non bancaires.

Pour les grandes institutions, le montant de prêts représentent au moins le double des dépôts collectés. Les grandes coopératives ont des dépôts qui représentent

La consolidation en microfinance : le cas africain

39,1% de leur montant de prêts et les banques ont un montant moyen de dépôts qui équivaut à 23,9% de leur montant de prêts octroyés. Parmi les petites institutions de microfinance, les dépôts moyens des coopératives financières représentent 23,9% du montant de prêts moyens et pour les ONG, on a un niveau de dépôts moyens qui correspond à 34,7% du montant de prêts.

En examinant le ratio du volume des dépôts totaux sur le volume des prêts totaux, on constate que les institutions de microfinance collectent plus de dépôts qu'elles n'octroient de crédits. Le ratio du volume de dépôts sur le volume de prêts est strictement supérieur à 1 pour chaque catégorie d'institution selon la taille considérée, sauf dans le cas des petites institutions.

Parmi les grandes institutions de microfinance, les banques ont un portefeuille de dépôts totaux qui est au moins 3 fois supérieur au portefeuille de prêts. Dans le cas des grandes coopératives financières ce ratio est modeste, soit un portefeuille de dépôts qui est 1,65 fois supérieur au portefeuille de prêts. Les petites coopératives ont un ratio de 1,043 et les petites ONG un ratio de 0,204. Ainsi, les petites ONG octroient plus de prêts qu'elles ne collectent de dépôts

Plus les institutions de microfinance accroissent la taille de leur actif en Afrique Centrale, plus les montants des prêts moyens et des dépôts moyens augmentent, et moins les pauvres sont ciblés par ces institutions de microfinance.

❖ **En Afrique de l'Ouest (voir tableau 2.19, annexe 5)**

(i) Du point de vue du nombre de déposants par emprunteur actif

L'évaluation du nombre de déposants par rapport au nombre d'emprunteurs actifs révèle que les grandes institutions de microfinance associent en moyenne 3 déposants pour un emprunteur actif. Parmi les grandes institutions de microfinance, ce sont les coopératives financières qui ont le ratio le plus élevé, équivalent à 5 déposants pour un emprunteur actif.

Après les coopératives financières, on a les institutions financières non bancaires qui ont un ratio de 3 déposants pour un emprunteur actif. Les grandes banques et ONG enregistrent un ratio de 1 déposant pour un emprunteur actif.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les petites institutions de microfinance en Afrique de l'Ouest, ont les ratios les plus faibles ratios de déposants par emprunteur actif. On enregistre en moyenne 1 déposant pour 1 emprunteur. Un développement spécifique par type d'institution présente un ratio de 2 déposants pour 1 emprunteur pour les coopératives financières et les banques, et 1 déposant pour 1 emprunteur pour les institutions financières non-bancaires et les ONG.

(ii) Du point de vue du nombre de femmes emprunteuses

Le pourcentage de femmes emprunteuses est plus important pour les petites institutions de microfinance, comparativement aux grandes institutions de microfinance. Elles enregistrent 73,2% de femmes emprunteuses et les grandes institutions ont une proportion de 57,3%. Parmi les petites institutions, on a les institutions financières non bancaires dont le portefeuille est constitué essentiellement des femmes, puis les banques de microfinance, et des coopératives financières. Parmi les grandes institutions de microfinance, le pourcentage de femmes emprunteuses est considérable pour les banques de microfinance, les ONG, et les institutions financières non bancaires.

(iii) Du point de vue du montant des prêts et des dépôts

La troisième variable de la portée sociale examinée est le ratio de dépôts moyens collectés sur les prêts moyens octroyés.

Parmi les grandes institutions, les banques ont des prêts moyens équivalents à 120 dollars US et les coopératives ont des prêts moyens équivalents à 1 284 dollars US. Les coopératives financières sont disposées à offrir des prêts qui représentent 3 fois le montant de dépôts collectés, alors que les banques avec de faibles montants de dépôts sont disposées à offrir des prêts qui sont supérieurs de 1,7 fois au montant des dépôts moyens.

La plus faible part de dépôts moyens sur prêts moyens est attribuée aux ONG avec un ratio de 17%. Les dépôts moyens des grandes institutions représentent 25% des prêts moyens octroyés et pour les petites institutions de microfinance, ce ratio représente 30%. Parmi les petites institutions de microfinance, les montants des dépôts moyens et des prêts moyens sont tous très faibles.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les valeurs des dépôts moyens les plus faibles sont attribuées aux institutions financières non bancaires et aux ONG, avec respectivement des montants de 10 dollars US et 68 dollars US.

Les ONG ont le ratio le plus élevé de dépôts moyens sur prêts moyens, puis les banques de microfinance, et les coopératives financières, avec des ratios respectifs de 47% ; 45% et 24%. Lorsqu'on compare le volume de dépôts collectés et le volume de prêts octroyés, parmi les petites institutions, les banques ont les dépôts totaux qui sont au moins égaux aux prêts totaux. Les petites coopératives financières ont un volume de dépôts qui représentent 85% des prêts totaux. Les institutions financières non bancaires enregistrent le plus faible volume de dépôts par rapport aux prêts, soit une proportion de 20%.

Pour les grandes institutions de microfinance, ce sont plutôt les coopératives financières qui ont un volume de dépôts au moins égal au volume de prêts, soit un ratio de 104%. Les banques de microfinance ont un ratio de 91%, et les ONG enregistrent la plus faible part de volume de dépôts collectés sur le volume de prêts estimée à 39%.

❖ En Afrique de L'Est (Voir tableau 2.20, annexe 5)

(i) Du point de vue du nombre de déposants par emprunteur actif

Les grandes institutions de microfinance ont un ratio de 2 déposants pour un emprunteur, et les petites institutions de microfinance ont un faible ratio de déposants sur emprunteur qui tend vers zéro. En considérant le type d'institutions de microfinance, les grandes banques de microfinance ont un ratio de 8 déposants pour 1 emprunteur, et les ONG et les institutions financières non bancaires ont un ratio de 1 déposant pour 1 emprunteur.

Parmi les petites institutions de microfinance, les coopératives financières ont un ratio de 9 déposants pour 1 emprunteur, les ONG un ratio de 1 déposant pour 1 emprunteur, et les institutions financières non bancaires un ratio quasi nul, soit 11 fois plus d'emprunteurs que de déposants.

(ii) Du point de vue des femmes emprunteuses

La consolidation en microfinance : le cas africain

Le pourcentage de femmes emprunteuses est similaire autant pour les grandes institutions que pour les petites institutions, soit un ratio de 58%. De même, parmi les grandes institutions de microfinance et les petites institutions, les ONG ont le pourcentage de femmes emprunteuses le plus élevé avec des valeurs respectives de 68% et 69%. Les grandes banques de microfinance ont le ratio de femmes emprunteuses le plus faible, soit une valeur de 41%. Les petites coopératives financières ont un faible ratio de femmes emprunteuses équivalent à 45%. Les femmes emprunteuses dans la sous-région sont fortement présentes et représentent au moins la moitié des effectifs.

(iii) Du point de vue des montants de prêts et des dépôts

L'analyse du ratio de dépôts moyens sur le prêt moyen selon le type d'institutions révèle des ratios similaires à ceux trouvés en Afrique Centrale et en Afrique de l'Ouest pour les grandes et les moyennes institutions. Seules les petites institutions de microfinance d'Afrique de l'Est ont les ratios les plus faibles.

Pour les grandes institutions de microfinance, les dépôts moyens représentent 30% du montant de prêts moyens, et 16% pour les petites institutions. Les petites institutions financières non bancaires ont des dépôts moyens les plus faibles, soit 57 dollars US, et les prêts octroyés sont au moins 8 fois supérieurs au montant de dépôts moyens. Les petites ONG collectent des dépôts moyens de 59 dollars US, et octroient des prêts moyens de 174 dollars US, soit un montant des prêts moyens qui est trois fois supérieur aux dépôts moyens.

Parmi les grandes institutions de microfinance, les institutions financières non bancaires ont la valeur la plus élevée soit 35% avec de faibles montants de prêts et de dépôts équivalents respectivement à 288 dollars US et 100 dollars US. Les ONG sont à la suite avec un ratio de 29% ; ce qui correspond à 109 dollars US de dépôts moyens, et 378 dollars US de prêts moyens. Les banques ont le ratio le plus faible équivalent à 24% mais avec un montant de prêts moyens les plus élevés, soit 935 dollars US pour des dépôts moyens de 225 dollars US.

En examinant le ratio de volume de dépôts sur le volume de prêts, on constate que parmi les grandes institutions de microfinance, les banques ont la valeur la plus élevée, avec un ratio égal à 1,637. Les institutions financières non bancaires ont un ratio égal à 0,53. Les banques collectent 1,6 fois plus de dépôts et octroient trois fois plus de

La consolidation en microfinance : le cas africain

prêts que les institutions financières non bancaires. Les coopératives financières enregistrent un ratio de volume de dépôts sur volume de prêts égal à 1,173.

Au sein de grandes banques comme pour les petites coopératives financières, l'activité de prêts est essentiellement financée par les dépôts collectés, alors que pour les petites et les grandes ONG, ou encore les grandes institutions financières non bancaires, les dépôts collectés financent une fraction de l'activité de prêts.

❖ **En Afrique Australe (voir tableau 2.20, annexe 5)**

(i) Du point de vue du nombre de déposants par emprunteur actif

Le ratio de déposants sur emprunteurs est relativement faible. Pour les grandes institutions on a un ratio de 2 déposants pour un emprunteur, alors que pour les petites institutions, on a un ratio de 1 déposant pour 1 emprunteur. Selon les types d'institutions, parmi les grandes institutions de microfinance, les banques ont un ratio de 2 déposants pour 1 emprunteur, et les ONG n'enregistrent aucun déposant pour le nombre d'emprunteurs actifs.

Parmi les petites institutions, les banques ont un ratio de 5 déposants pour 1 emprunteur, les ONG et les institutions financières non bancaires ont un ratio de 1 déposant pour 1 emprunteur.

(ii) Du point de vue des femmes emprunteuses

Les femmes emprunteuses sont tout aussi présentes au sein du secteur de la microfinance. Les grandes institutions ont une part de femmes emprunteuses de 45% et les petites institutions ont une proportion de 69%. Parmi les grandes institutions de microfinance, les ONG ont principalement pour bénéficiaires les femmes. Les banques ont une part de femmes de 40% et les institutions financières non bancaires ont une part de 33%.

En considérant les petites institutions de microfinance, les banques ont une part de femmes de 55%, les institutions financières non bancaires une part de 64% et les ONG une part de 80%. Les femmes emprunteuses en Afrique Australe sont davantage intégrées dans le secteur financier par l'action des ONG.

(iii) Du point de vue du montant de prêts et de dépôts

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'évaluation des montants moyens de dépôts et des prêts moyens, révèle que le montant de dépôts moyens est faible et le montant des prêts moyens représente au moins deux fois celui des dépôts. Les grandes institutions de microfinance ont une part de 23%, et les petites institutions ont une part de 33%.

Parmi les grandes institutions, les ONG ne collectent pas de dépôts pour octroyer des prêts, les banques ont des dépôts moyens qui représentent le tiers des prêts moyens, mais sont faibles. Les grandes institutions de microfinance ont de faibles dépôts moyens associés à des montants de prêts moyens importants.

Les dépôts moyens des petites banques représentent 25% des prêts moyens. Pour les institutions financières non bancaires, les dépôts moyens représentent la moitié des prêts moyens. Les petites ONG pratiquent les montants les plus faibles, ce qui leur permet de toucher ainsi les plus pauvres. Pour les petites ONG on a des dépôts moyens de 32 dollars US et des prêts moyens de 210 dollars US avec un ratio de 15%.

L'évaluation du volume de dépôts comparativement au volume de prêts, pour les petites ONG est très faible soit un ratio de 0,09. De même, pour les grandes ONG on a un ratio nul. Ce qui traduit le fait que l'activité de prêt développée par les ONG est financée en majorité par d'autres ressources autres que les dépôts, tels que les subventions et dons.

Les petites banques financent l'activité de crédit en utilisant essentiellement les dépôts collectés, le ratio de volume de dépôts sur prêts associés est égal à 1,365. Pour les grandes banques, le ratio de volume de dépôts sur prêts est égal à 0,743. Les petites et les grandes institutions financières non bancaires ont les ratios les plus faibles avec des valeurs respectives égales à 0,38 et 0,17.

On peut en déduire que les banques fondent le développement de l'activité de crédit sur les dépôts collectés alors que les institutions financières non bancaires financent très faiblement leur activité de prêts avec les dépôts collectés.

❖ En Afrique du Nord (voir tableau 2.21, annexe 5)

- (i) *Du point de vue du nombre de déposants par emprunteur actif*

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les ratios sont quasi-nuls pour les déposants sur emprunteurs, et le volume de dépôts sur volume de prêts. Ce qui traduit le développement d'une activité de prêts qui n'est pas forcément basée sur la collecte des dépôts, c'est-à-dire sur l'épargne préalable. Les clients ciblés par les institutions de microfinance sont majoritairement les femmes. Les grandes institutions ont une part de femmes emprunteuses égale à 63%, et les petites institutions, on a une part de 70%. Les ONG sont l'offreur qui touche le plus les femmes et améliore leur accès au secteur financier.

(ii) Du point de vue des montants de prêts et dépôts

Les prêts moyens pratiqués par les ONG et les coopératives financières sont faibles. Les montants de dépôts sont tout aussi très faibles que ce soit au sein des grandes institutions qu'au sein des petites institutions. Les dépôts moyens des grandes institutions représentent 18% des prêts moyens et 11% pour les petites institutions. Les volumes de dépôts collectés restent insignifiants comparativement au volume de prêts octroyés quels que soient les types et les catégories d'institutions de microfinance.

Après avoir examiné la portée sociale des institutions de microfinance selon les types et la taille des institutions, il s'agit maintenant d'évaluer empiriquement la performance sociale de la microfinance, en mettant en lumière les questions de profondeur, et d'impact sur le niveau de vie.

2. L'approche empirique de la performance sociale de la microfinance en Afrique

Envisageons d'une part la question de l'accessibilité des clients aux services financiers servis par les institutions de microfinance (a) et d'autre part, une revue empirique comparative des performances sociales en Afrique (b).

a. L'accessibilité des clients pauvres aux services financiers de microfinance en Afrique

Le développement spécifique de la réglementation dans les différentes sous-régions d'Afrique favorise une répartition diversifiée des acteurs en Afrique. Les

La consolidation en microfinance : le cas africain

banques représentent 8% des institutions de financières, servent 25% des emprunteurs et 40% des épargnants²⁸². Ces différentes institutions de microfinance sont dotées de tailles différentes. Le secteur de la microfinance africain enregistre une augmentation du portefeuille clients entre 2007 et 2008, et les nombres d'emprunteurs et d'épargnants tendent à augmenter²⁸³.

Les IMF qui collectent l'épargne enregistrent des hausses de leur nombre d'emprunteurs actifs alors que celles qui n'en collectent pas, connaissent un ralentissement de leur nombre d'emprunteurs actifs. En Afrique Subsaharienne, le benchmarking de la microfinance réalisé révèle une diminution du taux d'emprunteurs actifs²⁸⁴. Ceci ne se justifie pas seulement par l'autorisation de collecter ou non l'épargne, mais aussi par la recherche au sein des IMF d'attirer des emprunteurs de plus en plus fiables, l'existence des conflits armés (cas de la Côte d'Ivoire, du Kenya, du Soudan), et la conjoncture économique (inflation, crise économique de 2009), induisant des tensions économiques et un risque systémique potentiel.

Cette augmentation est marquée pour les institutions pratiquant à la fois la collecte de l'épargne et l'octroi de crédits, et la croissance est relativement différenciée suivant les différentes régions d'Afrique. La crise financière (2007-2008), a ralenti la croissance du nombre d'emprunteurs, à l'exception des institutions collectant l'épargne. Ce ralentissement du nombre d'emprunteurs correspond à un taux de 12% en 2008 contre 27% en 2007.

Lors de l'enquête menée auprès des institutions de microfinance d'Afrique Centrale par le Centre de Recherche en Économie et Gestion (CEREG) du Cameroun, le Laboratoire d'Économie Appliquée (LEA) du Gabon, le Laboratoire d'Analyse-Recherche en Économie Quantitative (LAREQ) de la République du Congo, en collaboration avec le CERDI en 2009 et 2010, on a pu identifier les clients des IMF parmi les agriculteurs, les petits commerçants, les éleveurs, les pêcheurs, les salariés du secteur

²⁸² MIX et CGAP, 'Afrique Subsaharienne 2010 Benchmarking et Analyse Du Secteur de La Microfinance', 2011.

²⁸³ 'Mix Market, "Benchmarking de La Microfinance En Afrique 2006", Rapport Du Microfinance Information Exchange, 2007.

²⁸⁴ 'Mix and CGAP, Afrique Subsaharienne 2009: Benchmarking et Analyse de La Microfinance, 2010, www.cgap.org.

privé, les fonctionnaires et agents de l'État, avec la majorité des clients qui sont de petits entrepreneurs.

Les petites et moyennes entreprises contribuent aux activités génératrices de revenus et réduisent considérablement la pauvreté²⁸⁵. Plus de la moitié de ces clients sont des agriculteurs, des commerçants, des éleveurs et des pêcheurs. Au Tchad, les agriculteurs représentent 60% des clients des institutions de microfinance, les petits commerçants en représentent 20%²⁸⁶.

L'Afrique Centrale, demeure le marché le plus petit dans le secteur de la microfinance avec un taux de pénétration de 0,8% pour les emprunteurs actifs. Le secteur de la microfinance de la sous-région est dominé par le réseau de la microfinance CAMCCUL qui enregistre un net recul de 3%, de son nombre d'emprunteurs.

Au Congo RDC, une évaluation du taux de pénétration effectuée par le Fonds de Promotion de la microfinance en 2009 révèle qu'il demeure faible. En 2007, ce taux est égal à 2,48% contre 4,7% en 2009. Néanmoins, force est de constater une évolution de l'action des acteurs de microfinance auprès des populations, avec un différentiel positif évalué à 2,22%. Il existe une part importante de la population qui n'a pas accès aux services financiers.

En Afrique de l'Ouest, les efforts entrepris en 2005 pour restructurer le portefeuille des prêts des institutions de microfinance, ralentissent les activités de crédit. On constate une augmentation du taux d'emprunteurs et du nombre d'épargnants au sein des coopératives. Dans cette sous-région, les institutions de microfinance œuvrant dans l'octroi de crédit et la collecte d'épargne, sont pour la plupart les mutuelles²⁸⁷. Le taux de croissance enregistré est de 40% pour les emprunteurs, 40% pour les dépôts des épargnants parmi lesquels 78% des dépôts collectés sont attribués aux coopératives²⁸⁸.

²⁸⁵ Central Bank of Nigeria, 2011.

²⁸⁶ COBAC, 'Les Établissements de Microfinance Du Tchad'.

²⁸⁷ B. Helms, *Access for All: Building Inclusive Financial Systems* (World Bank Publications, 2006).

²⁸⁸ CGAP 2008.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Au Nigeria, 79% de la population n'ont pas accès aux services bancaires parmi lesquels 86% de ruraux²⁸⁹. Le rapport de la Banque Centrale du Nigeria précise que la part de facilités créées par le microcrédit sur le PIB nigérian est de 0,2% et représente moins de 1% du crédit total à l'économie.

En Côte d'Ivoire, l'institution de microfinance ivoirienne UNACOOPEC-CI détient plus de la moitié de la clientèle, et sa part de bénéficiaires est égale à 24,5%²⁹⁰. Dans le cas du Burkina-Faso, la Fédération des caisses populaires du Burkina-Faso enregistre une diminution de 0,3% de sa clientèle avec une part de clients évaluée à 58,7% en 2007²⁹¹. Au Niger la proportion de clients augmente de 18,9%²⁹². Le taux de pénétration y est évalué à 6,9% en 2007 contre 5,4% en 2006.

Au Sénégal, un examen de la demande potentielle effectuée révèle qu'elle est égale à 10% en 2005 et représente le double en 2010 avec une proportion égale à 20%. Selon les clients potentiels atteints, on a 5% qui sont les petites et moyennes entreprises en 2005 et la proportion double en 2010 avec une part égale à 10%. Ces taux d'emprunteurs potentiels demeurent faibles au regard de la proportion de population demeurant dans la situation de pauvreté.

La deuxième enquête Sénégalaise auprès des ménages souligne que la proportion de personnes vivant dans une situation de pauvreté reste élevée, soit plus de 65% des ménages y demeurent pauvres et 23% d'entre eux sont déclarés très pauvres²⁹³. Au Mali, l'institution de microfinance Taanadi cible les pauvres en milieu rural, avec 80% en milieu rural et 20% répartis entre le milieu urbain et périurbain²⁹⁴. Ses clients ciblés en milieu rural sont les groupements autogérés et les caisses villageoises.

En Afrique de l'Est, l'évolution de la clientèle des institutions de microfinance est différenciée entre les pays entre 2004 et 2005. On enregistre une augmentation du

²⁸⁹ Central Bank of Nigeria, 2011

²⁹⁰ BCEAO, 'Monographie des systèmes financiers décentralisés: Côte d'Ivoire'.

²⁹¹ BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Burkina-Faso.'

²⁹² BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Niger' (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, 2007) <www.bceao.int>.

²⁹³ Ministère de l'économie et des finances « analyse du profil de pauvreté au Sénégal »

²⁹⁴ Aquadev, 'Evaluation Des Performances Sociales: Évaluation SPI 3.0/CERISE Pour Taanadi' (Aquadev, 2008) <http://www.cerise-microfinance.org/IMG/pdf/SPI_Taanadi.pdf>.

nombre d'emprunteurs en Éthiopie (s'expliquant par l'existence de subventions abondantes, d'une concurrence faible et d'un haut niveau d'efficacité) alors qu'en Ouganda, le nombre d'emprunteurs baisse²⁹⁵. Cette baisse s'explique essentiellement par le processus de transformation et de restructuration du portefeuille.

Elle peut aussi s'expliquer par la montée de l'inflation. En Afrique de l'Est les deux grands marchés de la microfinance sont le Kenya et l'Éthiopie. Les institutions collectant l'épargne détiennent 86% de l'ensemble des emprunteurs en fin 2008 avec une forte concentration observée au niveau des emprunteurs²⁹⁶. Au Kenya, en 2006 on assiste à une augmentation du nombre d'emprunteurs avec un supplément de 170 000 emprunteurs²⁹⁷. Cette augmentation au sein des institutions de microfinance d'Afrique de l'Est permet d'atteindre en 2008 un taux de croissance de 25% pour les IMF de grande taille²⁹⁸.

En Afrique Australe, l'augmentation du portefeuille de prêt est de 59%, et s'explique par l'augmentation du montant de prêt accordé qui a pour but de diversifier les clients en s'adaptant aux besoins des clients.

Notons également que la période postérieure à la crise financière et la crise économique de 2007-2008, est considérée comme « sensible » pour la plupart des institutions en Afrique, et corrélée à la réduction du nombre d'emprunteurs actifs.

Cette réduction du nombre d'emprunteurs en période de crise est couplée à une augmentation du montant moyen de prêts. Parallèlement, on constate une augmentation du nombre d'épargnants couplée à une forte baisse du montant moyen d'épargne. Le nombre d'épargnants dans le secteur de la microfinance a augmenté, et atteint le taux de 48% en 2008 avec un taux négatif de 22% de l'encours moyen de l'épargne entre 2007 et 2008²⁹⁹.

²⁹⁵ Helms, 2006.

²⁹⁶ 'CGAP 2010, " Les Taux D'intérêt Du Microcrédit Sont-Ils Excessifs?", [Www.cgap.org](http://www.cgap.org). - Google Scholar', *CGAP 2010*, ' Les taux d'intérêt du microcrédit sont-ils excessifs?', www.cgap.org. - Google Scholar.

²⁹⁷ 'Mix Market 2007, "Benchmarking de La Microfinance En Afrique 2006", Rapport Du Microfinance Information Exchange. - Google Scholar'.

²⁹⁸ 'Mix Market 2008, "Benchmarking et Analyse Du Secteur de La Microfinance En 2008", Un Rapport Du MIX et CGAP. www.microfinancegateway.org

²⁹⁹ CGAP 2010.

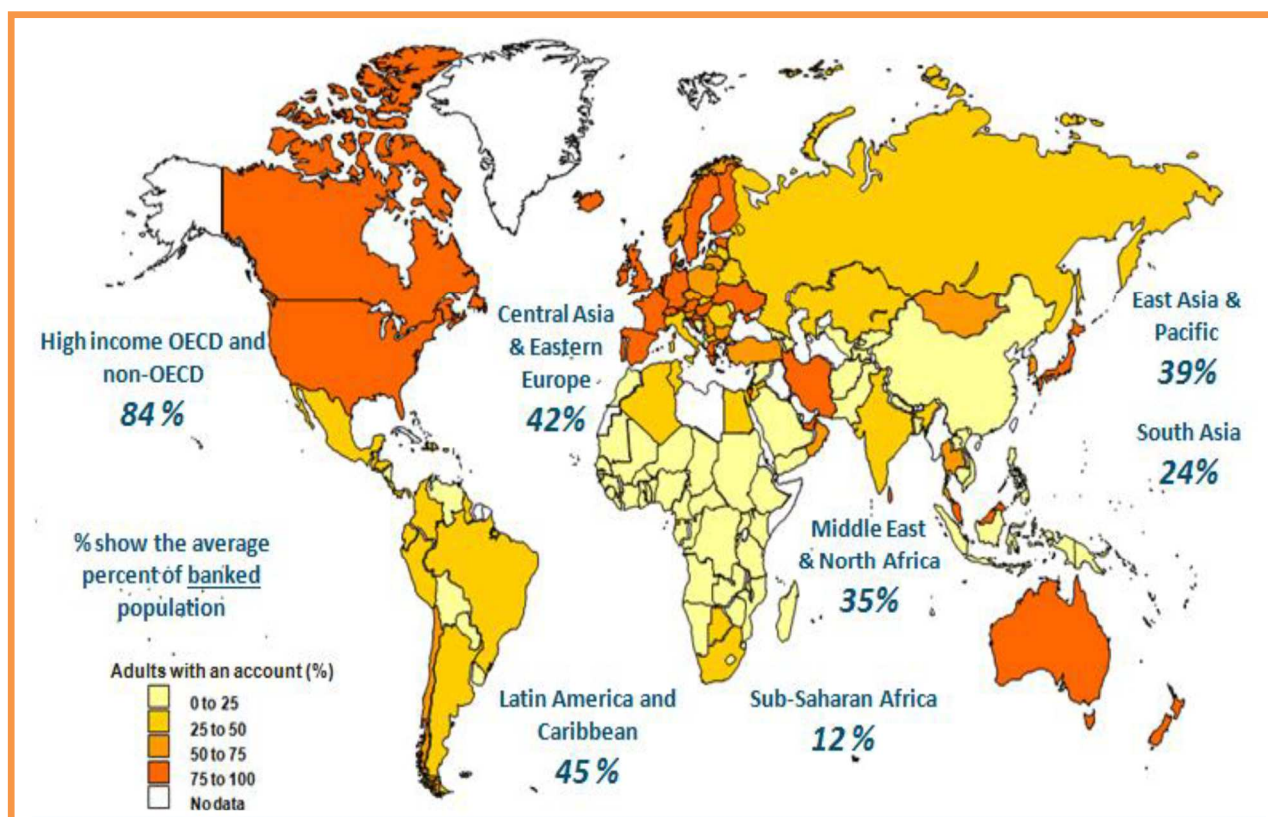
La consolidation en microfinance : le cas africain

Intéressons-nous maintenant à une analyse comparative des performances sociales des institutions de microfinance.

b. L'analyse empirique comparative des performances sociales des institutions de microfinance

Selon la répartition du pourcentage d'accessibilité aux services financiers formels en Afrique Subsaharienne, moins de 12% des personnes ont un compte de prêts et de dépôts auprès d'une institution financière (Banque, Caisse d'Épargne et de Crédit) (Mix and CGAP, 2012).

Graph 2.5 La répartition des populations ayant accès aux services financiers formels



Source Mix et CGAP, 2012, P. 8³⁰⁰

³⁰⁰ MIX et CGAP, 'Aperçu Régional 2011 - Afrique Subsaharienne' (Mixmarket, 2012) <www.mixmarket.org>.

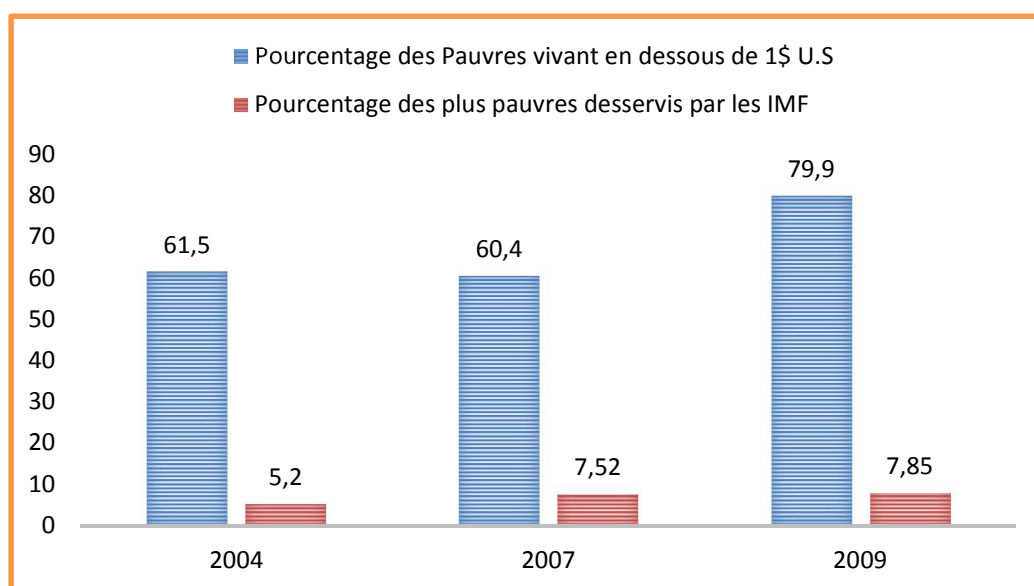
La consolidation en microfinance : le cas africain

Cette répartition géographique selon les différentes régions du monde révèle que l'Afrique demeure la région où on enregistre le plus fort taux de non-bancarisation égal à 88%, alors que le plus faible taux de non-bancarisation se trouve dans la région de l'OCDE égale à 16%.

Dans les différents rapports de la Campagne du Sommet du Microcrédit de 2005, 2009 et 2011, on constate une augmentation du nombre de personnes pauvres entre 2004 et 2009 et une relative stabilité entre 2007 et 2009 du nombre des plus pauvres desservis par les institutions de microfinance. Ces différentes statistiques collectées et résumées pour l'Afrique et le Moyen-Orient s'illustrent par le **Graphe 2.5**.

En Afrique et au Moyen Orient, on dénombre 61,5 millions de familles parmi les plus pauvres avec 5,2 millions ayant accès aux services de microfinance en 2004, et 2009 on a 79,9 personnes pauvres avec seulement 7,85 millions ayant accès aux services financiers de la microfinance (Sommet de la campagne pour le microcrédit, 2005 et 2009). Ces différentes statistiques permettent d'obtenir le taux de couverture qui est le ratio du nombre de personnes pauvres desservies sur le nombre de personnes pauvres dénombré. Ainsi, en 2004, on enregistre un taux de couverture égal à 8,5%, puis 12,7% en 2007 et 9,8% en 2009.

Graphe 2.6 La répartition régionale de l'accès à la microfinance en Afrique



Source Rapport sur l'État de la Campagne du Sommet du Microcrédit, 2005, 2009 et 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

En Afrique, les populations pauvres et celles possédant des revenus précaires se trouvent pour la plupart en zone rurale. CERISE en collaboration avec le Consortium ALAFIA a réalisé une évaluation des institutions de microfinance béninoises. 28 institutions de microfinance sont ciblées, et 18 d'entre elles fournissent des informations relatives à l'analyse des performances financières et sociales.

Ces institutions de microfinance détiennent la majorité du marché des clients et de produits offerts³⁰¹. Elles servent autant en milieu rural qu'en milieu urbain et la majorité sont de petite taille, et elles sont pour la plupart des coopératives et des mutuelles financières. Il n'existe pas une offre discriminante des institutions de microfinance en faveur des plus pauvres³⁰². Les clients sont traités de la même façon, ce qui conduit les institutions de microfinance à cibler très peu les pauvres.

En menant une analyse spécifique selon le type d'institutions de microfinance, on note que le ciblage des pauvres et des exclus est le principal intérêt des ONG. Les coopératives/ mutuelles et associations mettent un accent particulier sur leurs responsabilités sociales et les produits financiers offerts.

De façon générale, il existe une très faible diversification des produits offerts qui est le résultat d'une innovation financière limitée. En effet, dans la zone UEMOA, la loi PARMEC ne favorise pas l'innovation des produits offerts par la microfinance³⁰³. Ne pouvant varier les types de produits offerts, les coopératives renforcent la qualité des produits et services offerts. L'analyse selon la taille des institutions de microfinance montre que seules les grandes institutions de microfinance développent de meilleures performances sociales, alors que celles des IMF de petite taille restent très limitées.

Une évaluation des performances sociales est effectuée au Mali par Planet Rating pour le réseau de micro-institutions de croissance de revenu (RMCR) composé de 12 caisses de croissance de revenu (CCR). Ce réseau a pour objectif premier, le ciblage des pauvres et essentiellement les micro-entrepreneurs, les entrepreneurs, et les femmes.

³⁰¹ Rémy William Angora et al, 'Liens Entre Performances Sociales et Financières: Analyse Des Performances Des Institutions Membres Du Consortium ALAFIA (Bénin)' (CERISE & Consortium ALAFIA, SPI- Document de Travail N°24, 2010).

³⁰² Angora et al. 2010.

³⁰³ Angora et al. 2010.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'examen des résultats présentés par Planet Rating sur les performances sociales de RMCR, montre que les pauvres y sont essentiellement ciblés. Le choix de la clientèle est influencé de façon dominante par World Vision du Mali (WV Mali) suite à la mise en œuvre de son programme de développement géographique (« *Area Development Programs* » (ADP)) qui évalue le niveau de pauvreté et la qualité de vie. En 2005 82,4% de femmes sont des emprunteuses actives et en 2009 ce pourcentage est de 82,9%³⁰⁴.

Ces pauvres ciblés résident pour la plupart en milieu rural où le phénomène de pauvreté est le plus important. En 2009, 90% des clients de RMCR sont en zone rurale et semi-rurale³⁰⁵. Les produits proposés par RMCR sont limités et les services assez diversifiés. RMCR propose à sa clientèle de prêts de faible montant dont l'échéance de remboursement est adaptée à la saisonnalité des revenus de l'activité. Ces prêts octroyés nécessitent des cautions solidaires qui permettent de remédier au problème de mise à disposition des garanties matérielles que les pauvres ne possèdent pas souvent.

En vue de remédier au manque de diversification des produits offerts, RMCR initie en 2009 une enquête auprès de ses clients en fonction de leurs besoins, et identifie les nouveaux produits qui peuvent être proposés à la clientèle. Ces produits sont le crédit équipement agricole ou encore le transfert d'argent. En ce qui concerne la responsabilité sociale des institutions de microfinance vis-à-vis des clients, il existe une incertitude informationnelle sur les coûts supportés par les clients. Les clients peuvent aisément avoir accès à l'information relative au coût des services qui leur sont proposés. Mais, parallèlement les coûts administratifs relatifs à l'obtention du prêt ne sont pas clairement définis.

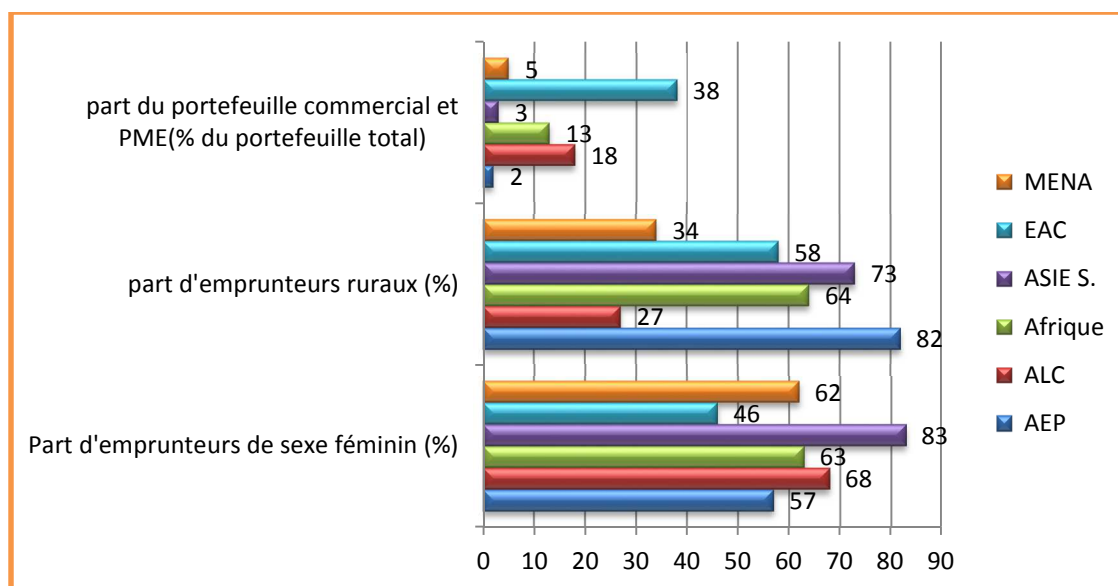
Comme le montre le **Graph 2.7** de MIX et CGAP réalisé en 2012, le pourcentage de femmes emprunteuses est de 63%, et plus de la moitié des ruraux ont accès aux services de microfinance, avec un taux évalué à 64%. Le taux d'accès aux prêts de microfinance pour financer les activités génératrices de revenus reste faible, autant sur la scène internationale qu'en Afrique. En Afrique comme le montre le graphe 2.3, la part du portefeuille commercial et PME est de 13%.

³⁰⁴ Planet Rating, 'Rating Des Performances Sociales - RMCR, Mali.' (Planet Rating, 2009)

<www.planetrating.com>.

³⁰⁵ Planet Rating, RMCR 2009.

Graph 2.7 La répartition de la clientèle des IMF en Afrique dans un contexte mondial



Source Mix CGAP, 2012, page 7.

En matière de gestion de l'information collectée sur les clients, il y existe un certain nombre de faiblesses. Le suivi du client par l'agent de crédit n'est pas bien fait et il n'existe pas un véritable secret des informations concernant le client. Sur le plan du personnel, l'institution de microfinance demeure limitée. Le personnel recruté reste de faible qualité en termes de main-d'œuvre.

La structure d'évolution interne du personnel autant sur le plan du changement de grade qu'au niveau de la rémunération (salaires et incitations spécifiques), reste très peu élaborée. L'institution de microfinance développe aussi une responsabilité sociale exogène et relative à la valorisation de certaines valeurs telles que la lutte contre le travail des enfants ou encore la lutte contre la déforestation.

En Afrique du Nord un examen spécifique des performances réalisées par l'institution nommée « Association marocaine de solidarité sans frontière » (AMSSF), et présenté par Planet Rating en 2008, révèle qu'elle développe son activité en milieu

La consolidation en microfinance : le cas africain

urbain, périurbain et rural³⁰⁶. Son objectif est de cibler essentiellement les pauvres et le ciblage des femmes est clairement défini, avec 70% des femmes emprunteurs.

La prise en compte du genre valorise la question de l'amélioration du taux d'inclusion des femmes dans le secteur de la microfinance. Il n'en demeure pas moins que très peu de clients sont touchés par l'AMSSF ; on a des taux de 1,68% de ménages dans les provinces, et 0,34% pour l'ensemble du pays. Il est difficile d'utiliser les autres indicateurs de performance sociale dans l'institution, car il existe une faible organisation du système d'information et de gestion.

Ses produits et services offerts restent très peu diversifiés et la mise en place de nouveaux produits est en cours. Malgré la diminution progressive des coûts associés aux services offerts, ils demeurent toujours élevés et supérieurs à la valeur médiane enregistrée dans la sous-région MENA. Le taux d'intérêt effectif de l'institution AMSSF est de 44,2% en 2007 et celui de la sous-région MENA est de 33,8% en 2007³⁰⁷.

L'institution doit développer une responsabilité sociale vis-à-vis de ses clients, de son personnel, de sa communauté et de son environnement, qui aujourd'hui reste encore limitée. L'institution ne met pas à disposition de chaque client une fiche évaluative leur permettant de mieux évaluer les coûts supportés. Des informations générales sont uniquement communiquées et se trouvent au sein de l'institution.

En considérant le personnel de l'institution de microfinance, le traitement y est quasi égalitaire pour les formations proposées. En dépit du fait que tout salarié de l'institution bénéficie d'un contrat à durée indéterminée et d'une assurance maladie, le mécanisme de rémunération et de promotion interne du personnel n'est pas clairement défini vis-à-vis de la communauté, l'institution encourage un certain nombre d'initiatives et le respect des valeurs³⁰⁸.

³⁰⁶ Planet Rating, 'Rating de La Performance Sociale: AMSSF, Maroc.' (Planet Rating, 2008) <www.planetrating.com>.

³⁰⁷ Planet Rating, AMSSF, Maroc 2008.'.

³⁰⁸ Ces initiatives sont relatives à la promotion de l'action de la femme via la journée de la femme. Les valeurs respectées englobent le non financement de l'achat d'arme à feu et minutions et tout produits pharmaceutiques restreints.

Au total, la portée sociale restant perfectible, l'impact social des IMF (B) demeure problématique.

B. L'IMPACT SOCIAL DES IMF

Examinons deux points, à savoir l'effet produit par le microcrédit sur le niveau de vie des populations (1), et la responsabilité sociale des institutions de microfinance (2).

1. L'effet du micro-crédit sur le niveau de vie des populations

L'analyse de l'impact social de la microfinance requiert un examen de l'apport des institutions de microfinance à l'amélioration du niveau de vie des populations pauvres. Les Objectifs du Millénaire pour le Développement remis au cœur du sommet de 2005 fondent la nécessaire promotion du micro-crédit, comme une des solutions de sortie de la pauvreté.

Une des difficultés rencontrées actuellement dans le secteur de la microfinance après deux décennies, est d'en évaluer l'impact social. Dans un pays, et précisément dans une sous-région, la microfinance est pratiquée par plusieurs types d'IMF, dont certains ont l'objectif de cibler essentiellement les femmes, ou encore les ruraux, et d'autres de cibler les petits entrepreneurs, et/ou les petits et moyens entrepreneurs. Cette diversification des objectifs fragilise les résultats liés à l'évaluation de l'impact social, et la définition d'un indicateur normalisé et applicable à tous.

L'analyse de l'impact social des institutions de microfinance peut être effectuée en fonction, soit des typologies en considérant *ceteris paribus* que les objectifs poursuivis dans chaque sous-groupe institutionnel ne changent pas, ou alors simplement selon chaque institution, en observant le comportement et le niveau de vie d'un panel de clients dans le temps.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Pour réaliser au mieux une évaluation de l'impact social, il est nécessaire de réaliser une enquête dont la collecte des informations est préalable par nature limitée. Dans le cas de Kafo Jiginew, une évaluation de son impact social effectuée par SOS Faim dans le cadre du travail intitulé « *Zoom Microfinance* » réalisée en 2003 utilise la variable crédit-équipement pour évaluer l'amélioration des conditions de vie des populations à faible niveau de revenu.

On considère l'hypothèse selon laquelle l'accès au crédit d'équipement permet d'alléger les activités quotidiennes qui nécessitent un effort au niveau du transport ou de la manutention. Kafo Jiginew dans ce cas, en permettant aux femmes d'accéder au crédit-équipement facilite leur transport de bois de feu ou de l'eau³⁰⁹.

Nous avons mené une étude de cas relative à l'évaluation de l'impact social de la microfinance sur les clients est réalisée au Cameroun.

L'évaluation du niveau de vie est réalisée par les dépenses du chef de ménage constituées des dépenses d'alimentation, des dépenses de santé, des dépenses en énergie et eau, des dépenses de téléphone et des dépenses de transport. Nous n'avons pas considéré les dépenses de logement dans le calcul des dépenses totales, car plus de la moitié des ménages n'ont pas renseigné cette variable, et l'ajout de cette catégorie de dépenses biaiserait l'estimation de la valeur réelle des dépenses totales.

La variable évaluant le niveau de vie est notée ($\ln Y$), et est la variable dépendante expliquée par le taux d'intérêt appliquée sur le crédit ($Taux$), le montant de l'emprunt reçu ($\ln emprunt$), l'âge du chef de ménage ($\hat{age}$), le nombre total de personnes à charge ($Charges$), le volume réel de la production ($\ln production$), et le niveau d'éducation ($\hat{education}$) défini par 1 pour les personnes sans niveau et 0 sinon. Le lien établi entre les deux catégories de variables est défini par la relation suivante :

$$\ln Y_i = \beta_0 + (\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6) \begin{pmatrix} Taux_i \\ \ln Emprunt_i \\ \hat{age}_i \\ Charges_i \\ \ln production_i \\ \hat{Education}_i \end{pmatrix} + e_i \quad (2.3)$$

³⁰⁹ SOS Faim, 'Kafo Jiginew: la banque au service des paysans' (SOS Faim, 2004) <www.sosfaim.be>.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 2.22 Les statistiques descriptives des variables déterminant l'impact social des IMF (**Valeur annuelle**)

Variables	Définition	N	Moyenne	Min	Max	Ecart-type	p10	Médiane	p75
Vie (Milliers de FCFA)	C'est le niveau de vie mesuré par la valeur des dépenses totales qui regroupent les dépenses alimentaires, les dépenses de santé, les dépenses en énergie et en eau, les dépenses de téléphone et les dépenses de transport.	168	281,821	9	4 011	597,190	43	94,5	158
Taux (%)	Le taux d'intérêt débiteur appliqué sur les montants des prêts octroyés par les institutions de microfinance.	166	72,795	2	99	41,354	3	99	99
Emprunt (Milliers de FCFA)	Le montant total des emprunts obtenu par un ménage pour financer son activité agricole	166	9 566,313	30	99 999	14 853,39	200	9 999	9 999
Âge	L'âge du chef de ménage	168	45,774	20	99	16,072	30	43	52
Charges	Le nombre de personnes à charge dans le ménage	168	8	1	99	10,624	3	6	8
Production agricole (Milliers de FCFA)	La valeur monétaire de la production agricole annuelle	163	6 198,675	0	26 667	4 917,234	51	9 999	9 999
Éducation	Variable binomiale permettant d'identifier deux classes d'individus : les individus qui ont un niveau minimum d'instruction avec pour modalité « 0 », et les individus n'ayant aucun niveau d'instruction dont la modalité correspondante est égale à « 1 ».	168	0,071	0	1	0,258	0	0	0

Source : Enquête menée en 2009 dans le cadre du projet collaboratif CEREG-CRDI
(Université de Yaoundé 2 ; Centre de Recherche Montréal-Québec)

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les variables du modèle sont définies dans le tableau 2.2 qui présente une analyse statistique des variables. **Les données utilisées** sont essentiellement issues de l'enquête réalisée par le CEREG (Centre de Recherche en Economie en Gestion, Université de Yaoundé II) dans le cadre du projet microfinance dans la zone CEMAC en 2009.

Notre échantillon d'observations est composé de 351 enquêtés dont 37,89% ne bénéficient pas d'un accès à la microfinance et 62,11% bénéficient des produits et services de microfinance. L'évaluation de l'impact social est effectuée en comparant le niveau de vie et l'activité des clients.

En ce qui concerne l'activité des clients, on cible l'agriculture et on examine le nombre de parcelles possédées. Le seuil de pauvreté au Cameroun est 269 443 FCFA³¹⁰ (monnaie locale) par an en 2007 soit 22 453 ,583 FCFA par mois. Le nombre d'observations retenues dans notre échantillon final de l'estimation est de 162. La valeur moyenne des dépenses totales de notre échantillon est de 281 821 FCFA, à peine égale au seuil de pauvreté établi en 2007.

Nous répartissons l'échantillon des dépenses en 3 classes d'observations selon les percentiles. La première classe est composée des ménages les plus pauvres représentés par le 10^{ème} Percentile, dont le montant moyen des dépenses totales est égal à 43 000 FCFA. Les pauvres sont regroupés dans le percentile médian, avec une valeur moyenne des dépenses totales égales à 94 500 FCFA. Le 75^{ème} Percentile regroupe les individus ayant une valeur moyenne des dépenses totales au-dessus du seuil de pauvreté équivalente à 158 000 FCFA.

Les personnes enquêtées sont les agriculteurs. Le taux d'intérêt débiteur appliqué sur les prêts aux agriculteurs est en moyenne égal à 73 %, avec une valeur qui varie entre 2 % et 99 % par an. Les agriculteurs pauvres ont des taux d'intérêt débiteurs qui sont inférieurs à ceux supportés par les agriculteurs moins pauvres. Cette valeur du taux débiteur est aussi positivement liée au montant du prêt octroyé par les institutions de microfinance. Plus le montant de l'emprunt des agriculteurs est important, plus le taux

³¹⁰ 1 euro = 695,96 FCFA.

d'intérêt débiteur est élevé. Le montant moyen de l'emprunt est égal à 9 566 313 FCFA, avec un montant qui varie entre 30 000 FCFA et 99 999 000 FCFA.

L'âge moyen des agriculteurs est de 46 ans, avec une valeur qui varie entre 20 ans et 99 ans. Les agriculteurs pauvres sont en moyenne âgés de 30 ans, et les non-pauvres sont en moyenne âgés de 53 ans. Le nombre de personnes à charge d'un agriculteur très pauvre est inférieur au nombre de personnes à charge d'un agriculteur non-pauvre. Le 10^{ème} percentile est composé de 3 personnes à charge, et le 75^{ème} percentile regroupe 8 personnes à charge. Le nombre de personnes à charge évolue positivement avec le niveau des dépenses totales, c'est-à-dire le niveau de vie.

Les agriculteurs non-pauvres ont un niveau de production qui est 150 fois supérieur à celui des agriculteurs très pauvres, avec une valeur moyenne de la production égale à 6 198 675 FCFA.

Analysons à présent l'estimation de la relation économétrique qui lie le niveau de vie des agriculteurs et l'accès au crédit des institutions de microfinance dont l'effet est mis en évidence par les taux d'intérêt débiteurs sur prêts et les montants de prêt octroyé. Les résultats sont présentés dans le tableau 2.23 suivant.

Tableau 2.23 : L'impact du prêt de microfinance sur le niveau de vie

lnY	Paramètres	Valeurs	Erreur Standard	t	P>t
Constante	β_0	1,019	1,039	0,980	0,328
Taux	β_1	-0,011***	0,004	-3,080	0,002
Inemprunt	β_2	0,207**	0,088	2,350	0,020
Inage	β_3	0,613**	0,262	2,340	0,020
Charges	β_4	0,013	0,008	1,560	0,122
Inproduction	β_5	0,061*	0,035	1,760	0,081
Education	β_6	0,097	0,398	0,240	0,807

Observations = 162 ; F(6, 155)=4,54, R²= 0,116
*** : Significativité au seuil de 1% ; ** : Significativité au seuil de 5% ; * :
Significativité au seuil de 10%

Source : Auteur

D'après les résultats de notre estimation, on constate que l'obtention d'un montant de prêt de microfinance produit un effet positif sur le niveau de vie des agriculteurs. L'élasticité du niveau de vie relative au montant de prêt est de 0,207. Une

La consolidation en microfinance : le cas africain

augmentation de 1% du montant de prêt s'accompagne d'une augmentation de 0,207% des dépenses totales d'un agriculteur. L'augmentation des dépenses de l'agriculteur est moins que proportionnelle à l'accroissement du montant de prêts octroyés par les institutions de microfinance.

L'effet produit par une augmentation des taux d'intérêt sur le niveau de vie est négatif. Une augmentation de 1 point de la valeur du taux d'intérêt s'accompagne d'une réduction de 0,011% de la valeur des dépenses totales. L'effet négatif produit par l'augmentation des taux d'intérêt est compensé par l'effet positif produit par l'augmentation du montant du prêt octroyé ($0,207 - 0,011 = 0,196$). Le constat de cet effet cumulé positif permet de déduire que le prêt offert par les institutions de microfinance produit un effet positif sur le niveau de vie des populations.

Comme autre variable ayant un effet sur le niveau, nous avons l'âge de l'agriculteur et la production réelle. Ces deux variables produisent un effet positif sur le niveau de vie des populations. Une augmentation de 1% de l'âge de l'agriculteur s'accompagne d'une augmentation de 0,613% du niveau de vie. Pareillement, une augmentation de 1% de la valeur monétaire de la production s'accompagne de 0,061% du niveau de vie.

L'impact social produit par les institutions de microfinance bien qu'étant réel reste faible. Son amélioration peut être davantage impulsée par la promotion de la « *smart microfinance* ».

2. L'amélioration de l'impact social par la promotion de la smart microfinance

La responsabilité sociale des institutions de microfinance exprime la capacité des institutions de microfinance à développer de manière optimale leurs investissements tout en intégrant les préoccupations entrepreneuriales, sociales et environnementales. Les Nations Unies en collaboration avec les investisseurs intervenant dans le cadre de la

La consolidation en microfinance : le cas africain

promotion d'une finance inclusive, définissent sept accords de principes associés à un investissement socialement responsable³¹¹.

❖ *Le premier accord de principe est la portée des services financiers.*

Les investisseurs qui s'engagent dans le cadre de la finance inclusive doivent mieux soutenir les prêteurs de détail, assurant une meilleure portée et une meilleure disponibilité des services financiers en faveur des personnes à faible niveau de revenu. Cette action a pour effets de réduire la vulnérabilité des clients pauvres, de consolider leurs actifs, de mieux gérer les flux de liquidité, et d'accroître leur revenu.

Dans le secteur de la microfinance africaine, il existe une meilleure adaptation des produits et services financiers et une meilleure diversification de son portefeuille, ce qui favorise une meilleure portée auprès des populations à faible niveau de revenu et une meilleure intégration dans le secteur financier formel.

❖ *Le second accord de principe concerne la protection de la clientèle.*

Il est important de définir un cadre d'application et de développement de l'activité de microfinance, qui protège les clients à faible niveau de revenu, en intégrant des règles de protection de clients dans les politiques et les pratiques d'investissement.

Le traitement de la question de la protection des clients en microfinance nécessite un intérêt particulier sur les points suivants, l'obligation d'information, les interdictions et les obligations des prêteurs dans la pratique du crédit, la mise en place des mécanismes de traitement des plaintes et des différends, et l'éducation des emprunteurs (Programme d'appui à l'émergence d'un secteur financier inclusif³¹²

Ces différents aspects de la protection des emprunteurs de microfinance sont promus dans la deuxième moitié des années 2000 par la valorisation du concept de

³¹¹ Finance Initiative UNEP, 'Responsible Investment in Inclusive Finance, Principles for Investors in Inclusive Case Studies' (Principles for responsible investment (PRI), 2012)
<http://d2m27378y09r06.cloudfront.net/viewer/?file=wp-content/uploads/PIIF_case_study_compendium1.pdf>.

³¹² (PAE/SFI) Programme d'Appui à l'Emergence d'un Secteur Financier Inclusif, 'Guide Pour La Protection Des Clients En Microfinance' (UNDP, 2011), Atelier d'Information et de Sensibilisation des acteurs du Secteur de la Microfinance et des Médias sur les Principes de la Protection des Clients en Microfinance <www.cf.undp.org>.

La consolidation en microfinance : le cas africain

« *smart microfinance* ». La « *smart microfinance* » lance la « *smart campaign* » qui a pour objectif d'unifier les différents dirigeants de la microfinance autour d'un objectif commun qui est de fournir des produits et services financiers aux clients dans le respect et la transparence, en vue de bâtir une relation de prêt solide et durable qui optimise la rétention des clients, et réduit les risques financiers.

La « *smart campaign* » place le client au centre du développement de son activité et encourage le client à ne pas emprunter au-dessus de ses capacités de remboursement, et à ne pas acheter des produits n'ayant aucune utilité. Elle met en place des pratiques de recouvrement respectueuses, valorise l'éthique au sein des institutions, et permet aux clients de facilement réparer les préjudices commis.

Ce mouvement institutionnel, regroupe sur la scène internationale 1457 institutions de microfinance, 180 réseaux et associations, 174 investisseurs et donateurs, 297 sympathisants, et 2 044 individus³¹³. Ce mouvement compte de nombreux adhérents répartis dans les régions d'Afrique, d'Europe et d'Asie centrales, d'Amérique Latine et Caraïbes, d'Afrique du Nord et Moyen Orient, d'Asie du Sud, et d'Amérique du Nord.

En Afrique précisément en Tanzanie on compte 15 IMF, 1 réseau et association et 3 organisations sympathisantes. Au Kenya, on a 34 IMF, 1 réseau et association, 11 organisations sympathisantes et 1 investisseur et donateur. Au Cameroun on a 15 IMF, 2 réseaux et associations, 7 organisations sympathisantes et 1 investisseur et donateur. Au Nigéria on compte 26 IMF, 2 réseaux et association, 8 organisations sympathisantes, et en Égypte, on a 31 IMF, et 2 réseaux et associations³¹⁴.

❖ *Le troisième accord de principe est le traitement équitable des projets d'investissement.*

Les projets d'investissement sont soumis au même principe d'équité avec des financements associés adaptés au type de projet et correspondant à la demande. L'établissement des contrats est clair et équilibré entre les différents membres contractants, et les mesures de résolution des conflits sont clairement définies.

³¹³ <http://smartcampaign.org>

³¹⁴ <http://smartcampaign.org>

La consolidation en microfinance : le cas africain

❖ *Le quatrième accord de principe est le développement d'investissements responsables.*

Il est important de développer des mécanismes de gouvernance qui intègrent dans les politiques d'investissement et les rapports publiés trois aspects qui sont l'entrepreneuriat, l'environnement et le social.

❖ *Le cinquième accord de principe est la mise en place de la transparence.*

Il est important de promouvoir la transparence dans tous les domaines liés au développement de l'activité de microfinance.

L'application de la transparence nécessite de faire la distinction entre le montant du principal, les intérêts dus et les frais payés, un suivi administratif en termes d'enregistrement des opérations, et l'accessibilité des clients aux comptes des institutions de microfinance.

À la fin des années 1990 et au début des années 2000, au terme des entretiens avec les dirigeants, on note que l'enregistrement des sources de fonds et des fonds des institutions de microfinance ne s'effectue pas toujours dans la clarté. Par la suite, la mise en place du cadre réglementaire en Afrique qui définit le statut des institutions, et encadre le développement de leurs activités financières, facilite l'enregistrement des fonds selon les sources de provenance.

Les moyens techniques d'enregistrement sont dans la plupart des cas rudimentaires (à titre d'exemple on a les carnets d'épargne, les supports comptables manuscrits), et seules les grandes institutions de microfinance sont dotées de matériels informatiques et de système de gestion de l'information leur permettant de stocker l'information de manière suivie et régulière.

Les différents développements effectués par Planet Rating mettent un accent sur le développement des systèmes d'information au sein des institutions de microfinance. Il apparaît par exemple au sein de RMCR du Mali ou de Dakahlya Business Men's d'Egypte, qu'un effort d'acquisition de l'infrastructure informatique (acquisition d'un

La consolidation en microfinance : le cas africain

système d'information et de gestion (SIG) et des ordinateurs) est réalisé, mais l'information produite reste limitée³¹⁵.

En considérant la gestion interne de l'institution, une clarification des tâches des différents organes en présence doit être renforcée. Il existe des conflits entre le conseil d'administration et l'équipe de direction, qui aboutit très souvent à une absence de consensus et renforce la rigidité de l'action des institutions de microfinance. Il existe aussi un problème de communication entre le personnel et l'équipe de direction.

Le recrutement du personnel, s'effectue en publiant des offres d'emploi, et est géré par des organes intermédiaires qui centralisent et partagent l'information sur le marché du travail. Les agents de crédit intervenant dans le secteur de la microfinance sont dotés très souvent d'une expertise bancaire et ont des capacités d'intervention limitée dans le secteur de la microfinance.

Ce secteur est doté de spécificités bien distinctes de celles du secteur bancaire traditionnel, et il est nécessaire de mettre en place des programmes de formations complémentaires pour le personnel de microfinance en vue de renforcer leurs capacités d'action.

❖ Le sixième accord de principe est la recherche de l'équilibre des rendements.

Équilibrer les rendements conduit à rechercher un équilibre social de long terme, et un ajustement des rendements aux risques financiers encourus qui prend en compte l'intérêt des clients, l'action des prêteurs de détails et celle des investisseurs.

❖ Le septième accord de principe concerne la définition des standards de mise en exécution des investissements.

Il s'agit de développer un modèle dans un cadre collaboratif qui permet d'harmoniser les standards d'investissements, et contribue davantage au développement d'une finance inclusive.

³¹⁵ Planet Rating, RMCR, Mali 2009.'

CONCLUSION

Tout au long de ce chapitre nous nous sommes intéressés aux performances des institutions de microfinance en Afrique. Cette analyse des performances des institutions de microfinance s'est effectuée sous deux aspects qui sont l'évaluation des performances financières, et l'examen des performances sociales.

Un examen de la rentabilité financière des institutions de microfinance en Afrique selon les sous-régions, montre que les institutions de microfinance de grande taille enregistrent de meilleurs rendements (ROA, ROE, et autosuffisance opérationnelle) dans les sous régions Afrique Centrale, Afrique de l'Ouest et Afrique de l'Est. Dans les sous-régions Afrique Australe et Afrique du Nord, ce sont les institutions de microfinance de taille intermédiaire.

Parmi les institutions de microfinance de grande taille, en Afrique Centrale, les meilleurs rendements sont obtenus par les ONG, puis les banques de microfinance, et les coopératives financières. En Afrique de l'Ouest ce sont plutôt les banques de microfinance, les coopératives financières, et les ONG qui enregistrent les meilleurs rendements. En Afrique de l'Est on a les banques de microfinance, et les institutions financières non-bancaires ; en Afrique Australe, les coopératives financières, et les banques de microfinance, et en Afrique du Nord, les coopératives financières.

Un examen de l'indice d'autosuffisance opérationnelle montre que les produits d'exploitation sont en moyenne à peine suffisants pour couvrir la plupart des charges d'exploitation. Dans les régions Afrique Centrale et Afrique de l'Ouest, l'autosuffisance opérationnelle est en moyenne à peine égale à 100%, c'est-à-dire un niveau de produits opérationnels juste suffisant pour couvrir les charges opérationnelles. En Afrique de l'Est et en Afrique du Nord, les valeurs moyennes de l'autosuffisance opérationnelle illustrent un niveau de produits d'exploitation largement supérieur aux charges d'exploitation.

En Afrique Australe par contre, en moyenne, l'autosuffisance opérationnelle est inférieure à 100%, et présente la difficulté pour ces institutions à couvrir leurs charges d'exploitation. Un examen selon leur taille fait voir que ce sont les institutions de petite taille qui sont les plus défaillantes alors que les autres types d'institutions à savoir de

La consolidation en microfinance : le cas africain

taille intermédiaire et de grande taille couvrent à peine leurs charges d'exploitation avec le niveau de produits d'exploitation enregistré.

L'examen des comptes de résultat présente simultanément les charges d'exploitation et les produits d'exploitation, et permet de conclure que les institutions de microfinance de petite taille détiennent des charges d'exploitation plus élevées quelle que soit la sous-région d'Afrique. Pour les produits d'exploitation, en Afrique Centrale et en Afrique de l'Ouest, ils sont plus élevés pour les institutions de microfinance de petite taille alors qu'en Afrique Australe et en Afrique de l'Est, les produits d'exploitation sont plus élevés pour les grandes institutions.

Parmi les institutions de grande taille, les ONG ont des charges et des produits d'exploitation élevés en Afrique Centrale, Afrique Australe et les coopératives financières y enregistrent les ratios les plus faibles. Ce résultat au niveau des coopératives est aussi le même en Afrique de l'Ouest, et où les banques enregistrent les charges et produits d'exploitations les plus élevées. En Afrique de l'Est, parmi les grandes institutions de microfinance, les ONG ont les ratios de charges et produits d'exploitation les plus élevés et les banques les ratios les plus faibles. En Afrique du Nord, tout comme dans les autres régions d'Afrique francophone, les coopératives financières enregistrent les ratios de charges et produits d'exploitation les plus faibles.

L'analyse des performances sociales porte sur deux points, la portée sociale et l'engagement social des institutions de microfinance africaine. L'évaluation de la portée sociale des institutions de microfinance en Afrique révèle que le nombre d'emprunteurs et de déposants augmente avec l'augmentation de la taille des institutions de microfinance. On note parallèlement et avec regret que le pourcentage de femmes emprunteuses diminue avec l'augmentation de la taille des actifs des institutions de microfinance.

Le ciblage des pauvres de façon générale est limité par l'accroissement de la taille de l'institution. L'examen des montants moyens des prêts et des montants moyens de dépôts dans les institutions de microfinance en Afrique présente un accroissement de ces montants consécutifs à un accroissement de la taille des actifs.

Les principaux acteurs ciblant les pauvres sont les coopératives et les institutions financières non bancaires. En Afrique Australe, on constate néanmoins

La consolidation en microfinance : le cas africain

qu'une augmentation de la taille des coopératives financières s'accompagne d'une meilleure intégration des pauvres. En Afrique de l'Ouest les institutions de microfinance de taille moyenne ciblent au mieux les pauvres.

La prise en compte de l'engagement social des institutions de microfinance montre que des efforts restent à faire pour améliorer les systèmes d'information et le niveau d'adéquation du capital humain disponible dans le secteur. En considérant la responsabilité sociale, force est de constater que les services non-financiers contribuent positivement à intégrer les pauvres au secteur financier mais aussi à améliorer leurs conditions de vie.

En vue de renforcer le niveau de vie des bénéficiaires des services de microfinance, un effort reste aussi à faire au niveau de la rémunération du personnel. Une amélioration de la rémunération du personnel, implique une amélioration du niveau de vie du personnel du point de vue des employés. Pour l'employeur cela entraîne une augmentation des coûts fixes qui doit être compensée par une meilleure rentabilité financière.

Ainsi, la pérennité des institutions de microfinance nécessite la valorisation autant de la viabilité sociale que de la viabilité financière. L'impact social peut aussi davantage être amélioré par la promotion de la smart microfinance qui redéfinit les priorités à atteindre autant au niveau des clients, qu'à celui des offreurs permettant ainsi de renforcer l'action de la microfinance.

De ces analyses, il découle que le marché du côté de l'offre est relativement fragmenté, et il convient d'en préciser les fondements théoriques (Chapitre 3).

CHAPITRE 3- LA FRAGMENTATION DE L'OFFRE DANS LE SECTEUR DE LA MICROFINANCE: UNE PERSPECTIVE THÉORIQUE

INTRODUCTION

SECTION 1 LA SEGMENTATION DE L'OFFRE EN MICROFINANCE OU L'ÉMERGENCE DES HABITATS PRÉFÉRÉS

A. L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉMERGENCE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

1. *Le modèle théorique de l'émergence des intermédiaires financiers*
2. *Le modèle de l'émergence des institutions de microfinance*

B. LES FONDEMENTS DE LA SEGMENTATION DES INTERMÉDIAIRES FINANCIERS EN MICROFINANCE

1. *La structure du modèle de segmentation du marché*
2. *La résolution du modèle de segmentation de l'offre de microfinance*

SECTION 2 LA SEGMENTATION DE L'OFFRE EN MICROFINANCE OU L'APPARITION DES MICROSTRUCTURES DE MARCHÉ

A. L'APPROCHE THEORIQUE DE L'APPARITION DES MICROSTRUCTURES DE MARCHÉ EN MICROFINANCE

1. *L'analyse des modèles des microstructures de marché*
2. *La tarification multiple et la diversité des formes contractuelles*

B. LES CRITERES ET LES EFFETS DE LA FORMATION DES SEGMENTS DE MARCHÉ

1. *L'étude des critères de la segmentation de l'offre des services financiers*
2. *L'analyse des effets de segmentation financière du marché de la microfinance*

CONCLUSION

INTRODUCTION

Dans les deux précédents chapitres, l'étude de la structure du secteur de la microfinance africain selon l'offre et la demande, aboutit aux différents constats suivants.

- ❖ Le secteur malgré son développement actuel se caractérise par une forte segmentation du marché du point de vue de l'offre et du point de vue de la demande. Un effort de diversification des portefeuilles de produits et de services est réel.
- ❖ Cette segmentation de marché présente l'existence d'une dichotomie au niveau de la taille des acteurs. Le marché est dominé par un très petit nombre d'acteurs de grande taille, et il existe des acteurs satellites en grand nombre qui sont de petite taille.
- ❖ L'analyse des performances des différents acteurs révèle que des efforts restent à faire autant sur le plan financier que sur le plan social pour améliorer l'impact des institutions de microfinance.

De ces trois principaux constats, on peut déduire que le marché africain de la microfinance est très fortement segmenté voire fragmenté. Afin d'illustrer une telle hypothèse, le marché de la microfinance relevant à la fois d'un degré de segmentation quasi-infinie tout en abritant quelques oligopoles, nous recourons à la théorie des marchés segmentés.

Or la théorie de la segmentation des marchés (financiers) prend trois directions, à savoir l'émergence des institutions financières (dont une application est faite à la microfinance), la formation des microstructures de marché, et enfin la théorie des marchés segmentés en Sciences de Gestion.

(1) L'émergence des institutions financières

La consolidation en microfinance : le cas africain

Nous partons de la théorie traditionnelle des intermédiaires financiers de John GURLEY et Edward SHAW (1960), renouvelée avec les modèles de développement financier approfondissant la théorie de la répression financière^{316,317} de Ronald MCKINNON (1973) et Edward SHAW (1973) (**Section 1-A**).

En effet, GURLEY et SHAW (1960) avaient pu justifier l'existence des intermédiaires financiers grâce à la production de liquidité et de créances par les banques, la réponse à l'incertitude du rendement des créances offertes aux entreprises, elles-mêmes alimentées par l'épargne des déposants³¹⁸.

David PYLE (1971) introduit comme fondement de l'intermédiation financière, la gestion des risques, dont en particulier les coûts de transaction sur un marché frappé de viscosité.

Cette analyse ancienne est renouvelée avec la théorie moderne de développement financier à partir de la fin des années 1980, dans le but de traiter la question de l'émergence des institutions financières dans le processus de développement économique.

Valérie BENCIVENGA et Bruce SMITH (1991) posent alors l'interrogation surprenante « pourquoi les banques émergent-elles ? »³¹⁹, interrogation qu'on avait déjà abondamment traitée dans les développements de la théorie bancaire, depuis les travaux séminaux d'Eugène FAMA dès 1982, réconciliant l'existence des intermédiaires bancaires avec l'équilibre général des marchés.

En fait, la banque par son aptitude à la sélection de bons projets d'investissement est un facteur de croissance et de production d'externalités favorables au développement économique, du fait de sa faculté de sélectionner les emprunteurs sains par différence

³¹⁶ Ronald I. McKinnon, *Money and Capital in Economic Development* (Brookings Institution Press, 1973).

³¹⁷ Edward S. Shaw, *Financial Deepening in Economic Development, 1973* (New York: Oxford University Press, 1973).

³¹⁸ J. G Gurley et E. S Shaw, 'Money in a Theory of Finance (Washington, DC: Brookings Institution)', *Money in a Theory of Finance (Washington, DC: Brookings Institution)*, 1960.

³¹⁹ Valerie R. Bencivenga et Bruce D. Smith, 'Financial Intermediation and Endogenous Growth', *The Review of Economic Studies*, 58 (1991), 195–209.

avec les emprunteurs à risques (BENCIVENGA et SMITH 1991, GREENWOOD et JOVANOVIC 1990³²⁰).

Ross LEVINE (1993) poursuit cette réflexion sur les modèles de développement financier en lien avec les sources de croissance endogène, en établissant que les institutions financières nouvelles émergent à mesure de l'élévation du niveau de revenu national, le long de la trajectoire de développement économique. Car de plus en plus d'agents privés acceptent de supporter des coûts d'accès à des services financiers (de liquidité, de paiements rapides et sécurisés) de plus en plus élaborés, en contrepartie d'une élévation des rendements financiers offerts par les nouveaux intermédiaires.

La croissance du secteur financier est donc corrélée à la croissance du revenu national, mais la première est pro-cyclique, c'est-à-dire plus rapide que la seconde, ce qui auto-alimente alors la course vers le développement.

A contrario, si tous les ménages (et bien entendu les entreprises) deviennent riches, c'est-à-dire capables de supporter des coûts d'accès à la liquidité et aux créances différenciellement élevés par rapport à ceux affichés par les prêteurs entrant sur le marché bancaire, la taille du secteur financier atteindrait son butoir.

Nous empruntons cette analyse pour l'appliquer à l'émergence des institutions de microfinance, en vue d'expliquer l'apparition de multiples offreurs (**Section 1-B**).

Nos hypothèses qui fondent cette émergence sont les suivantes.

- ❖ L'ampleur de la demande insatisfaite de services de liquidité, mais surtout de fonds prêtables ;
- ❖ Le niveau de rationnement du crédit bancaire de la clientèle potentielle, qu'elle soit pauvre, ou détentrice de revenus fixes ou variables, moyens ou élevés ;
- ❖ Une viscosité du marché côté offre, chaque offreur détenant une rente de monopole sur son habitat préféré, les demandeurs ne pouvant pas faire jouer la concurrence, pour induire la baisse de la tarification des créances.

³²⁰ J. Greenwood et B. Jovanovic, 'Financial Development, Growth, and the Distribution of Income', *Journal of Political Economy*, 98 (1990), 1076-1107.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La prise en compte des microstructures des marchés complète cette analyse théorique.

(2) L'émergence des microstructures des marchés

L'approche des microstructures des marchés financiers cherche depuis John HICKS (1937) à examiner le processus et le résultat des échanges d'actifs financiers, selon différentes règles explicites et relatives aux transactions.

La théorie économique dans le cadre des modèles d'équilibre avec détermination des prix ignore en effet quelque peu la mécanique des échanges, et répond mal à la question de savoir comment des règles données relatives aux échanges déterminent-elles la formation des prix ?

Ce programme de recherche permet d'apporter une explication inspirée par les microstructures de marché.

En effet les microstructures des marchés financiers tentent d'apporter des réponses éludées par la théorie de l'efficience des marchés financiers, basée au sens strict sur l'hypothèse des Anticipations Rationnelles, et au sens large, sur la fiction du Commissaire-Preneur walrasien.

Du côté de l'efficience des marchés financiers, la problématique est celle d'un équilibre optimal des marchés, en régime d'information parfaite et complète des acteurs ; donc c'est la procédure de résolution de la condition d'équilibre qui compte pour la détermination des prix. Le processus des échanges ne joue aucun rôle en soi, ce qui signifie que quel que soit le mécanisme des échanges, l'équilibre sera atteint dès lors que les transactions sont caractérisées par la fluidité des opérations, l'absence de viscosité, la rationalité des anticipations permettant de prévoir tous les états de la nature. On aboutit alors au **théorème de FAMA**, *le prix à terme d'un actif financier est un prédicteur efficace et sans biais du prix au comptant futur anticipé.*

Du côté du processus de tâtonnement à l'équilibre mené par le Commissaire-Preneur walrasien, les échangistes (traders) soumettent des niveaux (respectivement des fonctions) de demande à laquelle correspond un prix. Il en découle un niveau de demande optimale chez les échangistes (traders) à ce prix, mais aucune transaction

La consolidation en microfinance : le cas africain

effective ne se produit tant que chaque trader n'a eu la possibilité de réviser sa fonction de demande. Le processus de révision séquentielle conduisant le Commissaire-Priseur à annoncer de nouveaux prix d'échange, jusqu'à ce qu'aucune révision des fonctions de demande ne soit plus possible. L'équilibre est donc atteint au prix de la dernière révision.

Bien entendu s'il est vrai que certains marchés aux enchères convoient ce type de règles de transactions, beaucoup de marchés s'en éloignent. Il est donc bien nécessaire de rendre compte du processus des échanges en vue d'expliquer la détermination des prix des actifs financiers.

On peut en effet admettre que l'échange constitue un jeu mettant en présence différents acteurs, selon des règles données de transactions. Parmi ces acteurs, les demandeurs de titres donnent des ordres d'achats et de ventes au comptant ou différés, selon différentes conditions indiquées (liquidité, revenus, ou richesse financière, état du marché). Les intermédiaires ou courtiers (Brokers) transmettent des ordres des offreurs de titres aux demandeurs, pour lesquels ils effectuent des transactions moyennant une commission.

Alors que les opérateurs (Dealers) font des transactions pour leur propre compte, même s'ils opèrent également souvent comme courtiers. Les teneurs de marché (Market Makers) annoncent des prix d'offre auxquels ils sont désireux de vendre des titres, ou des prix de demande auxquels ils souhaitent acquérir les titres. Une prise de position sur un titre leur permet également d'opérer comme opérateur (Dealer).

Les transactions se déroulent sur un marché localisé (New-York Stock Exchange – NSE-, Paris Stock Exchange –PSE-, London Stock Exchange –LSE- par exemple) suivant des règles données à l'avance (transactions sur connections par ordinateur ou serveur de marché, ou par téléphone).

Ce sont les règles qui sont déterminantes à la formation des prix, et beaucoup moins à la localisation du marché. Car ces règles précisent l'objet des transactions, les acteurs des transactions, quand et comment proposer des ordres de transactions, qui recueille ces ordres et les transmet, et enfin, comment les prix sont fixés.

Les modèles théoriques éclairent l'émergence des microstructures de deux façons.

La première approche est celle des modèles de stocks. Le processus des transactions est ici considéré comme un mécanisme d'équilibrage entre l'offre et la demande de titres dans le temps par les teneurs de marché. La variable décisive à l'équilibrage étant le niveau de stock d'actifs financiers détenus par le teneur de marché.

La deuxième approche est celle des modèles à information imparfaite voire asymétrique. Les opérateurs (Traders) ont une information imparfaite et même asymétrique sur la valeur vraie des actifs financiers.

Le marché est caractérisé par un flux (incessant) d'ordres d'achats et de ventes d'actifs, solution implicite des problèmes d'optimisation des opérateurs. L'existence de cette multiplicité d'ordres sur le marché induit un déséquilibre entre offre et demande qui rend inévitable l'apparition des microstructures, c'est-à-dire des segments distincts à l'intérieur de l'ensemble du marché. Il en découle alors une multiplicité des prix.

C'est cette approche que nous considérons ici, pour expliquer la tarification multiple observée en microfinance, pour les mêmes types de services financiers, dont notamment le micro-crédit d'un faible montant (**Section 2**).

Nous admettons alors trois hypothèses principales (**Section 2-A**).

- (i) L'asymétrie d'information entre prêteur et emprunteur sur le rendement des créances, c'est-à-dire le risque de défaut élevé présenté par le client, conduit les offreurs de micro-crédits à proposer des prix différents, à des clientèles substituables, qui ne peuvent faire jouer des règles de concurrence pour que le marché soit assujéti à la loi du prix unique.
- (ii) L'ampleur de la demande de fonds prêtables rend alors le marché tendanciellement excédentaire en demande, poussant les taux d'intérêt débiteurs à la hausse.
- (iii) Une forme spécifique d'asymétrie d'information repose sur l'aléa de moralité susceptible d'être exercé par des emprunteurs malsains. Les offreurs se protègent alors contre une telle éventualité en proposant des produits spécifiques, tels que les prêts de groupe, qu'ils « customisent à leur gré », les rendant incommensurables d'une institution de microfinance à une autre.

C'est justement cette stratégie qui caractérise la segmentation en Sciences de Gestion (B).

(3) La segmentation des marchés en Sciences de Gestion

Depuis Wendel SMITH (1956), la théorie de la segmentation des marchés constitue une approche théorique des stratégies commerciales étudiées en Marketing, et cela dans trois directions.

En premier lieu, partant d'une clientèle donnée, la segmentation consiste à cibler des sous-groupes de consommateurs présentant des caractéristiques particulières, mais distinctes d'un groupe à un autre (niveau de revenu, niveau de dépenses selon une fréquence habituelle –le mois par exemple-, habitudes de paiements, taille de la famille, taux d'équipement des ménages, composition du patrimoine, ect). Selon les sous-groupes constitués, l'entrepreneur propose alors des produits adaptés aux caractéristiques du groupe (**Section 2-B.1.a**).

En deuxième lieu, la segmentation équivaut à une diversification des produits, qui ne soit plus standardisée et univoque. Les produits sont « customisés » c'est-à-dire conçus sur mesure pour répondre aux caractéristiques de chaque clientèle, ce de façon à susciter à défaut de répondre, une demande de caractéristiques, c'est-à-dire à une demande de produits spécifiques à chaque clientèle (**Section 2-B-1.b**). Cette analyse très traditionnelle en Marketing a été appliquée en théorie de la consommation par LANCASTER, mais également en Economie Internationale, avec la Théorie des Échanges Internationaux de Biens Similaires à l'origine de la théorie du Commerce International Intra-Branche.

Enfin, la diversification des produits en vue de servir des clients regroupés en segments diversifiés n'a d'intérêt que si l'impact sur la rentabilité est effectif (Section 2-B-2). On peut alors distinguer les produits et services de marché (s) porteur (s) des produits et services de marché (s) en déclin.

Au total, ce sont les trois orientations théoriques que nous retenons ici, pour rendre compte de la segmentation quasi-infinie du marché africain de la microfinance, dont nous organisons le développement autour de deux axes principaux, à savoir :

- ❖ La Segmentation de l'Offre en Microfinance ou l'Émergence des Habitats Préférés (**Section 1**).
- ❖ La Segmentation de l'Offre en Microfinance et l'Apparition des Microstructures de Marché (**Section 2**).

SECTION 1 LA SEGMENTATION DE L'OFFRE EN MICROFINANCE OU L'ÉMERGENCE DES HABITATS PRÉFÉRÉS

« Pourquoi les banques émergent-elles ? », s'interrogent Valérie BENCIVENGA et Bruce SMITH en 1991. La réponse apportée par ces auteurs est que, les banques émergent là où le revenu moyen des habitants en particulier, ou des agents privés en général, est élevé et de taux de croissance rapide.

En effet le niveau élevé du revenu réel caractérisé par une forte croissance est l'indicateur de la forte propension à l'épargne financière des agents privés, dont la contrainte de liquidité s'affaiblit.

L'expansion du secteur peut donc être renforcée, et constituer le véhicule vers la croissance et le développement économique.

Cette approche de l'émergence des institutions financières en lien avec la croissance endogène et le développement économique, constitue un des axes de l'approfondissement des théories de la répression financière de MCKINNON-SHAW (1973).

Nous empruntons le modèle canonique présenté par BENCIVENGA et SMITH (1991) qui répond à la question, pourquoi les institutions de financière émergent-elles ? », pour à notre tour, expliquer la diversité des institutions financières présentes sur le marché de la fourniture des services financiers aux plus pauvres. De ce fait,

- ❖ L'approche théorique de l'émergence des institutions financières (A) dans la trajectoire de développement, nous semble pouvoir inspirer,
- ❖ l'analyse des fondements de la segmentation des intermédiaires financiers en microfinance (B).

A. L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉMERGENCE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

L'émergence des institutions financières se justifie par la gestion des coûts réels des ressources et l'intervention des décideurs publics³²¹. Dans le secteur de la microfinance, la gestion des coûts de transaction est liée aux différentes activités financières. L'intervention des décideurs publics que sont la Banque Centrale et le Ministère des Finances, modifie aussi la structure de développement des institutions de microfinance.

Les institutions de microfinance qui émergent dans le paysage financier des pays à faible revenu s'y intègrent de plus en plus en assumant le rôle d'intermédiaire financier, et en réduisant l'exclusion financière. Le développement de ces institutions est assuré par les facteurs « *statut et taille* ». La taille des institutions de microfinance est en partie déterminée par le type de clientèle ciblé. Ces deux facteurs déterminent l'attrait des clients et conditionnent la relation de prêts qui s'établit entre le prêteur et l'emprunteur.

Considérons avec BENCIVENGA et SMITH (1991) le modèle théorique, de l'émergence des nouvelles institutions financières dans le processus de développement (1). Ce modèle aboutit à deux résultats clés, dont le premier est la constitution de l'épargne auprès des banques, permettant de réduire les actifs liquides non productifs en circulation, et le second est la réduction des mauvaises allocations des ressources.

Développons ensuite un modèle théorique des institutions de microfinance pour illustrer la formation des contrats de prêts basée sur les coûts de transaction, et déterminée par deux facteurs principaux, à savoir le revenu courant du client de la microfinance et le rendement escompté du projet financé par l'offreur de microfinance (2).

³²¹ Marco Pagano, 'Financial Markets and Growth: An Overview', *European Economic Review*, 37 (1993), P. 619.

1. Le modèle théorique de l'émergence des intermédiaires financiers

L'émergence des intermédiaires financiers s'explique selon Valérie BENCIVENGA et Bruce SMITH (1991) de l'approche initiale présentée par Douglas DIAMOND et Philip DYBVIK en 1983. Revenons sur les hypothèses principales retenues par les auteurs (a), avant de résumer les résultats majeurs auxquels ils aboutissent (b).

a. Les hypothèses du modèle de l'émergence des intermédiaires financiers

L'émergence des intermédiaires financiers (banques) se justifie par deux arguments essentiels.

- ❖ Le premier argument se rapporte à la capacité des intermédiaires financiers à collecter les dépôts des agents économiques (individus, ménages, entreprises), permettant une réduction de l'épargne détenue sous formes d'actifs liquides non productifs.
- ❖ Le second argument précise l'effet produit par les intermédiaires financiers, qui par leurs interventions, réduisent aussi les liquidations prématurées et abusives des capitaux induites soit par la contrainte du besoin de liquidité de l'investisseur, soit par la satisfaction du besoin opportuniste de liquidité (considéré du point de vue du décideur public comme accessoire), ce qui aboutit à une allocation non optimale des ressources.

Le modèle d'émergence des intermédiaires financiers présente le rôle de l'intermédiaire financier à partir de l'activité des banques, qui se résume en 4 points principaux³²².

- (i) ***Les banques collectent les dépôts et octroient des prêts à un grand nombre de clients.***

Prendre en compte cette fonction de la banque, c'est aussi supposer que la banque est capable de minimiser le risque de défaut, dont la prévision est estimée à partir de la loi des grands nombres de clients présents dans le secteur.

³²² Bencivenga and Smith, 1991, P.195.

Encadré 3.1 : Le contrat de dépôts conditionné par la relation établie entre la banque et le déposant

DIAMOND et DYBVIG (1983) présentent la banque comme un producteur d'« assurances de liquidité ». Les dépôts collectés auprès des agents économiques (ménages et entreprises) sont considérés par elle comme étant un actif liquide, et facilite les transactions financières. A ce titre, il est possible d'avoir une instabilité occurrente du bilan qui découle de la forte demande de liquidité, ce qui induit des retraits massifs des déposants à une période donnée. On constate un problème d'information incomplète relative aux comportements du déposant, qui peut avoir pour effet de dégrader la relation « banque – déposant », et générer des paniques bancaires ou ruées bancaires.

Ils développent à cet effet un modèle pour mettre en exergue la relation qui existe entre la banque et le déposant.

On suppose **un modèle intergénérationnel** constitué de **trois périodes de vie T_0 , T_1 et T_2 , et deux types de déposants** qui sont identifiés comme étant **les déposants de type 1** c'est-à-dire ceux qui effectuent des retraits à la période 1, et **les déposants de type 2** c'est-à-dire ceux qui réalisent des retraits à la période 2. Soit R_1 le rendement obtenu au bout de la période 1, et R_2 le rendement escompté à la fin de la période 2, et on suppose que $R_1 < R_2$.

La banque est dans l'incapacité d'identifier précisément les déposants de types 1 et 2. Ce qui laisse supposer qu'elle ne dispose pas de moyens explicites pour détecter si le déposant effectuant les retraits à la période 1 a besoin de liquidité ou non. L'asymétrie d'information affecte pour ainsi dire le passif du bilan de la banque. Ils admettent donc que les contrats bancaires de dépôts sont davantage instables que tous les autres types de contrats financiers.

Dans le cas d'une forte instabilité provoquée par des retraits massifs d'un grand nombre de déposants aux guichets bancaires à la période 1, ceci peut obliger la banque à liquider de manière inopportune une part conséquente de ses actifs (liquides et illiquides), pour assurer la provision de liquidité nécessaire à la satisfaction des besoins des déposants.

Elle va ainsi enregistrer des pertes, et ces pertes peuvent-être davantage amplifiées si les retraits massifs de la période 1 provoquent un « effet boule de neige » en incitant également les déposants de la période 2, même patients, à se présenter au guichet à la période 1. On aboutit à une panique bancaire ou une ruée bancaire.

La banque pour faire face à cette instabilité liée aux contrats de dépôts doit émettre un signal clair pour fidéliser non seulement sa clientèle, mais aussi augmenter la confiance des déposants dans son mode organisationnel de fonctionnement. Les banques peuvent aussi faire valoir leur assurance publique de dépôts en cas de crise ce qui a un double effet, celui d'éliminer progressivement les ruées bancaires, et celui de dissocier clairement les liquidations d'actifs de la dépendance stricte au volume des retraits.

Source Douglas DIAMOND et Philip DYBVIG (1983) « Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity », The Journal of Political Economy, Vol 91, N°3, PP 401

La consolidation en microfinance : le cas africain

- (ii) *La banque possède des réserves de liquidité lui permettant de faire face aux différents risques de défaut de remboursement de l'emprunteur.*

Les réserves de liquidité sont constituées d'actifs liquides de haute qualité dont la principale caractéristique est la rapide et facile conversion en liquidité, et ce, à leur valeur monétaire du marché. Elles sont conservées au sein de la banque sous la forme d'actifs ayant un faible risque de marché et risque de crédit, une faible corrélation avec les actifs risqués, la transparence des prix et de l'information étant assurée.

- (iii) *La structure de la dette de la banque est diversifiée par l'acquisition des titres de plus en plus liquides.*

- (iv) *La banque par son intervention réduit le besoin d'autofinancement des investissements, en octroyant plus d'actifs liquides, ce qui a pour effet de susciter une aversion pour le risque chez l'épargnant, et l'encourager à substituer davantage sa détention d'actifs non productifs en actifs productifs.*

Les intermédiaires financiers influencent donc le processus d'accumulation de l'épargne d'une économie, et favorise par-là l'accumulation du capital. Pour expliciter l'émergence des intermédiaires financiers (ici les banques), BENCIVENGA et SMITH développent un modèle intergénérationnel dont l'approche s'inspire de celle développée initialement par DIAMOND et DYBVIG en 1983 (voir encadré 3.1).

Hypothèse 3.1 Ils supposent que les tous les agents économiques ont accès à deux types d'investissement, à savoir les investissements liquides non directement productifs, et les investissements illiquides qui procurent une productivité du capital.

Hypothèse 3.2 On distingue trois périodes de temps (initiale (t_0), première période (t_1), et deuxième période (t_2)) correspondant à trois générations.

Ce sont en premier **les agents d'âge mur**, qui détiennent le stock de capital et qui emploient la force de travail, arrivent au terme de la deuxième période (t_2), et sont considérés comme des entrepreneurs.

En second on a **les agents d'âge moyen ou « middle aged »**, qui récupèrent les fonds investis au bout de la première période (t_1).

La consolidation en microfinance : le cas africain

En dernier, on a **les jeunes agents** qui possèdent exclusivement la force de travail comme bien accumulé, et leur offre de travail associée est inélastique à la période initiale (t_0). Les seuls agents qui sont dotés en capital sont les agents d'âge mur et ceux d'âge moyen.

Hypothèse 3.3 Il existe deux biens dans l'économie, qui sont une unité de biens de consommation, et une unité de bien de capital.

La fonction de production de l'entrepreneur dépend du capital détenu par l'entrepreneur individuel à la période t noté (k_t), du stock de capital moyen détenu par chaque entrepreneur à la période t_1 noté ($\bar{k}$), et de la force de travail employée à la période (t_2) notée (L_t). La fonction de production (équation 3.1) se présente comme suit

$$y_t = \bar{k}_t^\delta k_t^\theta L_t^{1-\theta} \text{ avec } \theta \in [0,1] \text{ et } \delta = 1 - \theta \quad (3.1)$$

δ représente l'effet externe au processus de production, alors que (θ) et ($1 - \theta$) représentent les élasticités associées respectivement aux facteurs capital et travail.

Soit C_i l'âge i de consommation, la fonction d'utilité $U(\cdot)$ (équation 3.2) du jeune agent économique se définit comme suit

$$U(C_0, C_1, C_2, \emptyset) = -\frac{(C_1 + \emptyset C_2)^{-\gamma}}{\gamma} \text{ avec } \gamma > -1 \quad (3.2)$$

$\emptyset$ représente la variable aléatoire individuelle spécifique réalisée au début de l'âge 2, et sa probabilité de distribution est

$$\emptyset = \begin{cases} 0 & \text{avec une probabilité } 1 - P \\ 1 & \text{avec une probabilité } P \end{cases}$$

Dans le secteur financier, on distingue les déposants qui se retirent au bout d'une période auprès de la banque et dont la proportion est ($1 - P$), et les déposants qui arrivent au bout de la deuxième période, dont la proportion est (P).

Si $\emptyset = 0$ alors l'agent préfère se retirer de la banque au bout de la première période, et si $\emptyset = 1$ alors l'agent préfère aller jusqu'au bout de la deuxième période.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Sur le marché du travail, la fonction d'offre de travail (équation 3.3) est définie par l'expression suivante

$$L_t = k_t \left[\frac{(1-\theta)\bar{k}_t^\delta}{w_t} \right]^{1/\theta} \quad (3.3)$$

Le besoin de travail identifié sur le marché représente une fraction de la part des agents de la période 2, c'est-à-dire $L_t = \frac{1}{P}$, et le taux de salaire réel (w_t) (équation 3.4) assurant un minimum de ressources aux jeunes agents est fixé à

$$w_t = P^\theta \bar{k}_t (1 - \theta) \quad (3.4)$$

Le profit réalisé (équation 3.5) est une part de la production c'est-à-dire

$$\pi_t = \theta \bar{k}_t^\delta k_t^\theta L_t^{1-\theta} \quad (3.5)$$

En substituant le taux de salaire réel dans la fonction d'offre de travail, on obtient le profit moyen de tous les entrepreneurs (équation 3.6), qui représente aussi le rendement de capital, soit :

$$\begin{aligned} \pi &= \theta \bar{k}_t^\delta k_t^\theta L_t^{1-\theta} = \theta \bar{k}_t^\delta k_t^\theta \left(k_t \left[\frac{(1-\theta)\bar{k}_t^\delta}{w_t} \right]^{1/\theta} \right)^{1-\theta} \\ \pi &= \theta \bar{k}_t^\delta k_t^\theta \left(k_t \left[\frac{(1-\theta)\bar{k}_t^\delta}{P^\theta \bar{k}_t (1-\theta)} \right]^{1/\theta} \right)^{1-\theta} \\ \pi &= \theta P^{\theta-1} k_t \end{aligned} \quad (3.6)$$

Hypothèse 3.4 On admet que les intermédiaires financiers acceptent les dépôts des « jeunes épargnants » et investissent dans l'acquisition des actifs liquides (qui constituent les fonds de réserve des banques), et les actifs illiquides.

Pour chaque unité de capital déposée à la date « t », la banque place (Z_t) unités en investissement d'actifs liquides et (q_t) dans l'acquisition d'actifs illiquides. L'unité du bien déposé à la banque est la somme des deux composantes c'est-à-dire

$$Z_t + q_t = 1 \quad (3.7)$$

En considérant la fonction des différentes générations présentes dans l'économie, et le mode d'utilisation des dépôts collectés par la banque, développons à présent les résultats majeurs du modèle d'émergence des intermédiaires bancaires.

La consolidation en microfinance : le cas africain

b. Les résultats majeurs du modèle de l'émergence des intermédiaires bancaires

Il existe deux catégories de déposants, ceux qui décident d'effectuer la totalité de leur retrait à la période 1, et sont identifiés comme **les déposants de type 1**, et les déposants qui effectuent la totalité de leur retrait à la période 2 et sont identifiés comme **les déposants de type 2**.

Les déposants de type 1 obtiennent au bout de la première période un niveau de rendement (r_{1t}) (équation 3.8), défini par l'expression suivante

$$(1 - P)r_{1t} = \alpha_{1t}Z_t n + \alpha_{2t}q_t x \quad (3.8)$$

Avec

α_1 qui représente la part d'actifs liquides au bout de la première période

α_2 qui représente la part d'actifs illiquides au bout de la première période

Si l'investissement en biens de consommation est liquidé après la première période, la valeur qu'on en tire est (x) unités de biens de consommation compris entre 0 et n , c'est-à-dire $0 < x < n$, avec (n) qui représente le rendement sur investissement en actifs liquides, et sa valeur qui ne dépend pas de la date de liquidation de l'investissement.

Les déposants de type 2 décident d'aller jusqu'au bout des deux périodes, et obtiennent à la fin de la deuxième période un rendement en unité de biens de capital (r_{2t}) (équation 3.9), et un rendement en unité de biens de consommation ($\tilde{r}_{2t}$) (équation 3.10), c'est-à-dire

$$Pr_{2t} = (1 - \alpha_{2t})Rq_t \quad (3.9)$$

Avec R qui représente le rendement obtenu à la période ($t+2$) d'une unité en biens de consommation investie initialement.

$$P\tilde{r}_{2t} = (1 - \alpha_{1t})Z_t n \quad (3.10)$$

La fonction d'utilité du déposant (équation 3.11) définie par la banque qui détermine le contrat de dépôts se présente comme suit

$$U = -\left(\frac{1-P}{\gamma}\right)(r_{1t}w_t)^{-\gamma} - \left(\frac{P}{\gamma}\right)[\theta P^{\theta-1}(r_{2t}w_t) + \tilde{r}_{2t}w_t]^{-\gamma} \quad (3.11)$$

La banque doit maximiser la fonction d'utilité du déposant sous les contraintes définies par la répartition d'une unité déposée auprès de la banque, et l'obtention des rendements possibles au bout de la première et de la deuxième périodes. Le programme de maximisation se présente comme suit

$$(I) \left\{ \begin{array}{l} \text{Max } U = -\left(\frac{1-\pi}{\gamma}\right)(r_{1t}w_t)^{-\gamma} - \left(\frac{\pi}{\gamma}\right)[\theta P^{\theta-1}(r_{2t}w_t) + \tilde{r}_{2t}w_t]^{-\gamma} \\ S/C \\ Z_t + q_t = 1 \\ (1-P)r_{1t} = \alpha_{1t}Z_t n + \alpha_{2t}q_t x \\ \pi r_{2t} = (1-\alpha_{2t})Rq_t \\ \pi \tilde{r}_{2t} = (1-\alpha_{1t})Z_t n \end{array} \right. \quad (3.12)$$

La maximisation de la fonction d'utilité du déposant dépend de sept paramètres principaux qui sont les suivants.

- (i) La part d'unité déposée auprès de la banque et détenue sous la forme d'investissements illiquides notée (q_t).
- (ii) La part d'unité déposée auprès de la banque et détenue sous la forme d'investissements liquides notée (Z_t).
- (iii) La part d'actifs liquides obtenue au bout de la première période notée (α_{1t}).
- (iv) La part d'actifs illiquides obtenue au bout de la première période notée (α_{2t}).
- (v) Le rendement du déposant de type 1 noté (r_{1t}).
- (vi) Le rendement en unités de bien de capital obtenu au bout de la deuxième période notée (r_{2t}).
- (vii) Le rendement en unités de biens de consommation obtenu au bout de la deuxième période notée ($\tilde{r}_{2t}$).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Pour simplifier la résolution du système d'équations, on pose comme hypothèse que les réserves soient entièrement liquides au bout de la première période, et le capital investi est liquidé prématurément, ce qui se traduit par $\alpha_{1t} = 1$ et $\alpha_{2t} = 0$.

En remplaçant ces conditions énoncées dans les équations (3.8) et (3.9), on obtient les expressions des rendements r_{1t} (équation 3.13), et r_{2t} (équation 3.14) c'est-à-dire

$$r_{1t} = \frac{(1-q_t)n}{1-P} \quad (3.13)$$

et

$$r_{2t} = \frac{Rq_t}{P} \quad (3.14)$$

En remplaçant ces valeurs dans la fonction d'utilité on obtient

$$U = -\left(\frac{1-P}{\gamma}\right)\left(\frac{(1-q_t)*n}{1-P} * w_t\right)^{-\gamma} - \left(\frac{P}{\gamma}\right)\left[\theta P^{\theta-1} \left(\frac{Rq_t}{P} * w_t\right)\right]^{-\gamma}$$

A l'optimum la part d'actifs liquides est obtenue en appliquant la dérivée première de la fonction d'utilité du déposant, c'est-à-dire

$$\frac{\partial U}{\partial q_t} = 0$$

$$\begin{aligned} \Rightarrow U' = & -(1-p) \left(\frac{w_t * n}{1-P}\right) * \left(\frac{(1-q_t)*n}{1-P} * w_t\right)^{-\gamma-1} \\ & + P \left(\theta P^{\theta-1} * w_t * \frac{R}{P}\right) * \left[\theta P^{\theta-1} \left(\frac{Rq_t}{P} * w_t\right)\right]^{-\gamma-1} \end{aligned}$$

Ils obtiennent comme résultat

$$q_t = \frac{\phi}{1+\phi} \text{ avec } \phi = \left(\frac{p}{1-P}\right)^{\frac{1}{1+\gamma}} \left[\frac{\pi*n}{(1-P)*\theta*P^{\theta-1}*R}\right]^{\frac{\gamma}{1+\gamma}} \quad (3.15)$$

En (3.15) les dépôts effectués en investissements illiquides sont fortement dépendants de la probabilité de retraits.

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ En l'absence de retraits ($\emptyset = 0$ avec une probabilité égale $1 - P$), la part des investissements illiquides est très faible $q_t \sim 0$.
- ❖ En présence de retraits ($\emptyset = 1$ avec une probabilité égale P), la collecte de dépôts q_t est plus forte.

Les institutions financières de type bancaire, émergent donc en réponse aux besoins différenciés des agents économiques en assurance en liquidités en particulier, et de prêts en général. Ce raisonnement fonde également l'émergence des institutions de microfinance.

2. Le modèle de l'émergence des institutions de microfinance

Considérons tout d'abord les hypothèses du modèle d'émergence des institutions de microfinance (a), avant d'en développer un modèle particulier (b).

a. Les hypothèses du modèle d'émergence des institutions de microfinance

S'inspirant des approches développées par DIAMOND et DYBVIG (1983) et BENCIVENGA et SMITH (1991), nous adoptons les hypothèses suivantes.

Hypothèse 3.5 On admet dans le secteur de la microfinance que les IMF collectent les dépôts, mais les dépôts collectés sont imposés aux clients comme une contrainte d'accès aux crédits octroyés par l'institution. **L'épargne forcée ou obligatoire** pratiquée est prépondérante à l'épargne libre (c'est le régime des tontines et des coopératives d'épargne-crédit en Afrique francophone en particulier).

En considérant le niveau de revenu des ménages pauvres, on admet que leur capacité d'épargne est très faible, voire impossible dans certains cas au regard des contraintes de satisfaction des besoins minimums de vie. Selon la fonction de consommation Keynésienne, l'épargne représente le résidu du revenu qui est thésaurisé, or les ménages pauvres pour accéder aux crédits doivent répondre au minimum

La consolidation en microfinance : le cas africain

d'épargne obligatoire imposée, considèrent dans ce cas leur épargne comme une consommation différée dans le temps.

Ainsi, les clients subissant une contrainte de liquidité attachée au contrat de dépôts dans le secteur de la microfinance, assurent la mise à disposition d'un minimum d'épargne qui stabilise les contrats de dépôts, et la probabilité d'occurrence d'une ruée au guichet y est moins forte que celle décrite dans le cas des banques.

Il est plutôt nécessaire de stabiliser le contrat de prêts dans le secteur de la microfinance. Deux principaux problèmes sont soulevés et sont relatifs à la stabilisation du contrat de prêts en microfinance.

❖ **Le premier est lié à la fidélisation de la clientèle**

Fidéliser la clientèle permet d'éviter l'effet migratoire des clients d'une IMF à l'autre qui pourrait créer un effet illusoire sur la situation réelle du comportement financier du client, et annihiler progressivement l'attitude de « *Ponzi* » liée à la gestion des différents crédits obtenus auprès des différentes IMF par le client.

❖ **Le second est lié au risque de défaut de l'emprunteur**

Comme souligné dans le modèle précédent, les banques constituent des réserves de liquidité pour faire face au risque de défaut de remboursement de l'emprunteur.

Hypothèse 3.6 En dehors des réserves de liquidité que constituent aussi les IMF pour faire face au risque de crédit, ces dernières utilisent la pression des pairs, pour récupérer un minimum du principal du prêt octroyé en cas de risque de défaut de l'emprunteur.

Hypothèse 3.7 La part de la dette qui finance les opérations de crédits des IMF est faible. Leurs activités de crédits sont financées essentiellement par l'épargne obligatoire et l'accumulation des réserves, et par les dons, les subventions pour la grande majorité d'IMF de petite taille.

Hypothèse 3.8 Les clients exclus du secteur bancaire étant dans l'incapacité d'autofinancer leurs différentes activités, l'intervention des IMF en tant qu'intermédiaires financiers permet de répondre aux besoins de financement de ces derniers, en leur octroyant plus de liquidités par la mise à disposition des fonds prêtables.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Pour répondre au mieux aux besoins des clients exclus du secteur de la microfinance, les offreurs de microcrédits doivent déterminer les caractéristiques endogènes du client, qui déterminent majoritairement les caractéristiques environnementales impulsant le démarrage de l'activité de microfinance.

L'une des caractéristiques endogènes du client retenu est **le niveau de revenu**, qui permet de déceler les clients ayant des besoins financiers insatisfaits caractérisés pour la plupart de clients pauvres. On observe aussi une autre catégorie identifiée comme des clients à situation précaire, c'est-à-dire ceux dont les activités sont sujettes aux différents aléas climatiques, économiques et politiques, accroissant leur niveau de vulnérabilité, et produisant un effet négatif considérable sur leur niveau de revenu.

Cette situation de précarité de revenu des ménages, ne leur permet pas d'envisager une situation future au profit d'une consommation présente, ce qui se traduit par une propension à consommer équivalente plus importante. La promesse de la microfinance étant d'encourager, soutenir, et accompagner l'entrepreneuriat des ménages pauvres (micros projets, petites et moyennes entreprises), il semble possible d'arriver à une situation de diminution progressive de la propension marginale à consommer des clients bénéficiaires des services de la microfinance, si plus de crédits sont offerts pour financer leurs projets d'entreprise.

Admettons que le revenu disponible est constitué d'une part, des profits obtenus de l'activité de génératrice de revenu financer par l'IMF, et d'autre part de toutes autres sources de revenu qui déterminent le revenu courant du ménage, et qui peuvent provenir de la pratique d'une activité salariale, des dons et aides reçus, et même d'un héritage.

Ce revenu disponible est plus proche de la notion de revenu permanent de Milton FRIEDMAN, à savoir que le revenu permanent est fonction des revenus futurs anticipés des ménages, qui sont identifiés ici comme l'espérance de profit qu'un client de la microfinance espère obtenir à la fin de son projet. Le revenu permanent est la somme des richesses accumulées associées au revenu courant et au revenu futur anticipé.

Enfin, nous supposons que les ménages pauvres n'ont pas de richesses accumulées, donc l'IMF en estimant le niveau de revenu permanent des ménages pauvres, considère deux composantes qui sont le revenu courant et les revenus futurs

anticipés (ici identifiés comme l'espérance de profit obtenu sur un projet d'entreprise financé).

Les IMF en tenant compte de cette contrainte de revenu définie, « tablent » la stabilité de la propension à épargner des ménages. Cela revient pour nous non pas à définir une fonction de production des ménages clients des IMF, mais plutôt à définir une fonction de revenu de l'emprunteur (Y) qui détermine le financement du passif des IMF.

$$Y = Y^C + E(\pi) \quad (3.16)$$

(Y) est composé du revenu permanent courant (Y^C) et d'une espérance de revenus futurs [$E(\pi)$], fonction des profits anticipés de l'emprunteur, dont la prévision est faite par l'IMF.

Sur le marché de la microfinance, les offreurs qui décident d'intégrer le secteur pour constituer leurs portefeuilles de clients, considèrent le développement des contrats de prêts soumis au processus identifié par la règle de la chaîne de Markov des prêts en microfinance.

Règle de Markov des prêts de microfinance

On admet un modèle intergénérationnel de prêts dans lequel on a trois périodes.

- (i) **La période (t_0) correspond à la phase initiale** durant laquelle on identifie les clients exclus du secteur bancaire formel, et on évalue le potentiel de la demande de fonds prêtables qui détermine la formation du marché de la microfinance. Durant cette phase les IMF ne peuvent pas distinguer les clients emprunteurs qui seront défaillants, des clients emprunteurs non défaillants.

Remarque : *Les mécanismes incitatifs intégrés dans les contrats de prêts et permettant d'optimiser le choix de la clientèle des IMF seront abordés au Chapitre 5, qui présente le modèle de fédération de réseaux comme non seulement une solution au problème lié au choix du type de clientèles, mais aussi comme une approche permettant de consolider le développement de l'activité de microfinance.*

La consolidation en microfinance : le cas africain

La question qui nous intéresse ici porte sur la formation initiale du portefeuille de clients, qui explique partiellement l'existence de l'activité de microfinance. L'IMF choisit d'octroyer du crédit aux ménages dans la phase initiale de lancement du contrat de prêts, qui se caractérise par une mise à l'épreuve du programme de crédit.

- (ii) **La période (t_1) correspond à la première phase du crédit.** A l'issue de cette phase, on identifie une première catégorie de clients, caractérisée d'emprunteurs de type 1, qui sont ceux qui sont défaillants à la fin de la première période et sortent du programme de crédits. Cette proportion d'emprunteurs de type 1 est notée (1-P)
- (iii) **La période (t_2) correspond à la maturité du programme de crédit,** qui regroupe les clients arrivant au terme de cette phase, et sont caractérisés d'emprunteurs de type 2. Seuls les emprunteurs de types 2 sont considérés comme les clients « purs » de la microfinance. La proportion d'emprunteurs de type 2 est noté (P).

Les hypothèses fondent le modèle particulier de microfinance développé ci-après.

b. Un modèle particulier de l'émergence des institutions de microfinance

Au bout de la première période, l'emprunteur de type 1 est considéré comme défaillant, il ne réalise aucun profit, et le revenu du projet obtenu à la fin de la première période par l'IMF sert entièrement à financer le principal du prêt. Il est possible d'avoir un niveau de profit qui soit nul ou qui soit strictement inférieur à zéro (π_1). Pour un profit strictement inférieur à zéro, on constate l'incapacité des emprunteurs de type 1 à rembourser intégralement le principal du crédit octroyé. Cela se traduit par l'inégalité suivante

$$\pi_1 = R(e, \theta) - Cr_{oi} \leq 0 \quad (3.17)$$

La consolidation en microfinance : le cas africain

Avec $R(e, \theta)$ le rendement du projet qui dépend de l'effort fourni par l'emprunteur noté (e), des aléas néfastes notés (θ), et Cr_{oi} qui représente le principal de crédit, offert par l'IMF (i).

Pour simplifier la fonction du revenu, on admet dans ce cas que le profit est nul pour les emprunteurs de type 1, ce qui correspond à une espérance de profit (π) = 0 . Dans ce cas, le niveau de revenu des emprunteurs de type 1 estimé par les IMF est uniquement le revenu courant (Y^C)

$$Y_1 = Y^C \quad (3.18)$$

Pour les emprunteurs de type 2, le profit escompté (π_2) à la fin de la période 2 du projet est strictement positif, c'est-à-dire

$$\pi_2 = R(e, \theta) - (1 + i)Cr_{oi} > 0 \quad (3.19)$$

En considérant ce niveau de profit, le revenu permanent des clients de microfinance se définit comme suit

$$Y_2 = Y^C + E(R(e, \theta) - (1 + i)Cr_{oi}) = Y^C + E(R(e, \theta) - C_i) \quad (3.20)$$

Avec C_i le coût du crédit proposé par une IMF (i).

L'IMF doit optimiser la fonction d'utilité de l'emprunteur qui dépend de son niveau de revenu sous la contrainte des différents rendements obtenus c'est-à-dire

$$U_{Y>0} = -\left(\frac{1-P}{\gamma}\right)[Y_1]^{-\gamma} - \left(\frac{P}{\gamma}\right)[Y_2]^{-\gamma} \quad (3.21)$$

γ représente l'élasticité du revenu détenu par l'emprunteur, laquelle présente trois cas de figure possibles.

Si $\gamma < 0$, alors quand le revenu augmente, la demande des produits de consommation baisse. Ces produits sont considérés comme des produits de qualité inférieure, et sont remplacés par des produits de meilleure qualité.

Si $0 < \gamma < 1$, la consommation des produits augmente moins que proportionnellement à l'augmentation du revenu. Ces biens de consommation sont caractérisés de biens normaux ou biens de première nécessité.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Si $\gamma > 1$, alors l'augmentation de la consommation de ces produits est plus que proportionnelle à l'augmentation du revenu. Ces produits sont caractérisés de produits de luxe, ou produits normaux supérieurs.

Le panier de consommation de l'emprunteur peut donc être constitué de 3 types de produits, qui sont les produits inférieurs, les produits normaux, et les produits de luxe. On admet que la part des dépenses de consommation des ménages ayant bénéficié des crédits de microfinance, diminue au fur et à mesure que le revenu s'élève, c'est-à-dire que l'élasticité-revenu en biens de consommation est inférieure à 1. Le panier de consommation des ménages pauvres est donc constitué de deux biens principalement, qui sont les biens inférieurs et les biens normaux.

L'IMF maximise la fonction d'utilité de l'emprunteur définie en fonction de son niveau de revenu, sous les contraintes du revenu permanent de l'emprunteur, du profit obtenu à la fin de la première période, et du profit du projet obtenu à la fin de la deuxième période. Le but de la maximisation de la fonction d'utilité de l'emprunteur est d'identifier du point de vue de l'IMF, les facteurs de prêts productifs par différence avec les prêts improductifs (*non performing loans*). On a alors le programme (II).

$$(II) \quad \begin{cases} \text{Max } U_{Y>0} = -(\frac{1-P}{\gamma})[Y_1]^{-\gamma} - (\frac{P}{\gamma})[Y_2]^{-\gamma} \\ \quad \quad \quad S/C \\ Y = Y^C + E(\pi) \\ \pi_1 = R(e, \theta) - Cr_{oi} \leq 0 \\ \pi_2 = R(e, \theta) - (1+i)Cr_{oi} > 0 \end{cases}$$

Pour simplifier la résolution du programme de maximisation, on admet que le profit de l'emprunteur de type 1 est nul. En substituant les différentes valeurs de π_1 et π_2 dans l'expression du revenu, et en intégrant la valeur de revenu de chaque type d'emprunteur dans la fonction d'utilité, on obtient l'expression suivante

$$U_{Y>0} = -(\frac{1-P}{\gamma})(Y^C)^{-\gamma} - (\frac{P}{\gamma})[Y^C + E(R(e, \theta) - C_i)]^{-\gamma}$$

$$U_{Y>0} = -(\frac{1-P}{\gamma})(Y^C)^{-\gamma} - (\frac{P}{\gamma})[Y^C + (R(e, \theta) - C_i)]^{-\gamma} \quad (3.22)$$

La consolidation en microfinance : le cas africain

La fonction d'utilité de l'emprunteur définie par l'IMF dépend de quatre facteurs principaux, à savoir :

- ❖ les caractéristiques du potentiel de la demande identifiées par la part des emprunteurs de type 1 ($1 - P$), et la part des emprunteurs de type 2 (P),
- ❖ le revenu courant Y^C ,
- ❖ le rendement du projet $R(e, \theta)$, et
- ❖ le coût du prêt supporté par l'emprunteur est $C_i = (1 + i)Cr_{oi}$

A partir de cette fonction d'utilité, nous déterminons le niveau de coût associé aux microcrédits proposés par chaque offreur de microfinance, c'est à dire le niveau de coût de prêts proposé par l'IMF à l'optimum, c'est-à-dire

$$\begin{aligned}\frac{\partial U}{\partial C} = 0 &\Rightarrow -P (Y^C + R(e, \theta) - \hat{C}_i)^{-\gamma-1} = 0 \\ &\Rightarrow \hat{C}_i = Y^C + R(e, \theta) \quad (3.23)\end{aligned}$$

A l'optimum, le niveau de coût du prêt est déterminé par le revenu courant de l'emprunteur, et le rendement du projet.

On identifie trois types de niveaux de revenu, à savoir le revenu faible ou revenu détenu par les personnes dites pauvres, le revenu intermédiaire détenu par les personnes se situant au niveau du seuil de pauvreté et ayant un niveau de vie moyen, et les hauts revenus détenus par les personnes à niveau de vie relativement élevé.

Une grande part de clients exclus du secteur bancaire formel est constituée de personnes pauvres et de personnes se trouvant au mieux, au niveau du seuil de pauvreté, mais également des détenteurs de revenus moyens.

Les IMF qui intègrent le marché ont la possibilité de cibler différents types de clients. Certaines IMF vont proposer des prêts à des coûts élevés, et vont trouver une clientèle capable de satisfaire cette exigence, alors que d'autres vont proposer des prêts à des coûts supportables par une clientèle rationnée auprès des banques.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La variabilité des coûts supportés par les clients, fonde de ce fait l'entrée des IMF dans le secteur. Les clients disposés à payer un coût élevé de prêts, étant considérés par les IMF comme escomptant un rendement élevé du prêt, soit à cause du profit attendu, soit à cause de l'allègement de la contrainte de liquidité.

Le premier facteur identifié justifiant l'émergence des institutions est donc l'existence de coûts de transaction différenciés, qui dépend de la disposition marginale à payer de l'emprunteur.

Le développement de l'activité de microfinance encourage de nombreux micro-échanges, conditionnés par le niveau de revenu et le niveau de rendement des clients. On aboutit à des montants de crédits qui varient d'une institution de microfinance à l'autre. En dehors des variables de revenu et de disposition marginale à payer des emprunteurs à l'origine des rentes, d'autres facteurs justifient l'émergence des IMF, à savoir la réponse aux coûts de transaction des emprunteurs.

Il existe deux sources des coûts de transaction, à savoir *la rationalité limitée* des agents et *l'incertitude*³²³. La *rationalité limitée* est liée aux limites cognitives de l'agent économique qui découle de l'asymétrie d'information, et influence ses capacités d'arbitrage. L'*incertitude* est liée à l'environnement (l'état de la nature, les perturbations exogènes), et aux comportements ou aux stratégies (c'est-à-dire la non-anticipation) des agents économiques³²⁴. Ces différents facteurs assombrissent l'horizon de profit des emprunteurs et constituent des facteurs déterminant la demande de crédit.

Un autre facteur justifiant l'existence des coûts de transaction est l'opportunisme³²⁵ des agents, c'est-à-dire la manifestation des comportements égoïstes qui se développent par la mise en place de comportements stratégiques³²⁶. Ainsi, les

³²³ R. H Coase, 'The Nature of the Firm', *Economica*, 4 (1937), 386–405.

³²⁴ O. E Williamson, 'The Economic Institutions of Capitalism: Firms', *Markets, Relational Contracting*, New York, 1985.

³²⁵ Il existe deux types d'opportunisme. Le premier type est l'opportunisme ex-ante correspond au problème d'anti-sélection ou de sélection adverse. Suite à un contexte d'asymétrie informationnelle existant, il existe une tricherie avant la passation du contrat entre les deux parties. Le deuxième type est l'opportunisme ex post renvoie au problème d'aléa moral ou de hasard moral. Ici, il y'a tricherie dans l'exécution du contrat où à la fin du contrat. Elle est liée à l'incomplétude des contrats, la rationalité limitée et à la spécificité des actifs. L'opportunisme ne peut être véritablement perçu qu'en situation de petit nombre de partenaires qui entraînent des engagements crédibles.

³²⁶ O. E Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization* (Free Press New York, 1975), XLVI.

La consolidation en microfinance : le cas africain

institutions de microfinance qui ne ciblent pas essentiellement les pauvres et qui recherchent des bénéfices toujours plus élevés, apparaissent dans ce cas comme des offreurs opportunistes, qui par leur action favorisent une augmentation des coûts de transaction dans le secteur. La demande des produits et services de microfinance étant considérée comme inélastique, les offreurs profitent de cette situation et il en résulte une gamme de coûts de transaction très volatile.

Les institutions de microfinance identifient et évaluent ces coûts de transaction, et elles les transfèrent aux agents non financiers bénéficiaires. On assiste alors sur le marché à une segmentation de la clientèle à la fois en fonction du niveau de revenu et du rendement attendu du projet financé, mais également de la rente (d'oligopole) potentielle, mesurée par le surplus à capter sur l'emprunteur subissant des coûts de transaction.

Le second point justifiant l'émergence des institutions financières (et même celle des institutions de microfinance) est celui d'être le canal de transmission d'information entre les agents à capacité de financement et les agents à besoin de financement.

Hayne LELAND et David PYLE (1977) soulignent dans ce sens que les coûts de transaction peuvent certes expliquer le développement de l'intermédiation financière mais leur ampleur, dans de nombreux cas, n'apparaît pas suffisante pour être la seule explication³²⁷.

Nous suggérons à cet effet que les asymétries informationnelles peuvent être une autre raison importante justifiant l'émergence des intermédiaires financiers. Les intermédiaires financiers facilitent ainsi la mise à disposition de l'information au bénéfice des clients-déposants.

On admet que les épargnants sont incapables de collecter l'information nécessaire permettant d'évaluer la demande potentielle de financement, car cela induirait des coûts supplémentaires que ces derniers ne sont pas prêts à supporter. Cette action implique des coûts liés à la collecte de l'information, dont le montant augmente avec l'accroissement du nombre de personnes susceptibles de recevoir le financement.

³²⁷ Hayne E. Leland et David H. Pyle, 'Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation', *Journal of Finance*, 32 (1977), 371-87.

La consolidation en microfinance : le cas africain

On observe donc un développement du marché qui s'effectue en regroupant une diversité de bénéficiaires que sont, les ménages, les très petites entreprises (TPE) et les petites entreprises (PE), les petites et moyennes entreprises (PME), et les petites et moyennes industries (PMI). Le système de collecte de l'information diffère selon la catégorie des clients considérée.

Les petites institutions auront tendance à constituer un portefeuille des clients regroupant les ménages et les très petites entreprises, alors que les institutions de taille moyenne vont diversifier davantage leur portefeuille en intégrant une catégorie supplémentaire des clients représentée par les TPE/PE. Les grandes institutions de microfinance ont la capacité de desservir toutes les catégories de clients identifiés, ce qui leur permet de posséder un portefeuille hautement diversifié. On assiste ainsi à une segmentation de la demande de marché de la microfinance qui dépend de la taille de l'activité.

Le troisième point justifiant l'émergence des intermédiaires financiers est son impact positif produit sur le sentier de croissance économique.

Marco PAGANO en 1993 tout comme ses prédécesseurs comme PYLE (1971), MCKINNON (1973) et SHAW (1973), admettait déjà le rôle joué par le système financier comme facteur explicatif de différents niveaux de croissance économique. Selon tous ces auteurs la différence au niveau de la qualité et de la quantité des produits et services financiers octroyés par les institutions financières, explique les différents niveaux des taux de croissance économique observés.

Les facteurs financiers qui peuvent produire un effet positif sur la croissance de la production sont, le volume de l'épargne, la productivité marginale du capital, le taux d'épargne privée, et la dépréciation du capital.

Un approfondissement de l'effet produit par le développement financier est réalisé en dissociant les concepts de *développement financier exogène* (offre des services financiers), et de *développement financier endogène* (demande des services financiers)³²⁸. L'offre des services financiers dépend de la capacité d'épargne des agents à capacité de financement.

³²⁸ Garip Turunç, 'Développement Du Secteur Financier et Croissance: Le Cas Des Pays Émergents Méditerranéens', *Revue Région et développement*, 1999.

La consolidation en microfinance : le cas africain

*L'intermédiaire financier a aussi un rôle important dans le processus d'allocation de l'épargne collectée*³²⁹. La présence et l'action d'un intermédiaire financier favorisent la réduction des risques sur le marché financier et rassurent les agents économiques d'investir dans des actifs de moins en moins liquides. L'intermédiation financière réalisée notamment par la banque produit une « *assurance de liquidité* »³³⁰.

Le développement du secteur financier est le reflet de *l'émergence de nouvelles institutions financières* (intermédiaires financiers) qui assurent une meilleure mise à disposition des services financiers et un meilleur taux de pénétration financière. Dans les pays à faible niveau de revenu, cette émergence de nouvelles institutions intègre, valorise l'action de la microfinance, et permet de résoudre le problème d'exclusion financière.

*L'intermédiaire financier a un rôle important dans le processus de croissance et de développement*³³¹. La croissance peut produire des effets positifs sur le niveau de revenu des personnes pauvres quand ses fruits sont équitablement distribués. Or, elle s'accompagne la plupart du temps par une répartition inéquitable des revenus. Ainsi, le développement du secteur financier se caractérise par l'émergence de nouvelles institutions financières, et contribue efficacement à réduire la pauvreté, si en plus de sa contribution à la croissance, il permet aussi de réduire positivement les inégalités existantes.

Le développement des institutions financières ne s'effectue pas seulement du côté de la demande, mais aussi du côté de l'offre. Les offreurs en tenant compte de la prime de risque du marché, vont prendre une forme organisationnelle bien spécifique, et on constate une hétérogénéité des institutions de microfinance qui se développent. Il en découle la structure et le modèle de segmentation des intermédiaires financiers en microfinance.

³²⁹ Bencivenga et Smith, 1991.

³³⁰ Douglas W. Diamond et Philip H. Dybvig, 'Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity', *The Journal of Political Economy*, 1983, 401–19.

³³¹ Gurley et Shaw, 1960.

B. LES FONDEMENTS DE LA SEGMENTATION DES INTERMÉDIAIRES FINANCIERS EN MICROFINANCE

La théorie de la segmentation financière permet d'identifier les critères de segmentation des marchés relatifs d'une part à la clientèle, et d'autre part aux produits et services financiers. Cet aspect de la théorie de la segmentation financière traite des questions suivantes.

- ❖ Quel est l'effet produit par un accroissement du nombre de vendeurs sur l'espérance d'utilité de l'investissement ?
- ❖ Quel est l'impact de la variation des dotations initiales sur la formation des prix, et la recherche des gains ?
- ❖ Quel est le déterminant du choix effectués par un agent donné entre deux marchés?

Le modèle de segmentation financière de Marco PAGANO défini en 1989 permet de répondre à ces différentes questions. Nous présentons ci-après la structure du modèle de segmentation de l'offre, qui permet de déduire l'hétérogénéité de l'offre (1). Puis de la résolution de ce modèle, il en ressort de prime à bord une forte variabilité des dotations initiales qui détermine la structure de l'offre(2).

1. La structure du modèle de segmentation du marché

Marco PAGANO développe en 1989 un modèle théorique qui présente la segmentation du marché financier en mettant en évidence le lien entre le volume des échanges et la liquidité des actifs. Il considère la capacité d'absorption du marché financier et le volume des échanges. Il considère que le portefeuille de l'actif du trader est constitué de deux types de biens qui sont les actifs risqués et les actifs non risqués. Le trader en fonction du degré de liquidité du marché, demande des fonds propres pour

financer un accroissement de sa richesse et de son niveau d'utilité, ce qui influence le volume des échanges. Les hypothèses du modèle sont les suivantes³³².

- ❖ **Hypothèse 3.9** La capacité d'absorption du marché financier détermine le développement de l'activité des traders.
- ❖ **Hypothèse 3.10** Les transactions sur le marché financier s'effectuent sur deux périodes (1 et 2) avec la présence d'investisseurs adverses au risque.
- ❖ **Hypothèse 3.11** Chaque trader choisit sa fonction de demande de fonds propres en fonction de celles des autres (N-1) traders présents sur le marché.
- ❖ **Hypothèse 3.12** La fonction de demande des autres (N-1) traders est une fonction linéaire et négative du facteur prix.
- ❖ **Hypothèse 3.13** La demande de fonds propres d'un trader, émise sur le marché lui permet de maximiser son niveau de richesse finale.

Le modèle de base de PAGANO comporte cinq équations principales notées de (3.24) à (3.28)

$$(III) \left\{ \begin{array}{ll} K_{0i} = K_0 + e_i & \text{avec } i = 1, \dots, N \quad (3.24) \\ W_{1i} = \tilde{d}K_i + R[w_{0i} + Pr(K_{0i} - K_i)] & (3.25) \\ E(U_i(W_{1i})) = E(W_{1i}) - (b/2)Var(W_{1i}) & (3.26) \\ \sum_{\substack{h=1 \\ h \neq i}}^N K_h = A - BPr + \tilde{\eta} & (3.27) \\ \sum_{h=1}^N K_h = A - BPr + K_i + \tilde{\eta} = NK_0 + \sum_{h=1}^N e_h & (3.28) \end{array} \right.$$

Le niveau de dotation initiale de fonds propres (relation (3.24)) de l'agent i est déterminé par la moyenne inconditionnelle des dotations de stocks, et sa variance associée représente la volatilité du portefeuille du trader.

La contrainte budgétaire du trader (relation 3.25) est constituée du rendement des actifs risqués $\tilde{d}K_i$ et du rendement des actifs non-risqués $R[w_{0i} + Pr(K_{0i} - K_i)]$.

L'espérance d'utilité du trader (relation (3.26)) dépend essentiellement de sa contrainte budgétaire qui représente aussi son niveau de richesse. La relation (3.27)

³³² Marco Pagano, "Trading Volume and Asset Liquidity", *The Quarterly Journal of Economics*, 1989, 255-74.

La consolidation en microfinance : le cas africain

définit la fonction de demande des $(N-1)$ traders et la relation (3.28) est la condition d'équilibre entre l'offre et la demande des N traders présents sur le marché financier.

L'objectif final est ici de maximiser l'espérance d'utilité de l'agent économique (l'investisseur) en considérant son niveau de richesse et la demande des autres agents économiques sur le marché. Ce qui permet d'obtenir une demande de fonds propres optimale associée à un niveau d'utilité optimale.

Partant du modèle de PAGANO (1989), nous l'adaptions à l'étude relative à la segmentation de l'offre en microfinance, à partir des hypothèses suivantes.

- ❖ **Hypothèse 3.14** La capacité d'absorption du marché (l'ensemble des emprunteurs) détermine l'entrée d'un prêteur sur le marché de la microfinance. Une faible capacité d'absorption entraîne un abandon des offreurs de microfinance du marché, ce qui réduit aussi le volume des échanges.
- ❖ **Hypothèse 3.15** Les transactions sur le marché de la microfinance s'effectuent sur deux périodes (1 et 2) avec la présence de deux types de clients qui sont les bons clients et les mauvais clients.
- ❖ **Hypothèse 3.16** Chaque offreur choisit sa fonction d'offre de crédit en fonction de celles des autres $(N-1)$ institutions de microfinance présentes sur le marché.
- ❖ **Hypothèse 3.17** La fonction d'offre de crédits des autres $(N-1)$ institutions de microfinance est une fonction linéaire et positive du facteur prix.
- ❖ **Hypothèse 3.18** La demande de fonds propres d'un offreur de microfinance, lui permet de maximiser son niveau de richesse finale.

On considère un marché d'offre des produits et services de microfinance avec deux types d'agents, à savoir les ménages qui sont parfois considérés comme des épargnants nets et les entreprises uni-personnelles qui sont des agents à besoin de financement, qu'on regroupe dans la catégorie des emprunteurs. Les institutions de microfinance sont des agents à capacité de financement qu'on regroupe dans la catégorie des prêteurs. Les ménages et les individus ont des projets à financer qui nécessitent initialement deux types d'inputs, le capital et le travail.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Le facteur capital est constitué du capital physique et du capital humain. Le capital physique est composé des capitaux propres et des biens immobiliers et mobiliers. Cette part du capital est financée par l'épargne constituée par les emprunteurs.

Cette épargne est une des conditions nécessaires pour accéder au financement proposé par les institutions de microfinance.

Elle peut être sous forme financière, c'est-à-dire sous forme de billets de banque, de pièces de monnaie, de comptes chèques, de livrets d'épargne et/ou d'assurance-vie. Elle peut aussi être sous forme non-financière, c'est-à-dire sous la forme de biens immobiliers tels que le logement, les terrains ou parcelles d'exploitation, et biens mobiliers tels que les meubles, les appareils électroménagers et/ou les moyens de transport (auto/moto).

Les facteurs d'arbitrage considérés par l'épargnant pour choisir une forme d'épargne par rapport à une autre sont la liquidité, la sécurité et la rentabilité. Le prêteur va bénéficier de cette épargne sous la contrainte du besoin d'expansion de l'activité génératrice de revenu de l'emprunteur.

La structure du modèle de segmentation de l'offre de microfinance comporte six équations (3.29) à (3.34)

$$\begin{aligned}
 (IV) \quad & \left\{ \begin{aligned}
 & Cr_i = Cr_{0i} + Cr_{IMF} \quad \text{avec } i = 1, \dots, N & (3.29) \\
 & Cr_i = \bar{Cr} + e_i & (3.30) \\
 & W_{1i} = \tilde{d}Cr_{0i} + R(e, \theta) * Pr * Cr_{IMF} & (3.31) \\
 & E(U_i(W_{1i})) = E(W_{1i}) - (b/2)Var(W_{1i}) & (3.32) \\
 & \sum_{\substack{h=1 \\ h \neq i}}^N Cr_{0h} = A + BPr + \tilde{\eta} & (3.33) \\
 & \sum_{h=1}^N Cr_{0h} = A + BPr + Cr_{0i} + \tilde{\eta} = NCr_0 + \sum_{h=1}^N e_h & (3.34)
 \end{aligned} \right.
 \end{aligned}$$

La relation (3.29) définit l'offre de crédits du prêteur i notée Cr_i à la période 1 qui dépend de l'offre initiale de prêts Cr_{0i} financé par les dépôts collectés, et les fonds additionnels octroyés par l'institution de microfinance Cr_{IMF} financés par les dons, les

subventions, et les emprunts bancaires. L'apport initial des emprunteurs est constitué des dépôts collectés et dans certains cas de l'épargne non financière.

La valeur du montant de prêts présentée à l'équation (3.30) est déterminée par le montant moyen de prêts $\overline{Cr}$ auquel on associe le terme aléatoire e_i qui est identiquement distribué de moyenne μ_e et de variance σ_e^2 . σ_e^2 représente le degré de diversité des montants moyens de prêts.

La relation (3.31) présente le niveau de richesse de l'institution de microfinance qui dépend du rendement de l'offre initiale $\tilde{d}Cr_{0i}$, avec $\tilde{d}$ qui est une variable aléatoire de moyenne μ et de variance σ^2 . Le rendement des fonds additionnels de financement pourvus par l'institution est $R(e, \theta) * Pr * Cr_{IMF} = R(e, \theta)[Pr(Cr_i - Cr_{0i})]$, avec Cr_{IMF} qui est la dotation en cash du prêteur i , (Pr) le prix du crédit c'est-à-dire le taux d'intérêt débiteur du crédit, et $(R(e, \theta))$ le rendement du projet qui dépend de l'effort fourni par l'emprunteur e et des aléas néfastes θ .

La fonction d'utilité est une fonction exponentielle négative c'est-à-dire $U_i(W) = -\exp(aW)$ ³³³. Le coefficient « a » représente le coefficient d'aversion absolue au risque commun à tous les agents³³⁴.

La prise en compte de cette forme de la fonction d'utilité, permet d'obtenir la maximisation de l'espérance d'utilité qui est le différentiel entre l'espérance du niveau de richesse de l'agent i à la période 1 et sa variance.

L'équation (3.32) représente l'espérance d'utilité du prêteur qui dépend de l'espérance de sa richesse $E(W_{1i})$ et de sa variance (W_{1i}) .

En considérant que sur le marché on a (N) prêteurs de crédits, l'offre de prêts proposée par les $(N-1)$ prêteurs est une fonction linéaire positive du prix du crédit (Pr) .

L'équation (3.33) dépend du prix noté (P) , des constantes strictement positives A et B et du terme aléatoire $\tilde{\eta}$.

³³³ Patrick Roger, *Les Outils de La Modélisation Financière* (Pr. Univ. de France, 1991), P. 156.

³³⁴ Carole Gresse, 'Fragmentation Des Marchés D'actions et Concurrence Entre Systèmes D'échange', 2001, P. 84.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'équation (3.34) représente l'équilibre de marché entre l'offre et la demande de prêts c'est-à-dire

$$\sum_{h=1}^N Cr_{0h} = A + BPr + Cr_{0i} + \tilde{\eta} = \sum_{h=1, h \neq i}^N Cr_{0h} + Cr_{0i}$$

$$\sum_{h=1, h \neq i}^N Cr_{0h} = -Cr_{0i} .$$

Le niveau de richesse W_{1i} permet au prêteur de maximiser sa fonction d'espérance d'utilité (équation 3.32) selon l'approche de VON NEUMAN ET MORGESTERN, sous la contrainte de budget (système d'équations 3.35).

$$(V) \quad \begin{cases} \text{Max } E(U_i) = E(W_{1i}) - \left(\frac{b}{2}\right) \text{Var}(W_{1i}) \\ S/C \\ W_{1i} = \tilde{d}Cr_{0i} + R(e, \theta) * P(Cr_i - Cr_{0i}) \end{cases} \quad (3.35)$$

L'espérance d'utilité peut encore s'écrire comme suit.

$$E(U_i(W_{1i})) = \mu Cr_{0i} + R(e, \theta)Pr(Cr_i - Cr_{0i}) - \left(\frac{b}{2}\right) * \sigma^2 Cr_{0i}^2 \quad (3.36)$$

L'espérance d'utilité de l'institution de microfinance prend en compte les caractéristiques de tendance centrale qui sont la moyenne, et la variance (volatilité de l'offre initiale) du rendement de l'offre initiale. On y retrouve aussi le rendement du projet issu du supplément de fonds de financement apporté par l'institution de microfinance.

La contrainte de budget des institutions de microfinance est une fonction linéaire positive du rendement des fonds propres initiaux, et du rendement des fonds supplémentaires de financement qu'ils apportent.

Après avoir identifié la forme de l'espérance d'utilité de l'institution de microfinance, il est important de déterminer le niveau optimal d'offre initiale qui détermine la formation des segments d'offre et de demande des produits et services de microfinance. Ceci requiert la résolution du modèle de segmentation pour mettre en exergue la variance c'est-à-dire la diversité des offres initiales (2).

2. Segmentation et diversité de l'offre en microfinance

Résoudre le programme de maximisation de la fonction d'utilité de l'offre de microfinance, implique de définir la condition de premier ordre, pour en déduire le niveau d'offre initiale de crédits, et de ce fait d'obtenir la demande de fonds propres à l'optimum soit :

$$\frac{\partial E(U_i(W_{1i}))}{\partial Cr_{0i}} = \mu + R(e, \theta) * \frac{\partial Pr}{\partial Cr_i} (Cr_i - Cr_{0i}) - R(e, \theta)Pr - b\sigma^2 Cr_{0i}$$

$\frac{\partial Pr}{\partial Y_i}$ Correspond à la variation du prix par rapport à la demande de fonds propres, et s'obtient en utilisant les équations (3.33) et (3.34) au ratio $1/B$. Puis la demande de fonds propres du prêteur i est donc égale à

$$Cr_{0i} = \frac{1}{\frac{R(e, \theta)}{B} + b\sigma^2} \left[\mu + \frac{R(e, \theta)}{B} * Cr_i - R(e, \theta) * Pr \right] \quad (3.37)$$

Avec la valeur du montant moyen de prêts qui se définit comme suit.

$$Cr_i = \overline{Cr} + \varepsilon_i$$

On obtient l'apport initial reçu par un prêteur.

$$Cr_{0i} = \frac{1}{\frac{R(e, \theta)}{B} + b\sigma^2} \left[\frac{R(e, \theta)}{B} * (\overline{Cr} + \varepsilon_i) + R(e, \theta) * Pr - \mu \right]$$

L'offre de crédit est une fonction linéaire du prix du crédit (Pr), et du montant de crédit moyen ($\overline{Cr}$). Si le prix du crédit augmente alors l'offre initiale de crédit augmente aussi, et inversement. De même, si le montant du crédit moyen augmente, alors le niveau d'offre initiale de crédit augmente aussi, et inversement.

Pour les autres offreurs de crédit, la relation (3.33) peut s'écrire

$$\sum_{\substack{h=1 \\ h \neq i}}^N Cr_{0h} = \frac{1}{\frac{R(e, \theta)}{B} - b\sigma^2} \left[(N-1) \left[\frac{R(e, \theta)}{B} * \overline{Cr} + R(e, \theta) * Pr - \mu \right] + \frac{R(e, \theta)}{B} * \sum_{\substack{h=1 \\ h \neq i}}^N \varepsilon_h \right] \quad (3.38)$$

En comparant l'équation (3.38) et la conjecture de l'offre de crédit des autres prêteurs présentées à l'équation (3.33), on déduit les valeurs correspondantes aux constantes A et B et $\tilde{\eta}$.

$$A = \frac{N-2}{b\sigma^2} \mu + \overline{Cr} ; \quad B = \frac{R(e, \theta)(N-2)}{b\sigma^2} \quad ; \quad \tilde{\eta} = \frac{1}{N-1} \sum_{\substack{h=1 \\ h \neq i}}^N \varepsilon_h$$

En remplaçant la valeur de B dans la relation (3.30) on a l'expression suivante.

$$Cr_{0i} = \frac{N-2}{N-1} * \frac{\mu - R(e, \theta) * P}{b\sigma^2} + \frac{\overline{Cr} + \varepsilon_i}{N-1} \quad (3.39)$$

La condition d'équilibre de NASH compte tenu des stratégies différenciées des offreurs des prêts sur les N marchés est la suivante.

$$\frac{\mu - R(e, \theta) * Pr}{b\sigma^2} = \overline{Cr} + \varepsilon \quad \text{avec} \quad \varepsilon = \sum_{\substack{h=1 \\ h \neq i}}^N \frac{\varepsilon_h}{N} \quad (3.40)$$

Cette condition d'équilibre de NASH, permet de réécrire la demande de crédit gérée par l'offreur i à l'optimum, et l'équation (3.32) a la nouvelle forme ci-dessous.

$$Cr_{0i}^* = \frac{N-2}{N-1} * (\overline{Cr} + \varepsilon) + \frac{\overline{Cr} + \varepsilon_i}{N-1} \quad (3.41)$$

À l'aide de cette estimation de l'offre initiale, nous déduisons la variance des dotations initiales, et la déviation qui peut exister entre l'offre de crédit et le crédit moyen offert.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Pour ce faire, à partir de l'équilibre de NASH (la relation (3.40)) qui détermine le prix d'équilibre $Pr = \frac{\mu - b\sigma^2(\overline{Cr} + \varepsilon)}{R}$ et la relation (3.41) qui détermine l'offre initiale à l'équilibre, on aboutit à la fonction d'utilité ci-dessous.

$$U(\varepsilon, \varepsilon_i) = \frac{b\sigma^2}{2} [(\overline{Cr} + \varepsilon)^2 + (\frac{\varepsilon - \varepsilon_i}{N-1})^2] + [\mu - b\sigma^2(\overline{Cr} + \varepsilon)](\overline{Cr} + \varepsilon_i) \quad (3.42)$$

En considérant les différentes variables de comportement que sont l'espérance, la variance, et la covariance, on a les différentes définitions statistiques associées ci-dessous.

L'espérance mathématique est définie par $(\varepsilon|\varepsilon_i) = \frac{\varepsilon_i}{N}$ représente la moyenne des erreurs des dotations initiales de crédit offert par l'offreur i .

La variance des dotations de crédits notée $E(\varepsilon^2|\varepsilon_i) = \frac{N-1}{N^2} \sigma_\varepsilon^2 + \frac{\varepsilon_i^2}{N^2}$ évalue la volatilité des dotations moyennes de crédits de l'offreur i sur le marché de la microfinance.

La covariance des dotations de crédits $E(\varepsilon\varepsilon_i|\varepsilon_i) = \frac{\varepsilon_i^2}{N}$ mesure la déviation de la dotation moyenne initiale des crédits octroyés par l'offreur i , dont la correction nécessite un ajustement tout aussi important du portefeuille de crédits qui peut avoir une influence sur les taux d'intérêt débiteurs et sur les gains enregistrés.

À partir de ces caractéristiques de comportement du terme d'erreur de la fonction d'utilité de l'offreur des crédits, on peut déterminer l'espérance de la fonction d'offre des prêts initiaux d'une institution financière émergente.

$$E(U(\varepsilon, \varepsilon_i)) = \frac{b\sigma^2}{2} \left(\overline{Cr}^2 + \frac{N-2}{N-1} * \frac{\sigma_\varepsilon^2}{N} - \frac{2\varepsilon_i^2}{N} \right) + (\mu - b\sigma^2\overline{Cr})(\overline{Cr} + \varepsilon_i) \quad (3.43)$$

Appliquée à la microfinance, cette analyse permet de retenir que la fonction d'utilité des IMF conduit à identifier les critères qui déterminent la segmentation de l'offre.

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ *Le premier critère de segmentation de l'offre de microfinance est le nombre d'offreurs de microfinance.*

Le nombre d'offreurs influence la variance de l'offre initiale de crédit $\frac{\sigma_{\varepsilon}^2}{N}$ et le résidu de l'offre de crédit $\frac{\varepsilon_i^2}{N}$.

Une augmentation du nombre d'offreurs de microfinance (N) réduit la variance moyenne de l'offre initiale, ce qui réduit aussi le niveau d'utilité de l'offreur, et inversement.

Dans ce cas, on a comme principal résultat, que la fonction d'utilité de l'offreur est une fonction linéaire positive de la variance de l'offre initiale de crédit. L'existence de très peu d'offreurs de microfinance, facilite la diversité de l'offre initiale.

Si on considère que l'emprunteur a le choix entre deux marchés A et B, avec $\frac{\sigma_{\varepsilon}^2}{N_A}$ et $\frac{\sigma_{\varepsilon}^2}{N_B}$ ce résultat est vrai si et seulement si sur les deux marchés ayant des tailles différentes, c'est-à-dire $N_A \neq N_B$, l'entrée de nouveaux acteurs favorise l'accroissement du nombre d'offreurs sur les deux marchés.

Si les deux marchés ont la même taille c'est-à-dire $N_A = N_B$ et si l'augmentation du nombre d'offreurs sur chaque marché s'effectue dans les mêmes proportions, alors la variation de la volatilité de l'offre initiale est essentiellement due à l'offre endogène de chaque institution. Une variance élevée de l'offre initiale traduit un niveau élevé de diversification des produits financiers constituant le portefeuille de produits de l'institution.

L'emprunteur arbitrera en fonction de la variance de l'offre initiale et choisira le marché A si et seulement si la variance de l'offre initiale associée est supérieure à celle du marché B, c'est-à-dire $\frac{\sigma_{\varepsilon A}^2}{N_A} > \frac{\sigma_{\varepsilon B}^2}{N_B}$, et inversement. Car la variance de l'offre initiale s'identifie du point de vue de l'emprunteur, à la diversité des solutions de prêts.

En considérant ce facteur, le choix des emprunteurs de microfinance s'effectue en fonction des offres initiales de crédits proposés. On assiste sur le marché de la microfinance à la diversification des offreurs selon le niveau de revenu des emprunteurs.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'augmentation du nombre d'offreurs peut aussi réduire la déviation $\frac{\varepsilon_i^2}{N}$ qui existe entre l'offre de crédit et le montant moyen de crédit. Une grande déviation traduit des coûts importants d'ajustement du portefeuille, qui ont pour effet de réduire les marges de gains des offreurs. Dans ce cas, la fonction d'utilité de l'offreur est une fonction linéaire décroissante du nombre d'offreurs de services microfinanciers.

Une forte déviation s'explique par l'existence des valeurs extrêmes des produits proposés. Le comportement de la répartition de l'offre de crédit est asymétrique, avec soit une répartition qui se caractérise par un grand nombre de crédits de petits montants et une poignée de crédits de très gros montants, soit un grand nombre de gros montants de prêts accompagnés d'une poignée de montants très faibles de crédits .

Les emprunteurs arbitrent en fonction du coût du prêt proposé par l'offreur de microfinance. Le coût du prêt dans le secteur de la microfinance dépend des transactions réalisées.

❖ Le deuxième critère de segmentation de l'offre est le montant moyen de crédit

À partir de la relation (3.42) on constate que le montant moyen de crédit ($\overline{Cr}$) est une fonction linéaire de la fonction d'utilité de l'offre de crédit. L'augmentation du montant de crédit accroît le niveau d'utilité de l'offreur de microfinance.

❖ Le troisième critère de segmentation est la moyenne de rendement de l'offre initiale de crédit.

La variable (μ) qui est la moyenne de rendement de crédit initial ne dépend pas du nombre d'offreurs, ni du montant de crédit. Mais elle détermine le niveau d'utilité de l'offreur i à s'engager sur un marché bien spécifique. Il existe une relation linéaire positive entre le rendement du crédit initial et le niveau d'utilité de l'offreur i de microfinance. Un rendement élevé de l'offre initiale de crédit s'accompagne d'une amélioration du niveau d'utilité de l'offreur i (relations 3.42 et 3.43).

À l'aide de ces deux principaux déterminants de l'offre initiale des institutions de microfinance, nous allons examiner comment les emprunteurs, peuvent réaliser leurs choix entre les offreurs potentiels, dans le cadre des microstructures de marché (Section 2).

SECTION 2 LA SEGMENTATION DE L'OFFRE EN MICROFINANCE OU L'APPARITION DES MICROSTRUCTURES DE MARCHE

La théorie des microstructures de marché étudie la structure du marché tout en mettant en évidence les facteurs explicatifs des *spread* de prix existant entre le cours d'achat et le cours de vente d'un actif. Elle analyse la manière dont les prix se forment sur le marché tout en assurant un équilibre entre l'offre et la demande.

Il existe deux grands axes d'étude associés au développement théorique des microstructures de marché.

Le premier axe d'étude relatif à la gestion de stocks traite des questions telles que les faillites bancaires, et la gestion des risques encourus. Dans le modèle de gestion de stocks, on décrit l'activité d'échange en considérant le comportement de court terme des actifs et des titres qui déterminent la structure des échanges, et on identifie les différents coûts sur le marché qui déterminent le niveau d'utilité de l'agent (courtiers et négociants en titres).

Dans le secteur de la microfinance, l'étude du mécanisme d'échange des produits et services financiers se caractérise par une multiplicité de prix appliqué à un même produit proposé par différents offreurs. Cette tarification multiple aboutit à une diversité des formes contractuelles qui explique de prime abord la structure du marché de la microfinance.

Un autre facteur expliquant aussi la structure de marché de la microfinance est l'existence de coûts de transaction dont le mode de gestion est associé à la structure organisationnelle de l'institution.

Le deuxième axe d'étude met un accent sur la place de la disponibilité de l'information, en analysant les anticipations rationnelles des agents, leurs stratégies sur le marché, et leurs modes d'échanges. En considérant ce deuxième axe il est nécessaire d'examiner le système de production de l'information, le processus de collecte et de

transmission des ordres, la réglementation du marché, et les types d'institutions qui y interviennent³³⁵.

Dans le secteur de la microfinance, une des difficultés qui survient après la formation des contrats de prêts est la gestion des problèmes d'aléa de moralité. Il existe dans le secteur une nécessité de consolider les relations de prêts en vue de stabiliser la structure de l'échange qui assure une pérennité de l'activité.

Selon l'optique de stocks et de la gestion de l'information, deux analyses seront menées. D'une part le développement de l'approche théorique justifiant l'apparition des microstructures de marché en microfinance, qui détermine la structure des échanges laquelle qui se caractérise par la tarification multiple et l'hétérogénéité des coûts de transaction (A). D'autre part, l'analyse des critères et des effets de la segmentation de marché est réalisée (B).

A. L'APPROCHE THEORIQUE DE L'APPARITION DES MICROSTRUCTURES DE MARCHE EN MICROFINANCE

Deux approches théoriques développées dans le cadre du fonctionnement des marchés financiers justifient l'apparition des microstructures de marché. La première est basée sur la notion de stock, développée par Mark GARMAN en 1976, qui présente la position dominante de l'opérateur du marché, qui détermine la structure des échanges sur le marché, les autres acteurs étant, les courtiers (Brokers) et les spéculateurs (Money Maker).

La deuxième approche en complément de l'analyse développée par GARMAN, est présentée par Hans STOLL en 1978 qui identifie le niveau de rendement des actifs sur le marché, à la base du niveau de richesse accumulée par l'opérateur de marché. Ce niveau de rendement des ordres dépend de l'information détenue, laquelle détermine le niveau de prix sur le marché. En fonction de la qualité de l'information détenue, on identifie deux types d'agents, à savoir les agents informés (c'est-à-dire ceux qui

³³⁵ Revest, 2001.

détiennent l'information publique et l'information privée) et les agents non informés (c'est-à-dire ceux qui détiennent uniquement l'information publique). Les coûts de transaction des échanges sont donc déterminés par le différentiel issu des coûts d'acquisition d'une information.

Cette approche conduit à déterminer un niveau de prix, sous la condition que les agents intervenant sur le marché anticipent rationnellement les prix, à partir de l'information détenue (DE JONG et RINDI, 2009).

En conséquence, examinons comment se forment les microstructures de marché (1), dont l'analyse éclaire la tarification multiple et la diversité des formes contractuelles en microfinance (2).

1. L'analyse des modèles des microstructures de marché

Deux types de modèles sont présentés, à savoir le modèle de stock basé sur l'approche de GARMAN (1976) (a), et les modèles d'information de STOLL (1978) et DE JONG et RINDI (2009) (b).

a. La formation des microstructures de marché par la gestion des stocks de marché

Pour expliquer la formation des microstructures par la gestion des stocks, présentons dans un premier temps le modèle GARMAN développé en 1976, selon lequel les microstructures de marché apparaissent sur les marchés financiers dans un contexte oligopolistique (a-1). Nous partons de cette approche de GARMAN (1976), pour expliquer la formation de microstructures de marché en microfinance, en considérant les grandes coopératives et banques commerciales de microfinance dominantes sur ce marché, comme des oligopoles (a-2).

a-1 L'approche de GARMAN de la formation des microstructures de marché

Mark GARMAN en 1976 admet que la structure des échanges sur le marché est déterminée par le stock détenu par l'opérateur « dealer », et sa position sur le marché est influencée par les volumes de stocks d'ordres d'achats et de ventes détenus, et les prix associés³³⁶. Trois hypothèses principales sont postulées par l'auteur

Hypothèse 3.19 il admet premièrement que le marché est un marché monopolistique où le leader du marché est l'opérateur ou « dealer », et sa position de stock détermine l'équilibre sur le marché.

Hypothèse 3.20 il existe sur le marché une infinité d'offre et de demande des ordres émis (achats et ventes).

L'opérateur en intervenant sur le marché, assure une meilleure gestion des flux importants d'ordres d'achats et de ventes, permet la résolution des problèmes liés à l'échange réalisée au niveau individuel pour chaque acteur intervenant sur le marché, ce qui contribue à améliorer le problème d'optimisation du profit.

L'opérateur fixe les prix sur le marché, reçoit tous les ordres, et diminue considérablement les micro-échanges. Il existe deux types de prix associés à un ordre émis, à savoir le prix d'achat ou « ask price » noté (Pr_a), et le prix de vente ou « bid price » noté (Pr_v).

Hypothèse 3.20 il existe une incertitude sur le marché, qui découle des flux aléatoires d'arrivée des ordres d'achat et de vente.

Ces flux d'arrivée des ordres d'achat suivent un processus stochastique indépendant défini par la loi de Poisson, dont les caractéristiques associées $\lambda_a(Pr_a)$ et $\lambda_v(Pr_v)$, dépendent respectivement de leur prix dans le temps.

On s'attend à observer une relation inverse entre l'ordre d'achat des titres et les prix, c'est-à-dire que la dérivée première de la fonction du volume des ordres d'achat est strictement négative, soit $\lambda_a(Pr_a)/\partial Pr_a < 0$.

³³⁶ Mark B. Garman, 'Market Microstructure', *Journal of Financial Economics*, 3 (1976), 257-75.

La consolidation en microfinance : le cas africain

De même, il existe une relation positive entre les ordres de ventes et les prix, et cela se traduit par une dérivée première de la fonction du volume des ordres de ventes strictement positive, c'est-à-dire $\partial \lambda_v(Pr_v)/\partial Pr_v > 0$.

Les inventaires de stocks ($I_a(t)$) et de cash ($I_v(t)$) pour une période t , dépendent du nombre cumulé des ordres d'achat ($N_a(t)$), et du nombre cumulé des ordres de vente ($N_v(t)$), c'est-à-dire

$$I_a(t) = I_a(0) + Pr_a N_a(t) - Pr_v N_v(t) \quad (3.44)$$

$$I_v(t) = I_v(0) + Pr_v N_v(t) - Pr_a N_a(t) \quad (3.45)$$

Avec $I_a(0)$ et $I_v(0)$ représentant respectivement, le niveau d'inventaire initial en unités de cash, et en unités de stock détenu à la période initiale $t=0$.

L'intervalle d'arrivée de l'achat est estimé à $[t, t + \Delta t]$, et la probabilité des ordres d'achat est $\lambda_a \Delta t$ pour les petites valeurs de Δt .

Emanuela SCIUBBA en 2011, revient sur l'étude de GARMAN et en présente une analyse synthétique³³⁷. A partir de ce modèle, déterminons la position optimale de l'opérateur sur le marché, qui détient un stock de biens k à la période t .

Soit $Q_k(t)$ la probabilité de détenir k unités de cash à la période t c'est-à-dire $I_a(t) = k$, et $R_k(t)$, la probabilité de détenir k unités de stock à la période t .

En considérant qu'à la période t , l'opérateur de marché détient un stock de marché k , cela est possible si et seulement si on observe *trois situations plausibles*.

La première situation est relative à la détention de $(k-1)$ unités de biens à la période $(t - \Delta t)$, et à la période suivante on observe l'arrivée d'un ordre de vente d'une unité de biens. La probabilité associée à cet événement est définie à l'équation (3.46) comme suit

$$Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t][1 - \lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t] \quad (3.46)$$

³³⁷ Emanuela SCIUBBA, « Theory of Finance : Topics in Markets Microstructure, lecture 1 », Birkbeck College, 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La deuxième situation correspond à la détention de $(k+1)$ unités de biens à la période $(t - \Delta t)$, et on observe à la période suivante l'arrivée d'un ordre d'achat d'une unité de biens. La probabilité de réalisation d'un pareil événement est :

$$Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t][1 - \lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t] \quad (3.47)$$

La troisième situation est relative à la détention de (k) unités à la période $(t - \Delta t)$, et on n'observe aucune variation à la période suivante au niveau de l'inventaire des ordres. La probabilité associée à un pareil événement est :

$$Q_k(t - \Delta t)[1 - \lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t][1 - \lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t] \quad (3.48)$$

La probabilité de détention d'un stock k à la période t , est donc la somme des probabilités des trois événements possibles, c'est-à-dire,

$$\begin{aligned} Q_k(t) = & Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t][1 - \lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t] \\ & + Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t][1 - \lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t] \\ & + Q_k(t - \Delta t)[1 - \lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t][1 - \lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t] \end{aligned} \quad (3.49)$$

La position optimale de détention de stock (k) à la période t est obtenue en dérivant la probabilité définie à partir de l'équation (3.49) en fonction de (t) , ce qui revient à calculer la limite de la variation des quantités de stocks entre deux périodes lorsque $(\Delta t \rightarrow 0)$, c'est-à-dire

$$\frac{\partial Q_k(t)}{\partial t} = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{Q_k(t) - Q_k(t - \Delta t)}{\Delta t} \quad (3.50)$$

Pour ce faire, déterminons la valeur de l'expression $\frac{Q_k(t) - Q_k(t - \Delta t)}{\Delta t}$. Développons l'équation (3.49)

$$\begin{aligned} Q_k(t) = & Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t - \lambda_a(Pr_a)\lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t^2] \\ & + Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t - \lambda_v(Pr_v)\lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t^2] \\ & + Q_k(t - \Delta t)[1 - \lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t - \lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t - \lambda_a(Pr_a)\lambda_v(Pr_v)\Delta t^2] \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Q_k(t) = & Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t] + Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t] \\ & + Q_k(t - \Delta t)[1 - \lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t - \lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t] \end{aligned}$$

$$Q_k(t) - Q_k(t - \Delta t) = Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t] + Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t]$$

La consolidation en microfinance : le cas africain

$$\begin{aligned} & + Q_k(t - \Delta t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a\Delta t + \lambda_v(Pr_v)Pr_v\Delta t] \\ \frac{Q_k(t) - Q_k(t - \Delta t)}{\Delta t} & = Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a] + Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_v(Pr_v)Pr_v] \\ & + Q_k(t - \Delta t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a + \lambda_v(Pr_v)Pr_v] \\ \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{Q_k(t) - Q_k(t - \Delta t)}{\Delta t} & = Q_{k-1}(t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a] + Q_{k+1}(t)[\lambda_v(Pr_v)Pr_v] \\ & + Q_k(t)[\lambda_a(Pr_a)Pr_a + \lambda_v(Pr_v)Pr_v] \end{aligned} \quad (3.51)$$

La variation de la position de l'opérateur sur le marché oligopolistique dépend de la distribution des ordres d'achat et de vente, de leur prix associés. Le comportement de l'opérateur de marché dépend de la structure des échanges des ordres, et la condition d'existence de l'action de l'opérateur est déterminée par la condition suivante, qui stipule que :

le volume d'ordre d'achat de l'opérateur doit être supérieur à son volume d'ordre de vente, c'est-à-dire $\lambda_a(Pr_a)Pr_a > \lambda_v(Pr_v)Pr_v$.

Partant de cette condition, on déduit que le spread de prix existant entre les ordres d'achat et de vente doit être strictement positif, c'est-à-dire $Pr_a - Pr_v > 0$.

En s'appuyant sur cette approche de stock développée par GARMAN (1976), on peut déduire une première analyse relative à la formation des microstructures de marché en microfinance.

a-2 L'oligopole de marché en microfinance et la gestion des stocks

Dans le secteur de la microfinance, on admet que la structure du marché est déterminée par le stock détenu par les grandes institutions de microfinance. Comme constaté initialement le marché, de la microfinance est un marché oligopolistique dominé par la présence d'un petit nombre d'offreurs de grande taille qui détiennent au moins 75% des parts de marché de la microfinance et une infinité de petits offreurs (**voir Chapitre 1, Section 2**).

La consolidation en microfinance : le cas africain

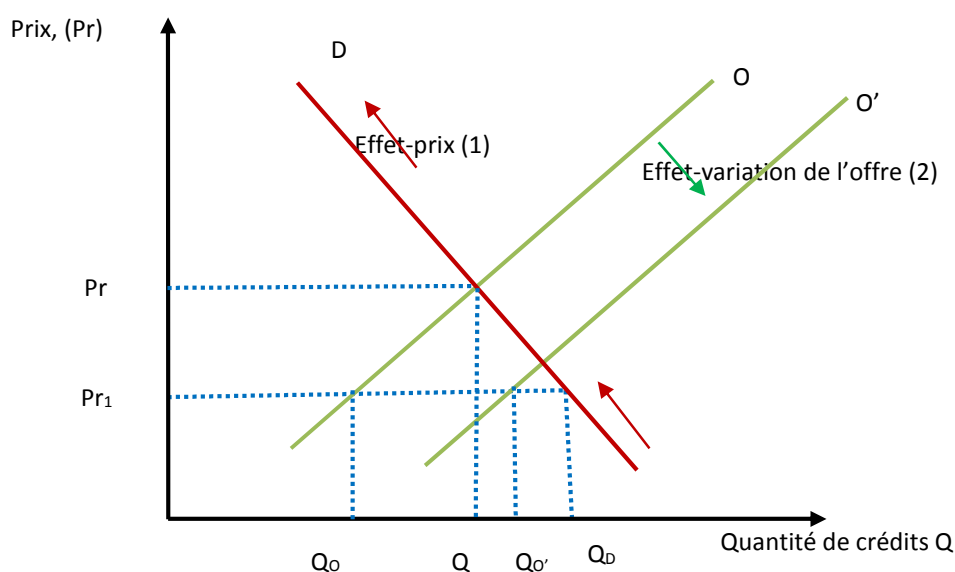
Sur le marché, on observe une infinité de demandes des produits et services de microfinance associée à une offre limitée, ce qui traduit une demande excédentaire sur le marché. Dans le cas d'une demande excédentaire de crédit, le facteur prépondérant qui détermine l'équilibre sur le marché de la microfinance est l'offre de crédit.

Dans une situation de demande excédentaire (présentée au graphe 3.1), l'effet de l'offreur de microfinance en situation d'oligopole sur la demande peut être produit de deux manières.

❖ D'une part, la réduction de la demande excédentaire de crédit sur le marché de la microfinance peut être réalisée en augmentant le prix du crédit. On observe alors une variation de la demande le long de la courbe de demande (**effet-prix (1)**).



Graphe 3.1 : L'équilibre sur le marché de la microfinance



Source Auteur

❖ D'autre part, une augmentation de l'offre sur le marché de la microfinance, qui se traduit par une entrée massive de nouveaux offreurs de microfinance à prix fixe (inférieur au prix de l'oligopole), permet de satisfaire une demande

La consolidation en microfinance : le cas africain

supplémentaire, et réduire ainsi le niveau de demande excédentaire. L'augmentation de l'offre de crédit se traduit par le déplacement de la courbe d'offre de crédit de la gauche vers la droite (**effet de variation de l'offre (2)**).

Sur le marché de la microfinance, on observe la formation de deux pôles distincts d'offres, dont le premier est constitué par une poignée d'IMF de grande taille, qui domine le marché de la microfinance et forme un oligopole de marché, et le second regroupe un grand nombre d'IMF de petite taille.

Fort de ces constats, deux hypothèses relatives aux microstructures de marché de la microfinance peuvent être énoncées.

Hypothèse 3.22 La structure d'échange du marché la microfinance se caractérise par une demande excédentaire des produits de microfinance.

Hypothèse 3.23 Le marché de la microfinance est un marché oligopolistique dominé par une poignée d'IMF de grande taille.

Les IMF de grande taille assurent la satisfaction de la majorité des flux de demande émis sur le marché, et elles permettent de réduire le degré d'exclusion financière observée dans le secteur financier formel.

Le prix est déterminé sur le marché par les IMF de grande taille. Dans la pratique, les prix proposés par les petites IMF diffèrent très souvent de ceux proposés par les grandes IMF. Pour simplifier notre analyse, supposons que les grandes IMF pratiquent un prix (Pr_1) qui diffère de celui pratiqué par les petites IMF noté (Pr_2).

Hypothèse 3.24 On suppose que les flux d'offre des grandes IMF et des petites IMF suivent un processus stochastique indépendant défini par la loi de Poisson dont les caractéristiques associées sont $\lambda_1(Pr_1)$ et $\lambda_2(Pr_2)$, et dépendent respectivement des prix proposés par l'oligopoleur (Pr_1) et l'ensemble des petites IMF (Pr_2).

La variation de la quantité de crédit offert est influencée par les prix fixés par les grandes IMF. Ainsi, deux interprétations sont possibles.

- ❖ Toutes choses égales par ailleurs, une augmentation des prix du crédit favorise une augmentation de l'offre de crédit. Il existe donc une relation positive entre l'offre et le prix du crédit, ce qui se traduit par une dérivée première strictement positive c'est-à-dire $\partial\lambda_1/\partial Pr_1 > 0$ et $\partial\lambda_2/\partial Pr_2 > 0$

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ Si un offreur augmente le prix du crédit, on peut observer un effet migratoire des emprunteurs sur le marché de la microfinance, qui recherchent une offre de crédit moins onéreuse, et vice versa.

Cette situation traduit un effet prix-croisé de l'offre de crédit sur le marché de la microfinance, noté $\partial Pr_1 / \partial \lambda_2 > 0$ ou $\partial Pr_2 / \partial \lambda_1 > 0$. Il est important de souligner à ce niveau que les offleurs qui pratiquent une augmentation des prix couplée à des conditions particulières de fidélisation des clients, assurent une réduction de l'effet migratoire sur le marché de la microfinance (**voir le paragraphe Section 2, A.2**).

L'offre de crédit est composée d'une offre initiale financée par les dépôts, et une offre supplémentaire associée directement à l'action de l'IMF, financée soit par l'emprunt bancaire, ou toutes autres sources de revenu (dons, aides, subventions), c'est-à-dire $Cr_i = Cr_{0i} + Cr_{IMF}$ (**voir équation 3.29 définie à la sous-section précédente**).

On admet qu'il existe un gap de temps entre deux offres émises, noté $[t, t + \Delta t]$. L'équilibre sur le marché étant déterminé par le stock de crédit détenu par l'oligopoleur, on suppose qu'à la période t , il détient un stock de crédit noté k . le stock de crédit (k) obtenu à la période (t) dépend de 3 situations.

- ❖ La première situation est la détention de $(k-1)$ unités d'offre de crédits par l'oligopoleur à la période $(t-1)$, et à la période (t) on observe un effet migratoire d'emprunteurs des petites IMF vers l'oligopoleur, ce qui a pour effet d'augmenter son offre d'une unité supplémentaire, et aboutir à (k) unités.

La probabilité associée à un tel événement se définit comme suit

$$Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t][1 - \lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t] \quad (3.51)$$

- ❖ La seconde situation est relative à la détention de $(k+1)$ unités d'offre de crédits par l'oligopoleur, et à la période (t) on assiste à un transfert d'une unité d'offre de crédits de l'oligopoleur vers les petites IMF, ce qui contribue à réduire le stock de crédits de l'oligopoleur d'une unité, et atteindre le niveau (k) .

La probabilité associée à un tel événement est

$$Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t][1 - \lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t] \quad (3.52)$$

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ La troisième situation est relative à la détention d'un stock (k) inchangé entre les deux périodes autant pour l'oligopoleur que pour les petites IMF.

Cela est possible, si toutes choses égales par ailleurs, une réduction de la demande s'accompagne d'une augmentation des prix, à un niveau d'offre fixe. La probabilité associée à l'événement se définit comme suit

$$Q_k(t - \Delta t)[1 - \lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t][1 - \lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t] \quad (3.53)$$

La position optimale de l'oligopoleur sur le marché est déterminée par

$$\frac{\partial Q_k(t)}{\partial t} = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{Q_k(t) - Q_k(t - \Delta t)}{\Delta t}$$

La probabilité d'obtention du stock de crédit par l'oligopoleur sur le marché de la microfinance, est la somme de probabilité relative aux trois événements présentés c'est-à-dire

$$\begin{aligned} Q_k(t) = & Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t - \lambda_2(Pr_2)\lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t^2] \\ & + Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t - \lambda_2(Pr_2)\lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t^2] \\ & + Q_k(t - \Delta t)[1 - \lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t - \lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t - \lambda_1(Pr_1)\lambda_2(Pr_2)\Delta t^2] \end{aligned}$$

Soit

$$\begin{aligned} Q_k(t) = & Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t] + Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t] \\ & + Q_k(t - \Delta t)[1 - \lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t - \lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t] \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Q_k(t) - Q_k(t - \Delta t) = & Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t] + Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t] \\ & + Q_k(t - \Delta t)[\lambda_1(Pr_1)Pr_1\Delta t + \lambda_2(Pr_2)Pr_2\Delta t] \end{aligned}$$

Et,

$$\begin{aligned} \frac{Q_k(t) - Q_k(t - \Delta t)}{\Delta t} = & Q_{k-1}(t - \Delta t)[\lambda_1(Pr_1)Pr_1] + Q_{k+1}(t - \Delta t)[\lambda_2(Pr_2)Pr_2] \\ & + Q_k(t - \Delta t)[\lambda_1(Pr_1)Pr_1 + \lambda_2(Pr_2)Pr_2] \end{aligned}$$

On en déduit :

La consolidation en microfinance : le cas africain

$$\lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{Q_k(t) - Q_k(t - \Delta t)}{\Delta t} = Q_{k-1}(t)[\lambda_1(Pr_1)Pr_1] + Q_{k+1}(t)[\lambda_2(Pr_2)Pr_2] + Q_k(t)[\lambda_1(Pr_1)Pr_1 + \lambda_2(Pr_2)Pr_2] \quad (3.54)$$

On constate que la position optimale de l'oligopoleur à la période (t) dépend du volume de stock de crédits proposé par l'oligopoleur notée $(\lambda_1(Pr_1)Pr_1)$ qui est fonction du niveau de prix proposé (Pr_1) par l'oligopoleur, et du stock de crédits proposé par l'ensemble des petites IMF, c'est-à-dire $(\lambda_2(Pr_2)Pr_2)$, qui est aussi fonction du prix proposé par les petites IMF (Pr_2) .

L'oligopoleur détient une position dominante sur le marché si et seulement si sa part de marché est supérieure à celle détenue par l'ensemble des petites institutions de microfinance, c'est-à-dire

$$\lambda_1(Pr_1)Pr_1 > \lambda_2(Pr_2)Pr_2 \quad (3.55)$$

Le spread de prix pratiqué qui est le différentiel de prix entre celui pratiqué par l'oligopoleur de microfinance et celui pratiqué par les petites IMF, est strictement négatif, c'est-à-dire

$$Pr_1 - Pr_2 < 0 \quad (3.56)$$

Toutes nouvelles IMF qui intègrent le marché de la microfinance supportent des coûts initiaux qui sont supérieurs à ceux pratiqués par les grandes IMF. Pour capter un pourcentage de la clientèle elles proposent des services de microfinance spécifiques et innovants associés aux produits, qui répondent au mieux aux besoins des clients, ou choisissent de s'installer dans des zones reculées et enclavées pour desservir la clientèle s'y trouvant.

La gestion de stock est donc un déterminant qui influence la structure de l'offre et de la demande de crédits sur le marché de la microfinance, et explique la formation des microstructures de marché. Un autre facteur qui détermine aussi les microstructures de marché est la gestion de l'information.

La consolidation en microfinance : le cas africain

b. La formation des microstructures de marché par la gestion de l'information

Les modèles de gestion de l'information qui déterminent la formation des microstructures de marché expliquent le gap qui existe entre le prix d'achat et le prix de vente d'un ordre.

Le point de départ de cette analyse est celle menée par Hans STOLL en 1978, qui est en complément à celle menée par GARMAN en 1976. STOLL identifie la structure des coûts supportés par l'opérateur, ce qui lui permet de définir la fonction d'utilité de l'opérateur en fonction de son niveau de richesse. Les facteurs qui constituent le coût supporté par l'opérateur sont les suivants³³⁸.

- ❖ Le coût de détention de l'ordre est le prix du risque encouru, et est assimilé au coût d'opportunité de détention d'un titre.
- ❖ Le coût de l'ordre est le coût de mise à exécution de l'échange, d'enregistrement ou d'annulation d'une transaction.
- ❖ Le coût de l'information survient si l'investissement s'échange par le moyen de l'acquisition d'une information de qualité.

Il admet que l'opérateur qui agit sur deux périodes, cherche à maximiser son espérance d'utilité qui dépend de sa richesse. Pour ce faire, l'opérateur va chercher à fixer un prix auquel il est prêt à vendre et à acheter un ordre à la période 1, en vue d'accumuler de la richesse à la période 2.

Comme définie précédemment dans le modèle de PAGANO (1989), l'espérance d'utilité de l'opérateur se présente comme suit

$$E(U_i(W_{1i})) = E(W_{1i}) - (b/2)Var(W_{1i})$$

Hypothèse 3.25 L'opérateur peut emprunter ou prêter à des taux de risque libres, et on ne peut pas avoir de faillites dans le modèle.

³³⁸ Hans R. Stoll, 'The Supply of Dealer Services in Securities Markets', *The Journal of Finance*, 33 (1978), 1133-51.

Hypothèse 3.26 L'opérateur a une certaine perception du prix réel de l'actif, de la vraie valeur du taux de rendement. Cette évaluation découle du type d'information détenue par l'opérateur dans le secteur.

Le modèle à information intègre l'approche des anticipations rationnelles pour expliquer le niveau de prix observé sur le marché financier³³⁹.

On admet ainsi l'existence de deux types d'agents intervenant sur le marché financier, les agents informés qui détiennent l'information publique et l'information privée, et les agents non-informés qui détiennent juste l'information publique.

A l'aide de ces informations, les agents vont estimer la valeur de l'actif issue de la détention de l'information publique, et sa valeur additionnelle découlant de l'information privée.

Si l'agent détient l'information publique la valeur de l'actif estimé est donnée par (3.57)

$$v = \bar{v} + \varepsilon_v \text{ avec } v \sim N(\bar{v}, \delta_v^2) \quad (3.57)$$

La valeur additionnelle issue de la détention de l'information privée est

$$S = v + \varepsilon_v \text{ avec } v \sim N(v, \delta_S^2) \quad (3.58)$$

Ainsi, le niveau de richesse issu de l'échange d'un actif risqué est déterminé en fonction de la demande (D) de l'actif, de la valeur (v) de l'actif et du prix (P) proposé

On a alors :

$$W = D(v - P) \quad (3.59)$$

³³⁹ Frank De Jong and Barbara Rindi, *The Microstructure of Financial Markets* (Cambridge University Press, 2009).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Partant de la définition de la fonction d'espérance d'utilité qui dépend du niveau de richesse de l'opérateur, nous remplaçons, la valeur de la richesse par l'équation (3.59), et on aboutit à l'expression suivante.

$$\begin{aligned} E(U_i(W_{1i})) &= E(D(v - P)) - \left(\frac{b}{2}\right) Var(D(v - P)) \\ &\Leftrightarrow DE(v) - P - \left(\frac{b}{2}\right) D^2 Var(v) = 0 \\ &\Rightarrow D = \frac{E(v) - P}{\left(\frac{b}{2}\right) Var(v)} \quad (3.60) \end{aligned}$$

La demande de l'agent non-informé notée D_{NI} est définie comme suit

$$D_{NI} = \frac{E(v) - P}{\left(\frac{b}{2}\right) Var(v)} = \frac{E(v) - P}{\left(\frac{b}{2}\right) \delta_v^2} \quad (3.61)$$

La fonction de demande de l'agent informé est égale à

$$D_I = \frac{E(v|S) - P}{\left(\frac{b}{2}\right) Var(v|S)} = \frac{\beta S + (1 - \beta)\bar{v} - P}{\left(\frac{b}{2}\right) (1 - \beta) \delta_v^2} \quad (3.62)$$

La demande totale identifiée sur le marché en cas d'asymétrie d'information, est la somme de la demande des agents non-informés et celle des agents informés c'est-à-dire $D = D_{NI} + D_I$.

Si on admet que les agents sont parfaitement rationnels comme le soutiennent les nouveaux classiques, et qu'ils sont parfaitement à même d'identifier les fondamentaux de prix sur le marché, alors on aboutira à une situation d'équilibre qui se traduit par une égalité entre l'offre et la demande.

Ainsi la fonction de demande considérée en situation d'équilibre sera l'équation (3.62), c'est-à-dire

$$D = O = \frac{\beta S + (1 - \beta)\bar{v} - P}{\left(\frac{b}{2}\right) (1 - \beta) \delta_v^2} \quad (3.63)$$

On aboutit à un prix d'équilibre donné par l'expression suivante

$$P^* = \beta S + (1 - \beta)\bar{v} - D \left(\frac{b}{2} \right) (1 - \beta) \delta_{\bar{v}}^2 \quad (3.64)$$

Ou

$$P^* = \beta S + (1 - \beta)\bar{v} - O \left(\frac{b}{2} \right) (1 - \beta) \delta_{\bar{v}}^2 \quad (3.65)$$

Le prix d'équilibre déterminé dépend de la valeur de l'actif issue de l'information privée (S), de la valeur de l'actif issue de l'information publique ($\bar{v}$), et de la variance de la valeur de l'actif découlant de l'information ($\delta_{\bar{v}}^2$).

La pratique des prix différents d'un agent à l'autre sera donc le reflet du différentiel du coût de l'information associée à l'acquisition d'un ordre sur le marché financier.

Examinons alors la tarification multiple et la diversité des formes contractuelles qui peut découler de cette situation d'asymétrie de l'information, lorsque appliquée à la microfinance.

2. La tarification multiple et la diversité des formes contractuelles

Considérons d'abord le système de tarification multiple, et sa mise en place relative ; puis, au processus de sélection adverse **(a)**, puis, l'examen des formes contractuelles qui découlent de la tarification multiple (b).

a. La tarification multiple sur le marché de la microfinance

La tarification multiple observée sur les marchés financiers est une des caractéristiques des microstructures de marché. Sur le marché financier, la tarification multiple met en évidence le gap qui existe entre le prix d'achat et le prix de vente de l'actif. Dans le secteur de la microfinance, la tarification multiple présente les différences de prix de vente de l'actif observé par l'offreur. Le principe de tarification des produits

financiers dépend du type d'information disponible ex ante, c'est-à-dire avant la signature du contrat de prêts.

Ainsi, analysons tout d'abord le principe de tarification appliqué par les institutions dans le secteur de la microfinance (a-1). Puis, examinons la relation entre la formation des microstructures de marché et la gestion du problème de sélection adverse, constaté initialement lors de la formation du contrat de prêt (a-2).

a-1 Le principe de tarification multiple des produits de microfinance

La tarification des produits et services financiers dépend au préalable d'une étude réalisée sur le marché pour déterminer la valeur de l'actif. La valeur de l'actif est déterminée par trois facteurs, à savoir les variables de comportement qui déterminent le lancement du produit, les avantages qu'offrent le produit, et le positionnement du produit sur le marché.

Le premier facteur est représenté par les composantes des variables de comportement que sont les fréquences d'achat et de vente du produit, son image de marque, et son niveau d'utilité³⁴⁰. On peut aussi considérer d'autres caractéristiques telles que la qualité des produits et services (risqués ou non-risqués), ses échéances de remboursement, et son délai de mise à disposition.

Le deuxième facteur déterminant la valeur de l'actif (prêt) est l'avantage que procure son obtention³⁴¹. Les avantages qui y sont associés sont le type de projet financé, les raisons qui motivent sa demande, sa capacité de financement, son accessibilité, les types d'épargne et d'investissement associés, et les transactions journalières réalisées.

L'étude des avantages est aussi relative à l'identification des bénéfices qu'apporte la disponibilité d'un produit financier sur le comportement d'un client³⁴². On a comme

³⁴⁰ Alain Smadja, *Segmenter Ses Marchés: Application Pratique Des Techniques de Segmentation Dans Le Marketing* (PPUR presses polytechniques, 1988).

³⁴¹ F. Cameron, C. Cornish and W. Nelson, 'FSS2: A New Methodology for Segmenting Consumers for Financial Services', *Journal of Financial Services Marketing*, 10 (2006), 260–71.

³⁴² R. I. Haley, 'Benefit Segmentation: A Decision-Oriented Research Tool', *The Journal of Marketing*, 32 (1968), 30–35.

avantages, les opportunités additionnelles d'investissement, l'amélioration du revenu, l'amélioration du niveau de vie, des conditions sociales (santé, éducation, accès à l'eau potable), et du bien-être. Un lien de cause à effet est établi entre le produit financier proposé et le comportement du client³⁴³.

Le troisième facteur déterminant la valeur de l'actif est le positionnement du produit financier. Il est nécessaire d'identifier les marques les plus représentatives et qui dominent le marché^{344,345}. Ceci s'effectue par un sondage auprès des populations. Une classification par ordre de préférence permet de déterminer les produits révélés préférés sur le marché. Dans le cadre du secteur financier, le positionnement du produit financier concerne les produits proposés qui répondent le plus aux besoins des clients.

Le positionnement du produit dépend aussi de ses facilités d'adaptation en termes de coûts et avantages. Il nécessite la prise en compte d'autres composantes à savoir la zone géographique, la culture, la densité de la population, et l'activité économique. Dans le secteur de la microfinance, les produits financiers sont différenciés par la pratique d'un prix de vente proposé par le prêteur.

La structure des échanges détermine la formation des microstructures de marchés qui dépendent des caractéristiques de l'offre. Le premier facteur caractérisant l'offre est le prix proposé (comme présenté autant dans le modèle de PAGANO 1989, que dans les modèles de STOLL 1978, DE JONG et RINDI, 2009). Comme déjà souligné par ailleurs, chaque offreur propose un prix spécifique pour un même produit. On observe donc dans le secteur de la microfinance, une fonction d'offre spécifique à chaque prêteur.

A partir du modèle de PAGANO défini ci-dessus, de l'équation (3.33) on observe qu'à priori les prix sont homogènes, et sont positivement liés à l'offre de crédit. Si on admet une hétérogénéité des prix dans le secteur de la microfinance, la définition de la fonction d'offre (équation 3.33) est rappelée comme suit

³⁴³ Haley, 1968.

³⁴⁴ B. D Yankelovich, 'New Criteria for Market Segmentation', *Psychologist*, 42 (1964).

³⁴⁵ Smadja, 1988.

$$\sum_{\substack{h=1 \\ h \neq i}}^N Cr_{0h} = A + BPr_h + \tilde{\eta} \quad (3.66)$$

Avec P_h le prix proposé par chaque offreur de crédit, et de même leur niveau de richesse défini va dépendre non seulement de leur prix proposé, mais aussi de leur niveau de rendement. On constate dans le secteur de la microfinance que le rendement d'un prêteur dépend du type de clients qui compose son portefeuille.

L'identification du type de clients est réalisée en fonction du montant de prêts proposés, ce qui aboutit à distinguer les petits emprunteurs, les moyens emprunteurs, et les gros emprunteurs. On admet donc qu'il existe un niveau de rendement spécifique pour chaque type d'emprunteurs.

De la définition de la fonction de richesse (équation 3.31) présentée dans le modèle de PAGANO où chaque niveau de richesse dépend du prix proposé par l'offreur, il vient que,

$$W_{1i} = \tilde{d}Cr_{0i} + R_i(e, \theta) * Pr_i * Cr_{IMF} \quad (67)$$

On peut en déduire l'existence d'une multiplicité d'équilibre dont le niveau de prix (Pr_h) de chaque offreur dépend de son niveau de rendement ($R_h(e, \theta)$), c'est-à-dire

$$Pr_h = \frac{\mu - b\sigma^2(\overline{Cr} + \varepsilon)}{R_h(e, \theta)} \quad (3.68)$$

A partir du modèle de GARMAN (1976) présenté ci-dessus aux équations 3.55) et (3.56), la condition pour qu'un oligopoleur domine le marché est que la part de marché de l'oligopoleur soit supérieure à celle des autres IMF, et que son prix pratiqué soit inférieur à celui des autres IMF.

Des approches de STOLL (1978), PAGANO (1989) et DE JONG et se déduit RINDI (2009), se déduit le prix d'équilibre observé sur chaque marché, en fonction de l'offre.

Le prix pratiqué par l'oligopoleur est donc

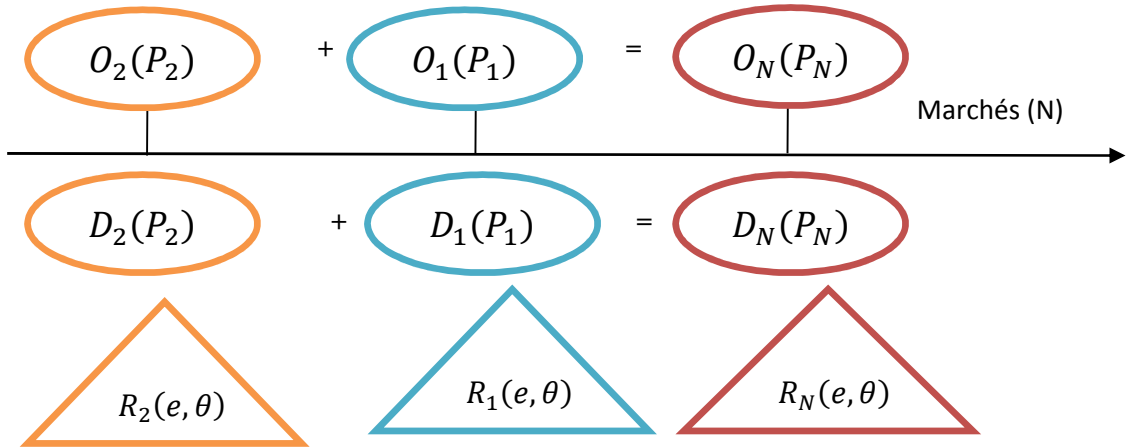
$$Pr_1 = \frac{\mu - b\sigma^2(\overline{Cr} + \varepsilon)}{R_1(e, \theta)} \quad (3.67)$$

Le prix pratiqué par les autres IMF qui sont de petite taille est

$$Pr_2 = \frac{\mu - b\sigma^2(\overline{Cr} + \varepsilon)}{R_2(e, \theta)} \quad (3.69)$$

A partir de cette définition, le prix est déterminé par le rendement escompté du projet. Le rendement enregistré par l'oligopoleur est supérieur à celui des autres IMF c'est-à-dire $R_1(e, \theta) > R_2(e, \theta)$. En admettant ce résultat, on aboutit à un niveau de prix pratiqué par l'oligopoleur qui est inférieur à celui pratiqué par les autres IMF, c'est-à-dire $Pr_1 < Pr_2 \Leftrightarrow Pr_1 - Pr_2 < 0$. La microstructure de marché de la microfinance peut être représentée ci-dessous.

Graph 3.2 l'offre et de la demande de marché de l'oligopoleur et des autres IMF en microfinance



Source Auteur

Le niveau de rendement des institutions de microfinance ne dépend pas seulement de la pratique spécifique des prix par chaque offreur qui leur permet de constituer une demande spécifique dans leur portefeuille de clients. Mais un bon nombre d'IMF exploitent la défaillance réglementaire sur le point de la tarification des produits

financiers, pour pratiquer des taux d'intérêt débiteurs anormalement élevés, qui peuvent être assimilés aux taux d'usure.

Sur le marché financier, la structure de rendement est déterminée par la volatilité constatée des prix des actifs proposés³⁴⁶. Une anticipation est faite en se servant de l'information collectée dans le passé. Selon le modèle des microstructures des prix qui intègre à la fois la logique informationnelle, et celle de la structure des rendements³⁴⁷, une estimation du rendement et de l'élasticité de l'espérance est réalisée.

Dans le secteur de la microfinance, la structure de rendement est déterminée par le différentiel entre le prix de l'actif observé sur deux périodes consécutives, c'est-à-dire

$$R_t = Pr_t - Pr_{t-1} \quad (3.70)$$

A partir de cette définition de la notion de rendement, on peut examiner le comportement du rendement par la relation suivante.

$$R_t = \emptyset R_{t-1} + \varepsilon_t \quad \text{avec} \quad \varepsilon_t = u_t \sqrt{\alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2} \quad (3.71).$$

Le calcul de l'élasticité de l'espérance du rendement obtenu en fonction de l'information détenue, permet de jauger si oui ou non le rendement attendu est égal au rendement courant. HICKS (1937) définit l'élasticité de l'espérance de rendement comme étant égale à

$$e = E \left(R_t / I_{t-1} \right) / R_{t-1} \quad (3.69)$$

Avec e qui représente l'élasticité, $E \left(R_t / I_{t-1} \right)$ l'espérance de rendement R_t , où (t) est la période, et I_{t-1} l'information détenue à la période $(t-1)$.

Pour $e = 0$, on est dans le cas d'une inélasticité et on a une espérance qui est donnée.

Pour $e = 1$, le rendement attendu est égal au rendement courant.

³⁴⁶ Amihud and Mendelson, 1987

³⁴⁷ Amihud and Mendelson, 1987.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'évaluation de l'élasticité permet de mettre en évidence deux états de fait, l'intégration progressive des nouvelles informations et les facteurs exogènes du marché.

Le calcul du rendement et l'évaluation du trend associé au rendement sont effectués par la suite pour les institutions de microfinance en général et chaque catégorie d'institution de microfinance (coopératives, banques, banques rurales, ONG, institutions financières non bancaires).

Pour ce faire, nous adoptons une approche en séries temporelles à partir d'un modèle Autoregressif ARCH (1).

Les résultats sont présentés dans le tableau (3.1) ci-dessous. Dans le cas des institutions de microfinance en général, on note qu'il existe une relation inverse entre le rendement courant et le rendement antérieur.

Tableau 3.1 Estimation du rendement courant du secteur de microfinance

Variables	D F	Institutions de microfinance	Coopérative s	Banques	IFNB	ONG
Rendement(t-1)	1	-0,182*** ($< 0,0001$)	-0,39*** ($< 0,0001$)	-0,094 (0,536)	-0,267*** ($< 0,0001$)	-0,1143** (0,025)
Rendement(t-2)	1	-0,054* (0,060)	-0,116* (0,053)	0,019 (0,858)	0,034 (0,572)	-0,111** (0,025)
ARCH0	1	0,011** ($< 0,0001$)	0,002*** ($< 0,0001$)	0,017*** ($< 0,0001$)	0,011*** ($< 0,0001$)	0,01*** ($< 0,0001$)
ARCH1	1	0,201*** ($< 0,0001$)	0,262*** (0,0007)	0,546*** ($< 0,0001$)	0,525*** ($< 0,0001$)	0,045*** (0,008)
Caractéristiques du modèle		Obs : 1334 Test normalité: 19500,049 Pr>chisq: <0,0001	Obs : 316 Test normalité: 679,959 Pr>chisq: <0,0001	Obs : 107 Test normalité : 83,082 Pr>chisq: <0,0001	Obs : 344 Test normalité: 2859,544 Pr>chisq: <0,0001	Obs : 558 Test normalité é: 3388,232 Pr>chisq: <0,0001

Les valeurs entre parenthèses représentent les valeurs de chaque probabilité khi-deux estimées.

*** : significativité au seuil de 1% ; ** : significativité au seuil de 5% ; * : significativité au seuil de 10%

Source Auteur, Données Mixmarket, Logiciel SAS, Enquête 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Si le différentiel de taux est positif, c'est-à-dire le taux courant est supérieur au taux antérieur, alors, une augmentation de 1 point de la valeur du rendement à l'année ($t-1$) réduit le rendement courant de 0,182 au seuil de 1%. Par ailleurs, si le différentiel de taux est négatif, c'est à dire le prix courant est inférieur au prix antérieur, alors une augmentation de 1 point de la valeur du rendement en ($t-1$) s'accompagne d'une augmentation de 0,182 point de la valeur du rendement courant.

Une augmentation ou alternativement une diminution du rendement courant dépend du différentiel de prix observé entre deux périodes consécutives.

L'effet de mémoire est très peu important pour l'évolution du rendement des taux. Ce constat est souligné grâce à la valeur du coefficient associé au rendement de la période ($t-2$), qui a une valeur inférieure à celle associée au rendement de la période ($t-1$). De manière spécifique ceci est vrai pour les coopératives financières.

Pour un niveau de rendement antérieur ($t-1$) positif, une augmentation de 1 point s'accompagne d'une réduction du rendement courant des coopératives de 0,39 point. Par ailleurs, si le différentiel de taux entre deux années consécutives est négatif, et si on admet une augmentation de 1 point de la valeur du rendement antérieur en ($t-1$), on assiste à une augmentation du rendement courant de 0,39 point de sa valeur. Les paramètres du modèle ARCH associé sont significatifs au seuil de 1%. La variance conditionnelle de l'erreur est plus importante, et permet d'expliquer la structure des taux d'intérêt.

Dans le cas des banques, aucun lien n'est établi entre le rendement courant et le rendement antérieur. Dans le cas des institutions financières non-bancaires, le rendement de l'année précédente est négativement lié au rendement courant au seuil de significativité de 1%. Si le différentiel de taux est positif, alors une augmentation de 1 point du rendement antérieur contribue à réduire le rendement courant de 0,267 point de sa valeur. Dans le cas contraire, une augmentation de 1 point du rendement antérieur contribuerait à augmenter le rendement courant de 0,267 point de sa valeur. Cet impact du rendement antérieur est plus moins élevé pour les institutions financières non-bancaires comparativement à celui obtenu dans le cas des coopératives financières.

Le système de tarification en microfinance détermine le comportement de rendement des institutions de microfinance. Durant l'établissement des contrats de

La consolidation en microfinance : le cas africain

prêts, il est important pour l'IMF de fixer un prix qui assure une meilleure gestion des problèmes liés aux comportements des emprunteurs. Une des difficultés ex-ante à la formation d'un portefeuille d'actifs productifs est la sélection adverse qui influence grandement les microstructures des prix.

a-2 La sélection adverse et les microstructures des prix en microfinance

Un des atouts soulignés et imputables aux institutions de microfinance, est la relation de proximité avec leur clientèle, qu'elle soit dans une situation précaire ou pas. Cette relation de proximité est un instrument important favorisant la réduction de l'impact des asymétries d'information, présent dans le mécanisme de transmission du crédit dans le secteur financier formel.

L'une des principales caractéristiques du secteur de la microfinance, est la présence d'une multiplicité importante des institutions qui diffèrent aussi par leur taille et leur statut. L'existence d'un système d'information a une influence positive sur le mécanisme d'octroi de crédit. Une circonspection du type d'informations partagées entre les différentes institutions financières est nécessaire.

Il existe deux types de systèmes d'information qui sont, un système d'information publique et un système d'information privée. Dans la plupart des pays à niveau de revenu élevé, ces deux types de systèmes d'information fonctionnent, et sont bien élaborés. Par ailleurs dans les pays à faible niveau de revenu en général, et en Afrique en particulier, il existe une action faible limitée des systèmes d'information publique, couplée à celle des Banques Centrales³⁴⁸, dont le but est de réduire l'impact des asymétries informationnelles dans le secteur bancaire (sélection adverse et aléa de

³⁴⁸ Comme système d'information public, nous avons la Banque des Etats d'Afrique Centrale en abrégé BEAC dans l'Afrique Centrale et la Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest en abrégé BCEAO en Afrique de l'Ouest.

moralité)³⁴⁹. L'effet de ces bureaux d'information est réduit à cause de l'existence d'un secteur informel trop important³⁵⁰.

Les asymétries d'information qui existent dans le secteur de la microfinance sont soit verticales c'est-à-dire entre les différentes institutions (informées et non-informées), soit horizontales, c'est-à-dire entre les institutions financières et les firmes emprunteuses. L'analyse du problème de sélection adverse mettant en évidence la relation horizontale existant entre le prêteur et l'emprunteur est la plus développée.

Il existe par ailleurs une insuffisance des analyses théoriques appliquées au problème de sélection adverse lors de la relation verticale de prêt c'est-à-dire entre les différents prêteurs. Dans ce cas, l'échange d'information s'effectue entre les différentes institutions de microfinance, lorsque les ménages sont mobiles, ce qui permet d'obtenir un panel d'emprunteurs hétérogènes³⁵¹.

Ce partage de l'information peut permettre aux institutions de microfinance de réduire les risques encourus, et de supporter de faibles coûts liés à l'information et aux transactions. Il existe tout de même un débat sur la question du partage total ou partiel de l'information entre les différents prêteurs sur le marché du crédit.

Le partage de la totalité de l'information pour certains, risquerait de nuire au bon fonctionnement du marché du crédit. Un partage limité de l'information entre les différents prêteurs peut aboutir à des résultats optimaux³⁵²³⁵³. L'existence d'un certain seuil de sélection adverse contribue à accroître la réputation des bons emprunteurs sur le marché du crédit et accroît leur bien-être³⁵⁴.

Un marché du crédit où on partage entièrement l'information est moins efficace que celui où on préserve un certain niveau d'asymétrie informationnelle. Cette limite au

³⁴⁹ J. Luoto, C. McIntosh et B. Wydick, 'Credit Information Systems in Less Developed Countries: A Test with Microfinance in Guatemala', *Economic Development and Cultural Change*, 55 (2007), 313–34.

³⁵⁰ Tullio Jappelli et Marco Pagano, *Information Sharing in Credit Markets: A Survey* (CSEF Working Paper, 2000).

³⁵¹ Tullio Jappelli et Marco Pagano, 'Saving, Growth, and Liquidity Constraints', *The Quarterly Journal of Economics*, 109 (1994), 83–109.

³⁵² James A. Vercammen, 'Credit Bureau Policy and Sustainable Reputation Effects in Credit Markets', *Economica*, 1995, 461–78.

³⁵³ A. Jorge Padilla et Marco Pagano, 'Sharing Default Information as a Borrower Discipline Device', *European Economic Review*, 44 (2000), 1951–80.

³⁵⁴ Vercammen, 1995.

La consolidation en microfinance : le cas africain

niveau du partage de l'information incite l'emprunteur à développer un comportement concurrentiel attractif et rassurant qui instaure davantage de confiance entre les prêteurs et les emprunteurs. Ainsi il est important de réaliser une analyse comportementale de l'emprunteur sur le marché du crédit concurrentiel.

Le partage de l'information entre les offreurs de microfinance peut produire un effet positif sur le comportement disciplinaire des emprunteurs dans un environnement de concurrence parfaite³⁵⁵. Le comportement disciplinaire des emprunteurs est lié aux types d'information relative à leur statut, détenue et partagée entre les prêteurs.

Les emprunteurs ont intérêt à améliorer leur performance si et seulement si ce sont les informations négatives liées à leurs caractéristiques qui sont échangées entre les prêteurs. Par ailleurs, si l'échange de l'information est fait sur les caractéristiques positives des emprunteurs entre les différents prêteurs, cela peut aboutir à un excès de confiance du prêteur qui stimule peu ou prou l'effort des emprunteurs.

Les emprunteurs rassurés sur le type d'information échangée, prennent ainsi de l'assurance et se disciplinent moins dans la prise de risque. La conséquence qui en découle est le possible enregistrement de mauvais résultats escomptés.

Dans un pareil secteur, il est important de disposer d'un système d'information bien organisé. Son influence directe intervient dans l'évaluation des performances des institutions de microfinance dans un environnement de plus en plus compétitif^{356,357}, et dont la diversité des formes contractuelles établies avec les clients, affecte la qualité des relations prêteur-emprunteur.

b. La diversité des formes contractuelles sur le marché de la microfinance

L'étude de la multiplicité des formes contractuelles basées sur la qualité de la relation de prêts traite deux aspects. Le premier aspect est la détermination optimale des

³⁵⁵ Padilla et Pagano, 2000.

³⁵⁶ George A. Akerlof, 'The Market for "lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism', *Aug*, 84 (1970), 488–500.

³⁵⁷ J. E Stiglitz et A. Weiss, 'Credit Rationing in Markets with Imperfect Information', *The American economic review*, 71 (1981), 393–410.

contrats de prêts qui est fonction de l'aléa de moralité (a). L'établissement des contrats de prêts est le résultat du type de relation qui s'est développée entre le prêteur et l'emprunteur. Le deuxième aspect concerne la microstructure du marché de la microfinance et la qualité de la relation de prêts (b).

b-1 L'aléa de moralité et la formation des contrats de prêts

L'aléa de moralité ou le risque moral est un problème qui survient *ex-post*, c'est-à-dire après la signature du contrat. Ce contrat met en relation deux catégories d'agents suivant la théorie de l'agence, le principal ou le mandant qui donne l'ordre et l'agent ou le mandaté qui est tenu ou non d'accomplir la tâche qui lui confiée.

On est en présence d'aléa de moralité lorsque certaines actions entreprises par les agents ou mandatés sont inobservables par le principal ou mandant, et ont des conséquences sur le risque dommageable³⁵⁸. Le problème d'aléa de moralité survient lorsqu'un individu s'engage dans des actions à risques sous certaines conditions, qui affectent par la suite la probabilité de distribution du revenu³⁵⁹.

On note que l'agent parce qu'il est assuré par le principal, se permet de prendre moins de précautions ou de prendre plus de risques, ou encore de fournir moins d'efforts que celui requis pour la réalisation de l'action à mener^{360,361}.

Ainsi, le problème d'aléa de moralité fait apparaître plusieurs aspects.

- ❖ L'agent peut mener une action inobservable par le principal ;
- ❖ il peut fournir un effort inférieur à celui qu'il doit fournir ;
- ❖ il peut dissimuler une information importante pour le principal ;
- ❖ ou encore, il peut prendre plus de risque qu'il n'en faut, et en particulier davantage de risques dès lors qu'il est assuré, que lorsqu'il ne l'était pas.

³⁵⁸ Pierre Cahuc, *LA NOUVELLE MICROECONOMIE. Edition 1998*, Édition : Nouv. éd (Paris: La Découverte, 1998).

³⁵⁹ Franklin Simtowe et Manfred Zeller, 'Determinants of Moral Hazard in Microfinance: Empirical Evidence from Joint Liability Lending Programs in Malawi', 2006.

³⁶⁰ F.S. Mishkin, *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets* (Pearson education, 2007).

³⁶¹ Zvi Bodie et Robert Merton, *Finance*, Édition : 3 (Paris: Pearson Education, 2011).

La consolidation en microfinance : le cas africain

De ce fait l'agent peut entreprendre une action dont le rendement escompté est non seulement inférieur au coût d'opportunité du principal, mais lui est aussi seul profitable. Ceci permet d'appréhender l'aléa de moralité selon deux catégories³⁶², *le cas d'une action cachée* et *le cas d'une information cachée*.

L'aléa de moralité qui survient lorsque *l'action est cachée* met en évidence le fait que le principal ne peut observer l'action de l'agent. Dans ce cas, l'agent est tenté d'agir dans son propre intérêt et annoncer au principal non-informé que le mauvais résultat qu'il a obtenu découle des aléas indépendants de sa volonté.

Dans le cas *d'une information cachée*, le principal peut observer l'action entreprise par l'agent, mais ne peut dire si elle est appropriée. Car le principal ne peut apprécier les circonstances et les conditions requises pour la réalisation de l'action entreprise.

On peut aussi avoir un aléa de moralité *ex-ante* et un aléa de moralité *ex-post*³⁶³.

Dans le cas de l'aléa de moralité *ex-ante*, l'agent décide d'investir dans des projets à risques, ou de biaiser l'utilisation des fonds alloués pour la réalisation de l'action, ou encore ne fournit pas le niveau d'effort requis pour l'investissement engagé.

L'aléa de moralité *ex post* est détecté lorsque l'agent fournit le niveau d'effort requis, prend le moins de risques possibles, et obtient le rendement escompté, mais décide de biaiser le montant de remboursement de l'emprunt en réorientant la somme obtenue à d'autres fins.

Le problème d'aléa de moralité met en évidence le problème d'incitation de l'agent afin qu'il agisse au mieux dans l'intérêt du principal, tout en préservant au minimum son propre intérêt. L'intégration de la surveillance des pairs dans les contrats de prêts et la pratique des prêts groupés à responsabilité jointe contribuent à réduire le comportement d'aléa moral³⁶⁴³⁶⁵.

³⁶² Cahuc, 1998.

³⁶³ Simtowe et Zeller, 2006.

³⁶⁴ Joseph E. Stiglitz, 'Peer Monitoring and Credit Markets', *The world bank economic review*, 4 (1990), 351–66.

³⁶⁵ Maitreesh Ghatak et Timothy W. Guinnane, 'The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice', *Journal of Development Economics*, 60 (1999), 195–228.

La consolidation en microfinance : le cas africain

De nombreux facteurs sont analysés comme étant des déterminants du risque moral. L'étude des facteurs réduisant le niveau de risque moral est effectuée dans un groupe où on pratique des prêts groupés à responsabilité jointe. Les facteurs favorisant la réduction du risque moral sont la surveillance des pairs, la sélection des pairs, la pression des pairs, la cohésion sociale, et la différence de productivité³⁶⁶³⁶⁷³⁶⁸.

Les prêts à responsabilité jointe couplés à la surveillance des pairs, réduisent le risque moral. On suppose que dans les groupes à responsabilité jointe, l'application de la surveillance des pairs pour un emprunt demandé est réelle. Cette situation suscite un droit de regard que possède chaque membre impliqué à la surveillance et la bonne marche du projet d'investissement ainsi que l'effort du principal bénéficiaire de l'emprunt.

Cette action réduit le coût de la surveillance des prêteurs et réduit le risque moral. Il en découle deux tâches assignées à l'emprunteur, la gestion de son emprunt et la surveillance des pairs en vue. Ce qui contribue à s'assurer que les uns et les autres prennent de bonnes décisions, et qu'ils se protègent bien contre le risque de défaut de remboursement.

Néanmoins, dans certains cas, le coût de la surveillance peut être toujours élevé ; et cette surveillance des pairs peut se faire rare, voire inexistante³⁶⁹. C'est ce qu'enseigne une étude réalisée au *Malawi*, qui révèle une rareté de la surveillance des pairs pour les prêts groupés³⁷⁰. Ce fait s'explique par la non-amélioration des capacités de remboursement, lorsqu'on applique la surveillance des pairs³⁷¹.

L'établissement du contrat optimal prend en compte le coût de la surveillance des pairs³⁷². Il en découle que la capacité de remboursement des emprunts de l'agent

³⁶⁶ Niels Hermes, Robert Lensink et Habteab T. Mehrteab, 'Peer Monitoring, Social Ties and Moral Hazard in Group Lending Programs: Evidence from Eritrea', *World Development*, 33 (2005), 149–69.

³⁶⁷ C. R. Ahlin et R. M. Townsend, *Using Repayment Data to Test across Theories of Joint Liability* (Working paper, 2003).

³⁶⁸ Bruce Wydick, 'Can Social Cohesion Be Harnessed to Repair Market Failures? Evidence from Group Lending in Guatemala', *The Economic Journal*, 109 (1999), 463–75.

³⁶⁹ Simtowe et Zeller, 2006.

³⁷⁰ Franklin Simtowe, Aliou Diagne and Manfred Zeller, 'Who Is Credit Constrained? Evidence from Rural Malawi', *Agricultural Finance Review*, 68 (2008), 255–72.

³⁷¹ Notons que le défaut de paiement de la dette au Malawi est plus dû au refus de paiement qu'à l'incapacité de remboursement. D'où, on a le risque de moralité ex post qui met en évidence le biais de remboursement de l'emprunt

³⁷² Ghatak et Guinnane, 1999.

dépend du degré d'accès aux crédits offerts par le principal. Le risque moral a une influence sur les prêts de groupes et consolide l'intérêt de l'application du principe de responsabilité jointe³⁷³.

Le principe de responsabilité jointe qui fait référence au fait que les membres sont liés dans le mécanisme d'obtention de l'emprunt³⁷⁴; peut avoir une influence sur la gestion du problème d'aléa de moralité. Car la responsabilité jointe est valorisée à cause de la cohésion sociale et la meilleure circulation de l'information qui existent entre les différents membres du groupe.

La cohésion sociale permet de mettre en évidence le lien social que les différents membres du groupe peuvent avoir. Ce lien social est important dans le cadre de l'application d'une bonne surveillance des pairs et de son incidence sur la réduction de l'aléa de moralité existant³⁷⁵. Ce lien social existant permet de guider le choix d'adhésion des différents membres par les pairs.

La sélection des pairs permet de constituer et de consolider un groupe aux qualités homogènes contraint par des choix individuels³⁷⁶. Le choix exercé par les pairs pour l'adhésion des membres permet d'aboutir à l'obtention d'un groupe dont le taux d'emprunteur potentiel à risques est faible ; ce qui permet de réduire le risque moral.

Hormis la surveillance et la sélection des pairs, il existe aussi la pression exercée par les pairs. Si les emprunteurs potentiels constituant le groupe sont imparfaitement informés les uns sur les autres, ils peuvent décider d'appliquer les sanctions en cas de défaillance ou alors agir avec tolérance³⁷⁷.

Lorsque les membres d'un groupe optent pour les prêts groupés à responsabilité jointe, l'emprunteur potentiel est le bénéficiaire et s'expose non seulement aux représailles de l'institution de microfinance en cas de défaillance mais également aux représailles de sa communauté³⁷⁸. De même, la charge de remboursement que les

³⁷³ Wydick, 1999.

³⁷⁴ Ahlin et Townsend, 2003.

³⁷⁵ Hermes, Lensink et Mehrteab, 2005.

³⁷⁶ Ghatak et Guinnane, 1995.

³⁷⁷ Timothy Besley et Stephen Coate, 'Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral', *Journal of Development Economics*, 46 (1995), 1–18.

³⁷⁸ Besley et Coate, 1995.

membres sont tenus d'assumer dans le cas des prêts groupés à responsabilité jointe peut être un frein dans le succès du remboursement de l'emprunt.

Lorsque les différents membres du groupe sont tous exposés à l'application des sanctions en cas de défaillance, la pression des pairs peut être efficacement utilisée pour réduire les défauts de paiements des dettes. Un autre facteur favorisant l'octroi des prêts est la différence de productivité existant parmi les groupes qui expliquent les préférences d'octroi de crédits à un groupe plutôt qu'à un autre groupe³⁷⁹.

Il apparaît de ce fait nécessaire d'examiner la relation de prêt relative aux microstructures de marché de la microfinance.

b-2 La qualité de la relation de prêts en microfinance

La microstructure de marché est déterminée par le différentiel de prix qui met en évidence l'existence de prime de risque associée aux taux d'intérêt débiteurs pratiqués. Ainsi, on observe la formation des îlots de clients avec des rendements associés pour chaque offreur. Elle peut être aussi déterminée en fonction de la qualité de la relation de prêts établie entre le prêteur et l'emprunteur. La qualité de la relation de prêt est déterminée par le type de contrat de prêt qui permet de gérer le problème d'aléa de moralité et d'assurer la fidélité de la clientèle.

Le type de contrat proposé par les offreurs de prêts, aboutit à l'identification de deux marchés potentiels, l'ensemble des clients bénéficiant des prêts de groupe et l'ensemble des clients bénéficiant des prêts individuels. Dans chacun de ces sous-segments de marché, une distinction est faite entre les clients risqués et les clients non risqués.

Au sein de l'ensemble des clients bénéficiant d'un prêt de groupe, une subdivision du marché peut encore être effectuée en fonction du type de produits proposés, et des services d'accompagnement assurant le remboursement des prêts octroyés. Si on suppose que l'offreur qui propose des contrats de prêts de groupe offre k produits financiers avec les services d'accompagnement associés, alors il est possible

³⁷⁹ Ahlin et Townsend, 2003.

La consolidation en microfinance : le cas africain

pour l'offreur de former 2 types de segments de marché possibles associés à chaque produit, le segment de marché regroupant les clients à risques et le segment de marché regroupant les bons clients.

Dans le cas des prêts individuels, deux facteurs conditionnent la formation des segments de marché.

- ❖ Les clients ayant bénéficié initialement d'un prêt de groupe à la période 1, et ayant remboursé leur emprunt à la période 2, et qui accèdent aux prêts de groupe et/ou au prêt individuel.
- ❖ Les clients qui disposent de garanties suffisantes permettant de satisfaire les conditions d'octroi d'un crédit formel.

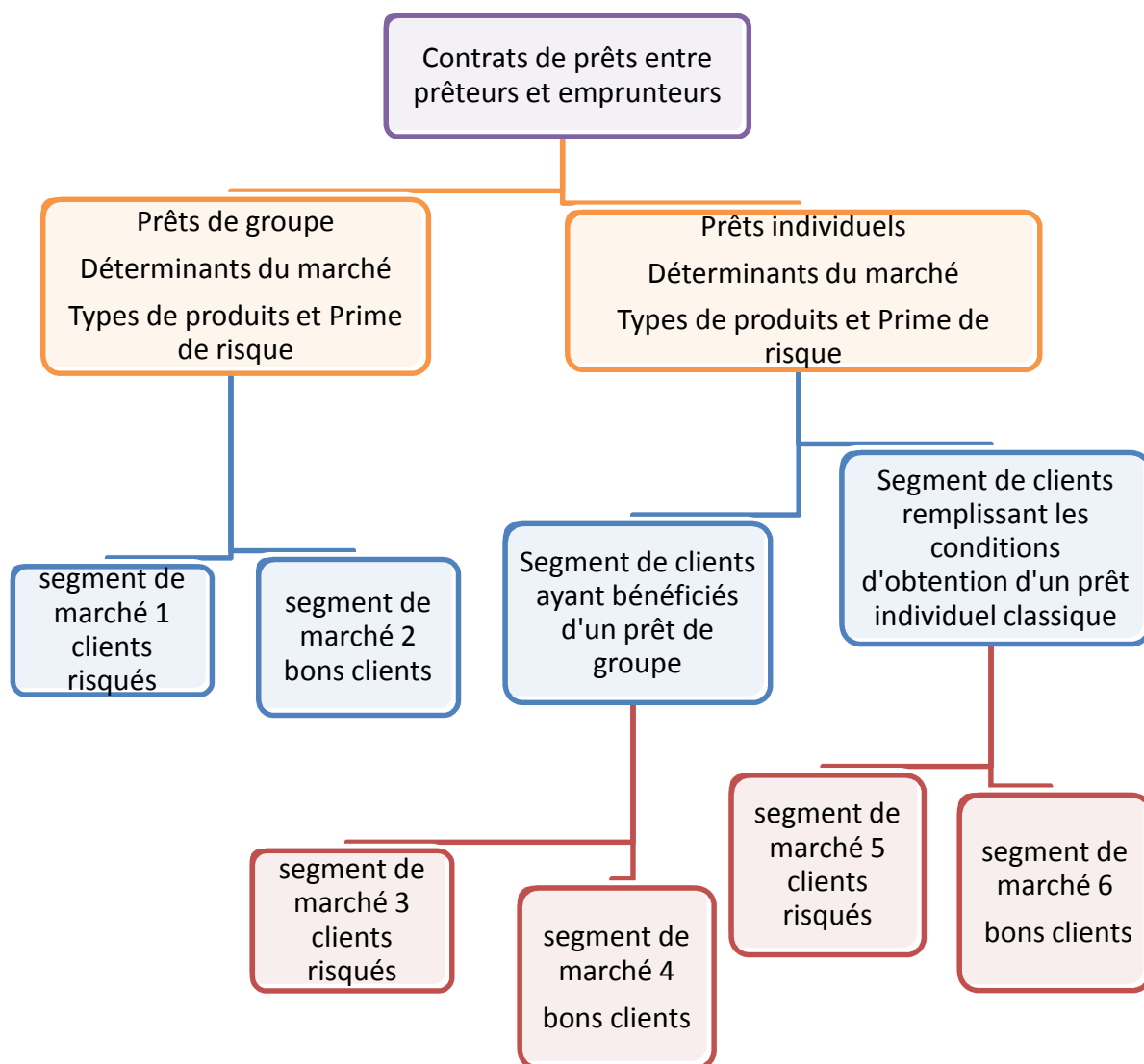
Ainsi pour les prêts individuels, deux types de segments de marché se forment en fonction des caractéristiques de la clientèle. Dans chacun des sous segments de marché, il est possible de subdiviser chacun des segments en fonction du type de prêts octroyés et de la prime de risque associée. Un point à souligner est le service d'accompagnement des prêts proposés par les institutions de microfinance, ayant pour but de limiter le risque de défaut des prêts.

Les services d'accompagnement concernent pour les offreurs, les sessions de formation proposées, les services de planification et d'accompagnement des projets et les conseils dans la mise en place et le développement de l'investissement ; ainsi que les soutiens aux besoins sociaux tels que l'éducation des enfants, la santé et l'entretien des infrastructures. Du côté de la demande, les services d'accompagnement concernent la pression et la surveillance exercée par les pairs.

Une représentation schématique du processus de formation dans les microstructures du marché est réalisée ci-après (Graphe 3.3).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Graph 3.3 Le processus de formation des microstructures du marché de la microfinance basée sur le type de contrats de prêt.



Source : L'Auteur

L'intermédiation financière joue un rôle important dans la relation de prêt, en termes de délégation de monitoring. Le développement d'une relation de prêts nécessite la connaissance des informations locales. Dans le cas de la microfinance, ces informations s'obtiennent en développant la proximité entre prêteur et emprunteur. Une solide relation de prêt produit les effets suivants : une diminution des taux d'intérêt

débiteurs³⁸⁰, une réduction des collatéraux demandés³⁸¹, une réduction de la dépendance des ventes des dettes³⁸², une amplification de la protection contre les cycles des taux d'intérêt³⁸³, un accroissement de la disponibilité du crédit³⁸⁴³⁸⁵.

En examinant ce schéma présentant les microstructures de marché de la microfinance, on identifie les caractéristiques de l'échange qui décrivent les types de segments de marché ciblés. Ces caractéristiques de l'échange sur le marché de la microfinance sont

❖ *Le moment de l'échange.*

C'est la période de réalisation du contrat. On admet deux périodes en microfinance. La phase initiale (ou la phase 1) qui est la phase d'évaluation du comportement du client, dont la plupart d'entre eux bénéficie des contrats de prêts de groupe. La phase 2 est la phase où un grand nombre de clients de microfinance ont la possibilité de choisir entre un prêt de groupe et un prêt individuel.

❖ *La contrepartie de l'échange.*

Faisons la distinction entre les clients qui disposent de garanties usuelles (*condition d'octroi des prêts individuels purs*), et les clients qui utilisent la caution solidaire (*conditions de prêts de groupe et prêts individuels dérivés*) pour accéder aux prêts proposés par les institutions de microfinance. La contrepartie de l'échange est liée au niveau de risque encouru par l'offreur.

❖ *Le lieu de l'échange*

³⁸⁰ H. Degryse et P. Van Cayseele, 'Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data', *Journal of Financial Intermediation*, 9 (2000), 90–109.

³⁸¹ J.A. Scott et W.C. Dunkelberg, 'Bank Mergers and Small Firm Financing', *Journal of Money, Credit and Banking*, 2003, 999–1017.

³⁸² M.A. Petersen et R. Rajan, *The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships* (National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA, 1994).

³⁸³ Giovanni Ferri et Marcello Messori, 'Bank-firm Relationships and Allocative Efficiency in Northeastern and Central Italy and in the South', *Journal of Banking & Finance*, 24 (2000), 1067–95.

³⁸⁴ A. Machauer et M. Weber, *Number of Bank Relationships: An Indicator of Competition, Borrower Quality, or Just Size?* (Univ., Lehrstühle für Finanzwirtschaft, 2001).

³⁸⁵ Ralf Elsas et Jan Pieter Krahnen, 'Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit-File Data in Germany', *Journal of Banking & Finance*, 22 (1998), 1283–1316.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Bien que le secteur de la microfinance se développe de plus en plus dans un cadre réglementaire structuré, on distingue selon les phases de développement institutionnel trois types d'offreurs informels, semi-formels, et formels. Les cadres formels et semi-formels regroupent les institutions de microfinance soumises aux lois de la microfinance définies par les autorités publiques (Banque Centrale, Ministère des Finances et Associations des Coopératives et Mutuelles d'Épargne et de Crédits).

❖ *La fixation des prix*

La fixation de prix des institutions de microfinance dépend du moment de l'échange, de la contrepartie de l'échange et du lieu de l'échange. C'est un facteur implicite qui découle de la réussite des trois précédents facteurs. Ces différents facteurs permettent de coordonner l'échange entre le prêteur et l'emprunteur et de déterminer un prix (taux d'intérêt débiteur) qui définit la concrétisation du contrat de prêts.

C'est pourquoi, la concurrence sur le marché de la microfinance s'effectue très peu par les prix. Le différentiel de prix étant considéré par les nouveaux entrants comme un facteur favorable incitant à entrer sur le marché, pour bénéficier de cette opportunité basée sur la forte volatilité des primes de risque associées. La concurrence s'effectue en amont sur la mise en place et le suivi des caractéristiques sociales et environnementales, lesquelles favorisent la réussite du contrat de prêts et la fidélité de la clientèle.

❖ *Le partage de l'information*

Le partage de l'information dans le secteur de la microfinance est nécessaire autant entre les différentes institutions de microfinance (existence des bureaux privés de l'information), qu'entre les prêteurs et les emprunteurs. Ce partage de l'information a pour but de fidéliser la clientèle, de limiter les comportements d'aléa de moralité qui peuvent conduire au risque de défaut, et les comportements de type « Ponzi ».

La gestion de l'information est aussi importante lorsque l'institution de microfinance doit gérer les petits prêts. Si le portefeuille de petits prêts est important, cela s'accompagnera aussi des coûts de l'information plus importants. Hormis ce coût lié à l'information, il y a aussi l'existence des coûts de transaction associés à la multiplicité des petits prêts octroyés.

Un effort important en termes de proximité sera à réaliser pour l'institution de microfinance non-informée en vue de gérer ces coûts liés à la gestion de l'information et

aux multiples transactions. Ceci est possible dans les grandes institutions de microfinance qui disposent des systèmes d'information et de gestion (SIG) opérationnels.

Remarque *A ce titre, rappelons l'hypothèse fondamentale de notre Thèse à savoir que la consolidation financière est un atout essentiel pour les petites et moyennes institutions de microfinance, désirant accroître leurs portefeuilles de produits et services financiers, et de clients. Les formes d'une telle consolidation sont traitées en Deuxième Partie.*

Après avoir traité de l'organisation du marché de la microfinance (prix, rendement et échange), examinons à présent les stratégies concurrentielles de l'institution de microfinance basée sur la stratification du marché, en fonction des produits et services financiers et en fonction de la clientèle. C'est l'approche de la segmentation de marché développée en Marketing (B).

B. LES CRITERES ET LES EFFETS DE LA FORMATION DES SEGMENTS DE MARCHE

L'approche par les modèles de gestion permet de présenter les critères de la segmentation de l'offre (1), dont sont retenus les effets en microfinance (2).

1. L'étude des critères de la segmentation de l'offre des services financiers

L'identification de la formation des segments de marché peut se faire en considérant les facteurs tels que les individus, les ménages, les pays, les régions, l'importance de la ville, la densité de la population ou le climat^{386, 387}. De ce fait, il existe

³⁸⁶ Smadja, 1988.

³⁸⁷ Cameron, Cornish et Nelson, 2006.

La consolidation en microfinance : le cas africain

des critères de segmentation relatifs aux produits et services financiers offerts (a) et des critères de segmentation relatifs aux clients (b).

a. L'identification des critères relatifs aux produits et services financiers offerts

Les critères de segmentation des produits et services inspirés des travaux de marketing sont reportés pour la plupart dans le secteur financier. Ces critères de segmentation des produits et services financiers sont triples.

❖ **La segmentation au moyen des variables de comportement liées aux produits**

Les variables de comportement étudiées pour des produits en général sont les fréquences d'achat et de consommation, les marques achetées, l'utilisation faite du produit³⁸⁸. De manière spécifique, pour les produits financiers on a les facteurs tels que la qualité du produit et service offert, les échéances de remboursement et le délai de mise à disposition du produit.

Il existe des facteurs qui favorisent la segmentation des services financiers suivant leur consommation³⁸⁹. Ces facteurs sont l'utilisation du crédit et prêt, les raisons qui motivent le prêt, la capacité du crédit, l'accessibilité, le type d'épargne et d'investissement, le volume des transactions journalières et la provision de pension.

❖ **La segmentation en fonction des avantages offerts par le produit financier**

On évalue le bénéfice qu'apporte un produit dans le comportement d'un client³⁹⁰. Dans le cadre du secteur financier, on évalue les variables telles que les opportunités additionnelles d'investissement, l'amélioration du revenu, l'amélioration du niveau de vie et des conditions sociales (santé, éducation, accès à l'eau potable), le bien-être. Un

³⁸⁸ Smadja, 1988.

³⁸⁹ Cameron, Cornish et Nelson, 2006.

³⁹⁰ Haley, 1968.

lien de cause à effet est établi entre le produit proposé et le comportement du client qui en découle³⁹¹.

❖ **La segmentation par positionnement du produit financier**

Ici est opérée par l'identification des marques les plus représentatives qui dominent le marché^{392,393}. Ceci s'effectue via un sondage auprès des populations. Une classification par ordre de préférence permet de déterminer les produits révélés préférés sur le marché. Dans le cadre du secteur financier, le positionnement du produit financier concerne les produits proposés qui répondent le plus aux besoins des clients. Le positionnement du produit dépend aussi de ses facilités d'adaptation en termes de coûts et avantages. Il intègre aussi la prise en compte des facteurs qui favorisent son positionnement tels que les facteurs géographiques, culturels, la densité de la population et l'activité économique.

b. Les critères de segmentation relatifs aux clients cibles

Segmenter selon la clientèle revient à étudier l'attitude du client vis-à-vis d'un produit proposé^{394,395}. À cet effet, la segmentation des clients fait référence à la demande de services financiers³⁹⁶. Comme critères de segmentation relatifs aux clients, on a les critères endogènes et les critères exogènes aux clients. Parmi les critères endogènes on distingue ceux relatifs aux attitudes et à la valeur du client. Ce sont le risque qu'il représente, sa valeur éthique, sa loyauté, son bon comportement, ses canaux de préférence, son attitude vis-à-vis des conseillers financiers et son niveau de connaissance financière³⁹⁷.

³⁹¹ Haley, 1968.

³⁹² Yankelovich, 1964.

³⁹³ Smadja, 1988.

³⁹⁴ Deutsch, 1969.

³⁹⁵ Baetchold, 1871.

³⁹⁶ J. T Plummer, 'The Concept and Application of Life Style Segmentation', *The Journal of Marketing*, 38 (1974), 33–37.

³⁹⁷ Cameron, Cornish et Nelson, 2006.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Comme autres facteurs de la segmentation on a l'âge du client, l'âge de ses enfants³⁹⁸. D'autres variables sociodémographiques sont recensées à savoir le style de vie, le sexe, le niveau d'instruction, la religion, la langue, le niveau de revenu, l'état civil et les tests de personnalité, les actifs physiques^{399, 400}. Le caractère ethnique est un critère de segmentation de la clientèle utilisé pour identifier ceux pouvant bénéficier du crédit de ceux qui ne le sont pas⁴⁰¹.

Comme variables exogènes de segmentation de la clientèle, on peut citer le statut de l'emploi, le niveau de carrière, le type de revenu, le nombre de personnes à charge, la taille de la famille, l'habitat, la structure du marché, et le temps^{402, 403}. Le facteur temps fait référence au temps d'élaboration et de mise en place du produit et sa commercialisation. Cette variable permet indirectement de jauger la patience du client et le dynamisme de l'offreur dans la réduction du temps d'attente.

L'existence de la segmentation de marché se justifie par les critères tels que le critère géographique, le critère démographique, le critère psychographique, et le critère de comportement du marché^{404, 405}. Le critère psychographique fait référence à la classe sociale, au style de vie, ou encore au niveau de vie. Le comportement de marché met en évidence les variables telles que les bénéfices attendus, l'occasion d'achat, la disposition à rembourser, la loyauté et la fidélité entre autres. Une analyse psychographique intègre les déterminants psychologiques comme un ensemble. Ces déterminants psychologiques sont les caractéristiques personnelles, les valeurs, les croyances et le style de vie⁴⁰⁶.

³⁹⁸ S. Soper, 'Practice Papers: The Evolution of Segmentation Methods in Financial Services: Where Next?', *Journal of Financial Services Marketing*, 7 (2002), 67-74.

³⁹⁹ Chebat, J. C, Laroche, M. et Malette, H. (1988), « A Cross -Cultural Comparison Of Attitudes Towards And Usage Of Credit Cards », *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 6, No. 4, pp. 42-54.

⁴⁰⁰ Connolly, C. et Hajaj, K. (2001) *Financial Services and Social Exclusion*. Financial Services Consumer Policy Centre, UNSW: Sydney

⁴⁰¹ E. Kempson et al., 'In or out', *Financial exclusion: a literature and research review*. Consumer Policy and Research, Financial Services Authority, London, 2000.

⁴⁰² Wolfe A.R 1969 « The application of marketing segmentation to advertising » In Conference ADETEM. -

⁴⁰³ Cameron, Cornish and Nelson, 2006.

⁴⁰⁴ G. Elliott et W. Glynn, 'Segmenting Financial Services Markets for Customer Relationships: A Portfolio-Based Approach', *Service industries marketing: new approaches*, 13 (1998), 38.

⁴⁰⁵ T.P. Beane et D.M. Ennis, 'Market Segmentation: A Review.', *European Journal of Marketing*, 21 (1987), 20-42.

⁴⁰⁶ Ruth Ziff, 'Psychographics for market segmentation.', *Journal of Advertising Research*, 11 (1971), 3-9.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Après avoir identifié les différents segments de marché en fonction des produits financiers et clients touchés, une présentation des différents effets de la segmentation financière de marché de la microfinance est effectuée ci-après.

2. L'analyse des effets de segmentation financière du marché de la microfinance

L'analyse des effets de la segmentation financière dans le secteur de la microfinance est effectuée d'une part sur les différents acteurs du secteur (a) et d'autre part sur les produits offerts et clients ciblés du secteur (b).

a. L'impact de la segmentation financière sur les acteurs du secteur de la microfinance

La segmentation du secteur de la microfinance des pays en voie de développement révèle l'architecture des intermédiaires financiers en fonction du segment de clientèle atteint. Cette segmentation de marché demeure dans la logique de la coexistence des acteurs financiers que sont les acteurs formels (banques) ; les acteurs semi-formels (microfinance) et les acteurs informels (tontines, associations, amis et autres).

Comme le notent de nombreux auteurs, les segments de clientèle ciblés et attirés principalement par les institutions de microfinance et les prêteurs individuels, sont les populations à situation précaire et les pauvres^{407,408}. Les segments de marché dans la microfinance s'identifient en utilisant le facteur géographique comme critère de segmentation.

⁴⁰⁷ Esther Duflo, *Lutter Contre La Pauvreté : Tome 2, La Politique de L'autonomie* (Seuil, 2010).

⁴⁰⁸ Wampfler, B. (2009), « Une finance durable contre la crise alimentaire ? » ; Défis Sud, N° 87 Bimestriel Février-Mars.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Le facteur géographique a un impact indirect sur le fonctionnement de l'économie^{409,410}. Segmenter le marché assure une meilleure visibilité du marché par les nouveaux concurrents et les aide à mieux choisir leur branche d'activité⁴¹¹, ce qui facilite l'évaluation de l'impact de l'entrée sur le marché par un nouveau concurrent et l'impact sur le bien-être du client-cible.

La segmentation des intermédiaires financiers dans le secteur de la microfinance aboutit à des segments d'intermédiaires financiers dispersés et qui coexistent avec un très petit nombre d'intermédiaires financiers dotés de bonnes performances. Ces intermédiaires ont des activités très concentrées, qui révèlent par un pouvoir de marché important et une taille imposante d'un petit groupe d'institutions de microfinance-leader sur le marché.

La densification des intermédiaires financiers se caractérise par une multiplicité d'acteurs étant en concurrence accrue et se partageant des parts très faibles de marché et de bénéfices obtenus⁴¹². En microfinance cette densification amplifie le problème de partage de l'information entre institutions présentes. Le secteur financier se caractérise par des bureaux d'informations financières peu ou pas développés dans la plupart des économies en voie de développement.

Néanmoins, la segmentation des intermédiaires financiers facilite l'identification du type d'acteur financier présent sur le marché financier et la détermination des caractéristiques qui leur sont associées. Cette segmentation des intermédiaires financiers s'effectue en étroite ligne avec les services financiers offerts.

⁴⁰⁹ John D. Montgomery, 'Market Segmentation and 1992: Toward a Theory of Trade in Financial Services', in *Financial regulation and monetary arrangements after 1992* (North-Holland; distributed in the U.S. and Canada by Elsevier Science, New York, 1991), pp. 173–99.

⁴¹⁰ David Neumark et Steven A Sharpe, 'Market Structure and the Nature of Price Rigidity: Evidence from the Market for Consumer Deposits', *The Quarterly Journal of Economics*, The Quarterly Journal of Economics, 107 (1992), 657–80.

⁴¹¹ Montgomery, 1991.

⁴¹² L. Allen et J. Jagtiani, 'Risk and Market Segmentation in Financial Intermediaries' Returns', *Journal of Financial Services Research*, 12 (1997), 159–73.

La consolidation en microfinance : le cas africain

b. L'analyse de l'impact sur les produits et clients-cibles

La segmentation des services financiers contribue à bien identifier les produits qui sont moins efficaces et ceux pour lesquels l'institution a des profits, et réalise des économies d'échelle. En comparant le secteur de la microfinance au secteur bancaire, on constate que la formation des segments de marché de services financiers aboutit à des espaces géographiques pertinents et homogènes pour ce dernier⁴¹³. Dans le secteur de la microfinance on a la formation d'une hétérogénéité des offreurs et des clients.

La segmentation des services financiers permet également à priori d'identifier les faiblesses de la firme financière et d'évaluer les capacités d'innovation et d'adaptation des produits et services financiers offerts.

L'innovation financière reflète la capacité de diversification des produits et services financiers par une institution financière. Dans le cadre d'analyse de la segmentation financière, cette diversification des services financiers est importante pour assurer la mise en place du processus de consolidation des intermédiaires financiers présents dans le secteur de la microfinance.

De plus, la diversification des produits est importante dans un contexte où la concurrence entre les intermédiaires financiers présents dans le secteur de la microfinance prend de l'ampleur. Les intermédiaires financiers sont rationnels vis-à-vis de l'atteinte d'une clientèle de bonne qualité. L'innovation des produits et services financiers facilite leur adaptation en fonction des besoins de la clientèle. L'identification des besoins de la clientèle demande une circonscription de l'échantillon de la clientèle cible.

On distingue le segment de clients en fonction de leur niveau de revenu (clients à faible revenu et à situation précaire, à revenu intermédiaire et à haut revenu) et selon la catégorie socioprofessionnelle (les petits entrepreneurs, les moyens entrepreneurs et

⁴¹³ Expressions usitées par Saïdane (2007) pour décrire comment le découpage géographique du secteur bancaire s'effectue dans un premier temps. Puis avec les frontières mouvantes existantes dans le secteur, on observe des transformations. Saïdane, D (2007) L'industrie bancaire : la mondialisation des acteurs et des marchés. Chapitre 3, page 111. Edition, Revue Banque, 18, ISBN 978-2-86325-486-8, www.revue-banque.fr

les gros entrepreneurs). La segmentation de la clientèle cible favorise l'identification des segments de marché par un intermédiaire financier.

Cette identification permet l'évaluation du niveau de concurrence en fonction des avantages comparatifs acquis et du niveau d'expérience et d'ancienneté. Les concurrents désirant intégrer le marché, grâce à la segmentation peuvent choisir des segments particuliers de clients et/ou des services financiers en toute connaissance de cause. Ceci permet à une firme de diversifier son offre, de réduire ses coûts liés à l'acquisition de l'information en obtenant des rendements et des économies d'échelles élevés^{414, 415, 416}.

La segmentation du secteur financier présente également certains risques. Il y a un risque d'atomisation du marché à la suite de l'application des critères de segmentation du marché⁴¹⁷. En suivant la logique d'un arbre par partie appliquée dans une étude du marché, l'affinement de l'intervention des offreurs sur le marché par segment de client et/ou par segment de produits et services offerts, entraîne l'obtention d'unités de différentes tailles (clients, institutions et produits).

Dans le secteur de la microfinance par exemple, l'étude sur les produits et services financiers offerts, met en évidence facilement l'existence de nombreux intermédiaires financiers de différentes tailles.

La segmentation du marché facilite également la compréhension des différentes fluctuations de prix qui existent sur le marché⁴¹⁸. L'étude de la variation du prix dans le secteur financier fait référence au taux d'intérêt proposé. À cet effet, les variations de taux d'intérêt résultent du mécanisme de segmentation de marché qui est facilitée en observant les variations au sein des différents segments de marché identifiés⁴¹⁹.

⁴¹⁴ D. W Diamond, 'Financial Intermediation and Delegated Monitoring', *The Review of Economic Studies*, 51 (1984), 393.

⁴¹⁵ O. E Williamson, 'The Economic Institutions of Capitalism: Firms', *Markets, Relational Contracting*, New York, 1985.

⁴¹⁶ Montgomery, 1991.

⁴¹⁷ Smadja, 1988.

⁴¹⁸ R. S Johnson, R. Zuber et J. M. Gandar, *Market Segmentation Theory: A Pedagogical Model for Explaining the Term Structure of Interest Rates* (Finance Education Association, Mystic, CT, 2004).

⁴¹⁹ Johnson, Zuber et Gandar, 2004.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La segmentation de marché permet d'identifier le niveau de risque de marché dont le degré d'exposition diffère d'un type d'intermédiaire financier à un autre et les primes de risques associées du marché⁴²⁰. La segmentation des intermédiaires financiers influence considérablement les rendements accumulés et les coûts du risque supportés⁴²¹.

La segmentation des intermédiaires financiers qui se caractérise par la densification endogène de chaque segment, réduit les niveaux de rendements accumulés et accroît les coûts liés à la gestion du risque. Un accent est mis sur la taille des institutions financières, leurs capacités d'innovation et de diversification du portefeuille d'activité et de clients⁴²².

⁴²⁰ Allen et Jagtiani, 1997.

⁴²¹ Allen et Jagtiani, 1997.

⁴²² Allen et Jagtiani, 1997.

CONCLUSION

Dans ce chapitre, nous nous sommes attelés à développer la théorie relative à la segmentation du marché de la microfinance. Deux principaux axes sont présentés comme fondements de cette approche théorique.

- ❖ **Le premier axe de ce chapitre a porté sur la théorie de la segmentation financière qui présente la formation des habitats préférés**, dont le préalable à son existence est le développement du secteur financier des pays à faible niveau de revenu et ceux à revenu moyen inférieur.

Le développement du secteur financier de ces pays a un impact positif sur la croissance de l'économie. L'émergence de nouvelles institutions financières pratiquant pour la plupart l'activité de microfinance, contribue à améliorer le financement des activités génératrices de revenu auprès des populations pauvres et des populations à situation précaire. Cette augmentation des activités génératrices de revenu des personnes pauvres, améliore leur niveau de revenu, leurs conditions de vie, et leur bien-être.

L'émergence des institutions de microfinance est illustrée à partir du modèle intergénérationnel de BENCIVENGA et SMITH développé en 1991. En effet, s'inspirant de ce modèle, nous avons présenté la fonction d'utilité de l'emprunteur définie par l'IMF qui dépend du niveau de revenu courant de l'emprunteur, du rendement obtenu sur le projet financé, et du coût du projet financé. Les contrats de prêts de microfinance sont améliorés si et seulement s'il existe une amélioration du niveau de vie des bénéficiaires, qui découle principalement d'une augmentation de leurs richesses, dont la trajectoire est définie par le rendement accumulé sur les projets financés par la microfinance.

Hormis ce besoin d'améliorer les conditions de vie des populations, un deuxième déterminant de l'émergence des institutions de microfinance est identifié à savoir les coûts de transaction.

La microfinance se caractérise au début de son développement par une forte présence d'usuriers qui profitent de la pratique informelle des échanges multiples.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'émergence des IMF se justifie à ce niveau par la limitation de l'action des usuriers. Les institutions de microfinance ont un rôle important dans le développement du secteur financier des pays pauvres, et contribuent à résoudre le problème d'exclusion financière (objectif partagé désormais dans les pays riches depuis 20 ans, à l'exemple de l'ADIE en France).

La formation des segments de marché hétérogènes est illustrée par le modèle de segmentation financière de PAGANO de 1989. A partir de ce modèle, **que nous adaptons, nous déduisons trois principaux critères de segmentation du marché de microfinance.**

Le premier critère est le nombre d'offreurs de microfinance. L'augmentation du nombre d'offreurs implique une diminution de la variance de l'offre initiale de crédit. Le nombre d'offreurs se diversifie en fonction du niveau de revenu des emprunteurs.

Le deuxième critère de segmentation est le montant moyen de crédit. Une augmentation du montant moyen de crédit s'accompagne d'une augmentation du niveau d'utilité de l'offreur de microfinance.

Le troisième critère est le niveau de rendement de l'offre initiale de crédit. Une amélioration du rendement de l'offre initiale de crédit encourage les offreurs de microfinance à développer l'activité de crédit.

❖ Le deuxième axe du chapitre, a porté sur la mise en évidence des microstructures de marché de la microfinance.

L'explication de l'apparition des microstructures de marché en microfinance s'est inspirée de deux approches théoriques.

La première fondée sur le principe de gestion de stock par le leader du marché (Dealer), détermine non seulement la structure des échanges, mais aussi le volume des échanges. Ce modèle est développé par GARMAN en 1976, lequel aboutit à la position optimale du leader de marché, en fonction des volumes d'ordres d'achats et de ventes détenus, et des prix respectifs associés. Cette approche des stocks nous a permis de déterminer la position de l'oligopoleur sur le marché de la microfinance, dont la gestion

La consolidation en microfinance : le cas africain

de son stock de crédit dépend non seulement de sa part de marché accumulée, mais aussi de celle des autres institutions de microfinance.

La deuxième approche théorique qui nous a permis d'expliquer l'apparition des microstructures en microfinance, est fondée sur la gestion de l'information, développée initialement par STOLL en 1978, et reprise par DE JONG et RINDI en 2009, en intégrant le principe des anticipations rationnelles. **Ainsi l'apparition des microstructures de marché se justifie par l'apparition des coûts de transaction déterminés par le différentiel de coûts d'acquisition de l'information.** Dans le secteur de la microfinance, on constate que l'oligopoleur de microfinance détient une information de meilleure qualité que les petites institutions de microfinance, ce qui lui permet d'obtenir de meilleurs rendements sur le projet financé, et de pratiquer des prix qui sont relativement faibles comparés à ceux pratiqués par les petites IMF.

On aboutit à l'existence d'une relation de causalité établie entre la disparité des rendements escomptés et celle des prix pratiqués par les institutions de microfinance. La définition du rendement découle du différentiel de taux d'intérêt débiteurs pratiqués par chaque institution de microfinance.

On constate que chaque institution de microfinance, en appliquant les principes de proximité et de confiance arrive à stabiliser les relations de prêts et à fidéliser la clientèle. La relation de prêts qui se développe entre le prêteur et un segment de clients, se caractérise par le moment de l'échange, la contrepartie de l'échange, le lieu de l'échange, le prix qui est ici implicite, et le partage de l'information. Tous ces facteurs en dehors du prix, permettent de coordonner les activités entre le prêteur et les emprunteurs.

De ces différentes caractéristiques de la relation de prêt, il apparaît une quasi-fragmentation du marché en fonction des contrats de prêts et de la prime de risque associée à chaque type de prêts proposés. Le regroupement de la clientèle des institutions de microfinance en considérant le type de contrat de prêts et la prime de risque, s'effectue donc en fonction du niveau de risque encouru. Il ressort de chaque regroupement de la clientèle autour d'un offreur, deux types de clients, les bons clients et les clients à risque (présentant un risque de défaut).

Cette analyse est complétée par la présentation des stratégies de stratification de marché de microfinance basée sur les produits et services financiers, et les clients.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'application de ces stratégies concurrentielles s'inspirant essentiellement d'une approche de Marketing, permet à l'institution de microfinance de mieux cartographier les différents segments de marché possibles.

Un des points positifs, est la mise à disposition des produits et services financiers adaptés à la clientèle ciblée, et si besoin l'innovation du portefeuille de produits et services financiers. Cette innovation financière a pour but d'élargir la gamme de produits, de l'adapter au mieux aux nouveaux clients ciblés et d'accroître les parts de marché de l'institution de microfinance.

Le développement théorique de la segmentation du marché de la microfinance, complète deux études initiales abordées, à savoir l'analyse empirique de la segmentation de l'offre de microfinance et des performances des offreurs de microfinance. Réduire le degré de segmentation et améliorer les performances des institutions de microfinance, nécessite de ce fait l'application des mesures de consolidation visant à améliorer le bilan de ces institutions.

Il convient maintenant, de présenter et développer les modèles de consolidation financière, sous l'hypothèse que celle-ci entraîne un effet positif sur la performance du secteur de la microfinance (**Deuxième Partie**).

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

L'objectif de cette Première Partie était d'identifier les motifs de la consolidation financière dans le secteur de la microfinance sur les plans empiriques et théorique. Deux principaux points ont guidé notre réflexion, à savoir la segmentation ou la fragmentation du marché de la microfinance et les performances des institutions de microfinance.

Au Chapitre Premier on a examiné à partir des faits et données statistiques descriptives, la segmentation de l'offre, en analysant la nature de la cartographie de l'offre et sa dispersion, et l'intensité de la concurrence et la concentration des offreurs de microfinance.

Nous constatons que le secteur de la microfinance en Afrique se développe en faisant apparaître deux pôles bien distincts.

L'un est dominé par un comportement de convergence institutionnelle guidée par la mise en application d'un cadre réglementaire commun qui régit l'exercice de l'activité de microfinance. Cette convergence des comportements institutionnels est évidente dans les zones francophones d'Afrique, aussi bien dans la Zone CEMAC, que dans la Zone UEMOA. Dans ces sous-régions, le développement de l'activité de microfinance est dominé par l'action de grandes coopératives d'épargne et de crédit.

Par ailleurs, le deuxième pôle se caractérise par un développement des comportements institutionnels assez différenciés, encouragés par la pratique d'une réglementation spécifique de la microfinance adoptée par chaque pays. C'est le cas des pays situés dans la zone anglophone de l'Afrique. On y retrouve une dominance institutionnelle des grandes banques commerciales de microfinance.

Le modèle commercial qui se développe dans la zone anglophone de l'Afrique, se duplique par effet de contagion dans la zone francophone. De même, la Zone anglophone faisant face aux problèmes de responsabilité sociale des IMF, son secteur de la microfinance intègre l'idée d'une microfinance socialement responsable, par l'action des coopératives financières qui s'y installent, en aidant les acteurs du secteur en général, à se confronter à la question du ciblage des pauvres.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Le secteur se caractérise aussi par une multiplicité d'offreurs de microfinance, dont le positionnement sur le marché de la microfinance laisse clairement apparaître d'un côté, la formation d'oligopoles de marché, constitués d'une poignée de grandes institutions de microfinance, et de l'autre, un grand nombre d'IMF de petite taille. La définition d'un cadre réglementaire adapté dans le secteur améliore sa lisibilité, et permet de mieux organiser le développement de l'activité de microfinance.

Les produits et services proposés par les IMF sont assez diversifiés, et nous avons un effort fait par les institutions pour adapter leurs produits aux besoins des populations pauvres. Les montants des prêts proposés sont relativement élevés, le financement des projets d'entrepreneuriat des pauvres est moins conséquent. On a aussi observé une forte tarification des prêts de faibles montants, ce qui laisse supposer que les prêts de faibles montants ont des coûts qui sont relativement supérieurs aux coûts associés aux prêts de montants élevés.

Ainsi, il est nécessaire de s'intéresser aux conditions d'intégration des pauvres qui peut favoriser la maximisation de son utilité.

On assiste alors à un développement de marché de la microfinance, qui essayant de jumeler l'objectif social et l'objectif commercial, aboutit à la formation d'un marché oligopolistique, où les grandes IMF (coopératives financières et banques commerciales de microfinance) détiennent majoritairement et même dans certains cas presque la totalité des parts de marché. Leur action détermine ainsi la trajectoire financière (prix et offre de crédit) des différents acteurs (offreurs et demandeurs) de la microfinance.

On constate donc au **Chapitre Deuxième**, que les grandes institutions de microfinance, sur le plan social et sur le plan financier, sont les seules à pouvoir cumuler les deux objectifs, avec une tendance plus forte vers le social pour les coopératives financières, et une tendance plus forte vers la rentabilité pour les banques commerciales de microfinance..

L'analyse des performances financières est axée sur deux points, que sont l'évaluation de la rentabilité, et l'examen comparatif des charges et des produits d'exploitation. La meilleure rentabilité financière est obtenue par les institutions en Afrique Centrale, en Afrique de l'Ouest, et en Afrique de l'Est. En Afrique Centrale et en Afrique de l'Ouest le niveau de rentabilité financière des banques commerciales de microfinance est supérieur à celui des coopératives financières. En Afrique de l'Est, ce

La consolidation en microfinance : le cas africain

sont les banques commerciales de microfinance qui enregistrent un meilleur niveau de rentabilité financière, par contre les charges financières y sont les plus faibles pour les coopératives financières.

Parmi les banques de microfinance et les coopératives financières, seules les grandes institutions et quelques institutions de taille intermédiaire, parviennent à réaliser des profits strictement positifs et à couvrir leurs charges en dégagant des excédents. L'action sociale menée par les coopératives financières est plus importante que celle des banques commerciales de microfinance.

En vue d'améliorer leurs performances autant sur les plans financier et social, les deux catégories institutionnelles ont intérêt à s'instruire l'une l'autre, sur les stratégies employées qui font le succès de chacune d'elle sur un plan spécifique. Ceci permettrait de rééquilibrer la poursuite de la dualité des objectifs (financier et social).

Au Chapitre Troisième, à partir des constats effectués empiriquement, l'approche théorique de la segmentation de l'offre est construite autour de trois axes principalement : la théorie de l'intermédiation financière, la théorie de la segmentation financière, et la théorie des microstructures de marché.

La théorie de l'intermédiaire financière dans un cadre intergénérationnel, a permis d'expliquer l'émergence des IMF à l'aide d'un modèle intergénérationnel, mettant en évidence deux types d'emprunteurs. Les emprunteurs de type 1, c'est-à-dire ceux qui sont défaillants au bout de la première phase de lancement de crédit, et les emprunteurs de type 2, c'est-à-dire ceux qui arrivent au bout du programme de crédit, à savoir au bout de la deuxième période.

Les IMF qui décident d'intégrer le secteur s'intéressent au niveau de revenu courant de l'emprunteur et au rendement escompté d'un projet financé. Ces deux facteurs déterminent les coûts de transactions soumis aux emprunteurs par les prêteurs de microfinance. Les IMF potentiels examinent donc la disposition à payer de l'emprunteur, et arrivent à une conclusion incitative, qui stipule l'existence d'une diversité des demandeurs, dont la plupart est disposé à payer des coûts élevés, pourvu que le besoin de crédits soit satisfait. Cette caractéristique permet d'identifier une demande inélastique des produits de microfinance, et un facteur encourageant l'entrée des nouvelles institutions dans le secteur.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Comme autre facteurs identifiés expliquant l'émergence des institutions de microfinance, nous avons le différentiel de coût de l'information, qui détermine non seulement la qualité du portefeuille-clients des IMF, mais aussi leurs performances. Dans le secteur de la microfinance il existe deux types d'information, l'information publique c'est-à-dire celle donnée par les décideurs publics (Banque Centrale, Etat, Ministère), et l'information privée, c'est-à-dire celle issue du développement de relations de proximité avec la clientèle.

Ce deuxième type d'information collectée implique des coûts supplémentaires pour chacun des offreurs. Ainsi, les institutions qui connaissent une forte instabilité au niveau de leur portefeuille-clients, en raison de la mobilité de leurs emprunteurs, supportent des coûts d'information supérieurs à ceux supportés par les institutions ayant un portefeuille-clients stable.

Le développement des institutions de microfinance contribue aussi à améliorer la croissance économique des différents pays, par le soutien apporté à l'entrepreneuriat. Comme constaté dans le secteur bancaire, autant le développement des banques produit un effet positif sur la croissance économique, autant les institutions de microfinance produisent aussi un effet positif.

L'impact produit par les institutions de microfinance serait plus important si on avait une meilleure répartition du portefeuille d'actifs entre les crédits de court terme, de moyen terme et de longs termes. Pour l'instant, le portefeuille de prêts des IMF est majoritairement constitué des prêts courts. Or, ce sont les prêts de moyen et de long termes qui impulsent durablement l'entrepreneuriat, et partant la croissance et le développement à long terme.

Le deuxième axe théorique exploité est celui de la segmentation financière, qui nous a permis d'identifier trois critères de segmentation de l'offre de microfinance qui ont une influence sur la volatilité de l'offre initiale. Ces critères sont le nombre d'offeurs, le coût du prêt, et le montant moyen du prêt.

Nous complétons alors cette analyse de la segmentation du marché de la microfinance, par celle relative à l'apparition de la formation des microstructures de marché. Nous en déduisons l'influence des oligopoleurs sur le fonctionnement de la structure des échanges en microfinance, et le rôle des différences de coûts d'acquisition de l'information sur la formation des prix et des contrats.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'établissement d'un contrat de prêts dépend d'un certain nombre de critères que sont le moment de l'échange, la contrepartie de l'échange, le lieu de l'échange, et le partage de l'information. Ce qui contribue à la formation d'une multiplicité de formes contractuelles, les parts de marché les plus importantes et les meilleures performances étant détenues par les grandes coopératives financières et les banques commerciales de microfinance.

Réduire le nombre de formes contractuelles, en vue d'impacter plus significativement sur la croissance et le développement et par ricochet sur la baisse du taux de pauvreté, exige désormais d'identifier les formes, c'est-à-dire les modalités de la Consolidation en Microfinance (c'est l'objet de la Deuxième Partie).

IIème PARTIE - LES FORMES DE CONSOLIDATION EN MICROFINANCE

INTRODUCTION A LA DEUXIÈME PARTIE

À l'issue de l'analyse menée dans la Première Partie de la Thèse, nous constatons que le secteur de la microfinance africain se caractérise par une forte segmentation illustrée par une répartition asymétrique du marché, partagée entre un oligopole de gros offreurs et une multiplicité de petits offreurs. Elle se caractérise aussi par des performances limitées autant sur le plan financier que sur le plan social, pour le plus grand nombre d'IMF. Seuls les offreurs ayant des tailles élevées d'actifs parviennent à réaliser de meilleurs résultats en termes de qualité de portefeuille des produits, de diversification de la clientèle, de minimisation de risque, et d'accroissement de la rentabilité financière.

Ces offreurs de microfinance de grande taille, se regroupent en deux catégories constituées d'une part, par les coopératives financières fédérées, et d'autre part par les banques commerciales de microfinance. La fédération des caisses (locales ou régionales) de coopératives financières, facilite la création des réseaux importants de coopératives financières. La création des banques commerciales de microfinance renforce les capacités d'action des offreurs de microfinance, en soutenant l'entrepreneuriat des très petites et petites entreprises, et en améliorant les canaux de refinancement des IMF.

Ces deux approches de consolidation des offreurs en microfinance, marquent la réussite du développement du secteur respectivement dans les zones d'Afrique francophone, et d'Afrique anglophone.

Nous avons admise comme Hypothèse Centrale, que la consolidation constitue une voie de sortie des trappes de la pauvreté et de la croissance anti-pauvre que l'on connaît en Afrique. Mais quelles en sont les formes principales ?

- ❖ **Partant de la cartographie du secteur de la microfinance africain, lequel laisse apparaître la formation de deux pôles sectoriels dominants de microfinance, l'un situé en Afrique francophone et l'autre en Afrique Anglophone, existe-t-il une approche optimale de la consolidation ?**
- ❖ **Quels sont les facteurs qui déterminent le succès de ces approches de consolidation en microfinance ?**

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ **Comment la consolidation en microfinance modifie-t-elle l'intermédiation financière ?**
- ❖ **Quel est l'impact produit par la consolidation des institutions de microfinance sur la structure du marché, et sur le portefeuille des clients et des produits ?**

Nous répondons à ces questions en analysant les modèles de consolidation en microfinance. Mais, préalablement à la réponse à ces différentes questions, nous examinons l'efficacité économique des IMF africaines.

Evaluer l'efficacité des institutions de microfinance africaine, c'est jauger leur capacité à atteindre les objectifs fixés, i.e la réduction des coûts, la réalisation des économies d'échelle, et la réduction de la pauvreté.

Les IMF font face à deux types de coûts qui sont les coûts de production, et les coûts de transaction. Les coûts de production sont relatifs aux coûts de financement des inputs nécessaire à la production de l'output. Les coûts de transaction sont relatifs à l'établissement et à la gestion des contrats de prêts, et sont identifiés comme étant la somme des coûts administratifs, opérationnels, et financiers.

Dans le cadre de notre travail on s'intéresse au mécanisme de gestion des coûts de transaction qui justifie non seulement l'émergence des IMF, mais aussi la possibilité d'accumulation des rendements à l'échelle.

Au Chapitre 4, l'analyse relative à l'efficacité économique des IMF en établit dans un premier temps les fondements, à partir du lien entre la gestion des coûts de transaction, et la recherche de l'accumulation des rendements d'échelle (**Section 1**). Cette approche théorique est complétée par le cadre empirique de l'efficacité économique des IMF, dont nous identifions la frontière stochastique de production, ainsi que les déterminants des niveaux d'efficacité atteints par les IMF (**Section 2**).

Cette analyse de l'efficacité économique des IMF est suivie par celle relative à deux approches de la consolidation, à savoir l'approche fédérale et l'approche commerciale objet des Chapitres 5 et 6.

En effet, deux approches fondamentales de la consolidation retiennent notre attention.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La première est l'approche fédérale laquelle articule la formation des réseaux des coopératives fédérées, dont l'objectif principal est d'œuvrer au milieu des pauvres, et d'améliorer leurs conditions de vie. Cette forme de consolidation est observée dans les sous-régions francophones d'Afrique.

Considérer la consolidation par l'approche fédérale des caisses coopératives financières, requiert d'aborder analytiquement et empiriquement un certain nombre de questions.

- ❖ Quel est l'apport du modèle fédéral comparativement au modèle des banques commerciales classiques ?
- ❖ Comment des contrats de prêts établis dans le cadre du fédéralisme des caisses coopératives financières contribuent-ils à la gestion de la sélection adverse des clients, et à l'amélioration de leur niveau de revenu ?
- ❖ Quelle est l'influence des caisses coopératives financières fédérées sur la part de portefeuille de prêts allouée aux clients pauvres, aux petites entreprises, et aux micro-entreprises ?

Répondre à ces différentes questions, c'est examiner au **Chapitre 5** le modèle fédéral selon deux grands axes. Le premier concerne d'une part, l'approche théorique du fédéralisme en microfinance, et d'autre part le lien entre les contrats de prêts, la gestion de la sélection adverse, et le revenu pour les IMF fédérées (**Section 1**). Le second évalue l'impact des IMF fédérées sur le pouvoir de marché, les rendements d'échelle, et sur la structure du portefeuille-clients (**Section 2**).

La seconde est l'approche commerciale à la base du développement des activités des IMF commerciales, et dont il en résulte le financement des activités génératrices de revenus et de création de valeur, favorisant ainsi la croissance économique du pays. Elle est observée de façon dominante dans les sous-régions anglophones d'Afrique.

Le développement de cette approche de la consolidation en microfinance requiert de répondre aux différentes questions suivantes.

- ❖ Quelles sont les stratégies d'entrée des banques commerciales dans le secteur de la microfinance ?
- ❖ Quels sont les motifs qui déterminent le choix et la stratégie d'intégration des banques commerciales en microfinance ?

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ Quels sont les principes fondamentaux qui déterminent l'adoption d'une stratégie d'entrée sur le marché de la microfinance par une banque commerciale?
- ❖ Comment les banques commerciales de microfinance influencent-elles la croissance économique issue des activités génératrices de revenu, des populations pauvres, ainsi que de la création de valeur par les TPE/PE ?
- ❖ Quelle est l'influence produite par la banque commerciale de microfinance sur la part de financement inter-bancaire allouée aux IMF, et sur la part de portefeuille de prêts allouée aux pauvres, et aux petites et micros entreprises ?

La réponse à ces différentes questions, au **Chapitre 6** aborde spécifiquement le processus de création des banques commerciales de microfinance, dont la croissance semble s'opérer par voie descendante ou « *dowscaling* », ou par voie ascendante ou « *upscaling* ».

L'examen de l'approche « *dowscaling* » révèle un modèle de développement institutionnel basé sur l'établissement des partenariats et des filiations institutionnelles. Cette analyse est complétée par la présentation de l'approche « *upscaling* » qui se fonde sur la diversification des types de financements offerts, qui caractérisent le sentier de croissance du portefeuille d'actifs des banques commerciales de microfinance.

L'analyse du modèle commercial de microfinance traite deux points spécifiques, dont l'un concerne l'analyse des stratégies d'entrée des banques commerciales en microfinance (**Section 1**), et l'autre l'examen des mécanismes de transformations des IMF en banques commerciales (**Section 2**).

CHAPITRE 4- L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE ET LES RENDEMENTS D'ÉCHELLE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

INTRODUCTION

SECTION 1 LES FONDEMENTS DE L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

A. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE PAR LA GESTION DES COÛTS DE TRANSACTION

- 1. L'identification des coûts de transaction*
- 2. Les déterminants de la gestion des coûts de transaction*

B. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE PAR L'ACCUMULATION DES RENDEMENTS

D'ÉCHELLE

- 1. Quelques indications de la littérature des économies d'échelle*
- 2. Les déterminants des économies d'échelle*

SECTION 2 LA MESURE DE L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

A. L'ANALYSE EMPIRIQUE DE LA FRONTIÈRE DES COÛTS DE TRANSACTION

- 1. L'approche méthodologique de la frontière des coûts de transaction*
- 2. L'évaluation empirique de la frontière des coûts de transaction*

B. LES DÉTERMINANTS DE L'EFFICACITÉ TECHNIQUE DES INSTITUTIONS DE

MICROFINANCE

- 1. La modélisation des déterminants de l'efficacité technique*
- 2. L'analyse empirique des déterminants de l'efficacité technique*

CONCLUSION

INTRODUCTION

L'examen de la question de l'efficacité des IMF éclaire comment le renforcement de la stabilité du secteur de la microfinance, peut être assuré, en vue d'atteindre la viabilité financière.

Le concept d'efficacité économique d'une firme se définit comme sa capacité à produire le maximum d'outputs à partir d'une série d'inputs disponibles⁴²³. De façon générale, la firme doit atteindre les objectifs fixés au préalable à partir des moyens de production disponibles. Ces objectifs à atteindre peuvent être d'ordre financier, c'est-à-dire liés à la recherche de meilleures performances financières, ou d'ordre social, c'est-à-dire liés à la réalisation de meilleures performances sociales.

En examinant l'efficacité économique d'une firme, on recourt à deux approches de l'évaluation possibles⁴²⁴.

La première approche relative à l'*efficacité-prix*, mesure la réduction des coûts, consécutive à la modification des inputs, associée à des niveaux de prix donnés. La mesure de l'efficacité allocative identifiée comme étant l'*efficacité-prix*, détermine l'entrée de toutes nouvelles firmes sur le marché, et s'accompagne d'une élasticité parfaite et positive de l'offre de chaque facteur de production.

La seconde approche relative à l'efficacité technique présentée par Gérard DEBREU en 1951, permet par l'absurde, de calculer l'inefficacité technique des unités de production et l'inefficacité de l'économie organisationnelle. Il définit la part d'utilisation des inputs associée aux vecteurs de prix respectifs, nécessaire à la maximisation de la production de la firme⁴²⁵.

Dans ce **Chapitre 4**, le type d'efficacité étudié est l'efficacité technique qui présente la combinaison des inputs et des outputs. En considérant le problème

⁴²³ Michael J. Farrell, 'The Measurement of Productive Efficiency', *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, 120 (1957), 253–90, Page 254.

⁴²⁴ Farrell, 1957, page 255.

⁴²⁵ Gerard Debreu, 'The Coefficient of Resource Utilization', *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1951, 273–92.

La consolidation en microfinance : le cas africain

d'optimisation duale de la fonction objectif de la firme, l'IMF peut être considérée comme « *techniquement coût-efficace* » ou « *techniquement profit-efficace* ».

Si l'objectif recherché est la minimisation du coût, alors une institution efficace en termes de coûts, sera celle capable de réaliser ses objectifs tout en ayant le plus faible ratio *coût-efficacité*. Une institution financière sera efficace en termes de profit si elle réalise ses objectifs en ayant le ratio *profit-efficacité* le plus élevé.

Le deuxième concept de l'efficacité des IMF, porte sur des rendements d'échelle. Il existe une économie d'échelle si la production d'une unité supplémentaire de production s'accompagne d'une diminution du coût unitaire, c'est-à-dire du coût marginal ; on se trouve ainsi dans la zone des rendements croissants de la production.

Il est aussi possible d'obtenir une déséconomie d'échelle, entendue ici comme étant l'augmentation du coût unitaire suite à l'augmentation pour une unité supplémentaire de production. L'obtention d'un type des rendements d'échelle peut également dépendre des coûts de transaction éventuels, ou même de la forme organisationnelle de la firme. Le Chapitre 4 permet de répondre aux questions suivantes.

- ❖ Quels sont les différents coûts de transaction du secteur de la microfinance ?
- ❖ Quels sont les déterminants qui justifient l'existence de ces coûts de transaction ?
- ❖ Quels sont les déterminants qui expliquent la réalisation des économies d'échelle ?
- ❖ Comment la réalisation des économies d'échelle en microfinance modifie-t-elle la structure du secteur de la microfinance ?

Répondre à cette série de questions revient à aborder dans la **Première Section**, l'examen de l'efficacité technique des institutions de microfinance du point de vue de la gestion des coûts de transaction, et du point de vue des rendements d'échelle (**Section 1**).

En complément à cette première analyse, une évaluation du niveau d'efficacité économique des IMF est réalisée (**Section 2**). Elle nécessite la définition de la frontière des coûts de transaction déterminée à l'aide de l'approche stochastique de coût, et l'identification des déterminants de l'efficacité des IMF africaines.

SECTION 1 LES FONDEMENTS DE L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

Dans de nombreuses études économiques, deux expressions liées aux mesures de performance en microfinance sont très souvent utilisées, l'efficacité et l'efficience. Dans le secteur de la microfinance, les études y relatives font mention de l'efficacité économique, en l'assimilant à l'efficience économique, et renvoient à des études des rendements d'échelle et de productivité, sans intégrer l'aspect qualitatif lié au changement du bien-être.

Pourtant, la prise en compte de l'efficience implique l'intégration de la qualité du rendement qui assure l'obtention de l'objectif fixé tout en utilisant de manière optimale les moyens de production.

La notion d'efficience utilisée en microfinance se rapproche beaucoup plus de la notion d'efficience privilégiée en Sciences de Gestion. Elle renvoie en effet aux sources de résultat net de l'entreprise financière considérée. Les indicateurs d'efficience relèvent des sources de la valeur ajoutée, du produit net bancaire, de la performance commerciale des agents de crédit, de la structure du portefeuille de créances, ou de la structure des emprunteurs.

De ce fait, la notion d'efficience retenue en microfinance comme en Sciences de Gestion, recouvre le champ de la notion d'efficacité retenue en Sciences Economiques. Dans cette dernière discipline, l'efficience est plus étendue que la notion d'efficacité technique ou allocative. Elle renvoie à la question du bien-être des consommateurs, c'est-à-dire de l'utilité, ou du niveau de vie des emprunteurs auprès des IMF. Lorsque nous utiliserons la notion d'efficience des IMF, elle correspondra à la notion d'efficacité habituelle en Sciences Economiques.

Les échanges dans le secteur de la microfinance étant liés à l'activité d'intermédiation et l'activité de production, l'évaluation de l'efficacité économique selon

la notion *coût-efficacité* s'effectue selon deux approches que sont, l'approche de l'intermédiation et l'approche de la production⁴²⁶.

- ❖ L'approche de l'intermédiation considère l'institution de microfinance comme un intermédiaire financier qui met à disposition de ses clients, des produits et services financiers, tout en réalisant des profits.
- ❖ L'approche de la production, considère l'institution de microfinance comme un agent économique qui selon la logique microéconomique, doit minimiser ses coûts tout en maximisant son profit.

La notion d'efficacité économique des IMF cible les aspects tels que la gouvernance, la transparence, les techniques de prêts, les types d'institutions, et les facteurs qui limitent l'efficacité des institutions de microfinance.

Très peu d'études intègrent les effets liés à la taille de l'institution, et au cadre réglementaire. Or la prise en compte de ces deux aspects supplémentaires peut favoriser ou défavoriser une amélioration de l'efficacité des institutions de microfinance.

L'analyse que nous effectuons ici de l'efficacité économique des IMF, est centrée sur deux points principaux.

- ❖ Le premier point porte sur l'examen de l'efficacité économique par la gestion des coûts de transaction (A).
- ❖ Le second point porte sur l'étude de l'efficacité économique par l'accumulation des rendements d'échelle (B).

A. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE PAR LA GESTION DES COÛTS DE TRANSACTION

L'atteinte de l'efficacité économique des institutions par la maîtrise et la gestion des coûts de transaction est liée aux différentes activités réalisées par les institutions de microfinance. La structure des échanges du secteur de la microfinance évolue

⁴²⁶ B. Gutierrez-Nieto, C. Serrano-Cinca et C. Mar Molinero, 'Microfinance institutions and efficiency', *Omega*, 35 (2007), 131–142.

progressivement en fonction de la mise en place et de l'application du cadre réglementaire par les institutions, et détermine le niveau de performance des IMF.

De ce fait, identifions donc les coûts de transaction du secteur de la microfinance (1), avant d'analyser les déterminants de la gestion des coûts de transaction (2).

1. L'identification des coûts de transaction

La notion de **coûts de transaction** doit tout d'abord être distinguée de celle des **coûts de production**.

Les coûts de production font référence à l'ensemble des dépenses associées aux inputs nécessaires pour produire un volume d'output fixé. L'étude des coûts de production trouve son intérêt dans les analyses néoclassiques qui considèrent qu'une firme atteint l'optimum si elle est efficace, c'est-à-dire si elle est capable d'atteindre ses objectifs fixés compte tenu de son stock d'inputs.

Les coûts de transaction sont définis par Kenneth ARROW en 1969 après Ronald COASE en 1937 comme étant des coûts de fonctionnement du système⁴²⁷. Oliver WILLIAMSON plus tard en 1985 souligne que les coûts de transaction dans la sphère économique sont équivalents à des frictions existant dans le système physique⁴²⁸. Ainsi, rejeter l'existence des frictions, c'est admettre une situation irréaliste qui ne décrit pas véritablement la réalité.

Cette hypothèse justifie la nature même des coûts de transaction, et s'inscrit en porte-à-faux au schéma classique prôné par Adam SMITH en 1776, avec le concept de la « *main invisible* » qui régule le fonctionnement de l'économie⁴²⁹, couplé à celui de la loi des débouchés de Jean Baptiste SAY en 1803, qui stipule que « *l'offre crée sa propre*

⁴²⁷ Kenneth J. Arrow, 'The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation', *The analysis and evaluation of public expenditure: the PPB system*, 1 (1969), 59-73.

⁴²⁸ O. E Williamson, 'The Economic Institutions of Capitalism: Firms', *Markets, Relational Contracting*, New York, 1985, P.19.

⁴²⁹ Adam Smith, 'The Wealth of Nations. Modern Library', New York, 1937 (1776)].

demande »⁴³⁰. L'approche libérale partage l'idée selon laquelle l'existence d'une friction est absurde, et même s'il advenait qu'elle existe, elle serait temporaire et directement corrigée par les mécanismes d'équilibre de l'économie, ici essentiellement constitués par l'ajustement par les prix.

L'analyse des coûts de transaction trouve tout son intérêt dans le travail précurseur de Ronald COASE en 1937 qui s'intitule « *The Nature of the Firm* ». Il met un accent particulier sur l'étude des mécanismes d'ajustement de l'équilibre dans une structure d'échange, en présentant tout d'abord la place des prix, puis en soulignant l'importance que peuvent avoir d'autres facteurs d'allocation des ressources où les prix ne suffisent pas à eux seuls à ajuster l'offre et la demande. Dans ces cas, l'entrepreneur ou la firme peut aussi être un instrument de coordination de l'allocation des ressources⁴³¹.

Lorsque les consommateurs révèlent leurs préférences pour un produit, ou toutes autres préférences liées à leurs besoins de base (éducation, santé, logement, nutrition), il est nécessaire que la firme en tienne compte, ce qui lui permet de résoudre efficacement les déséquilibres que les prix seuls ne peuvent corriger.

Dans le secteur de la microfinance, l'évaluation des coûts de transaction porte sur l'identification des différentes charges financières qui n'interviennent pas dans l'évaluation des coûts des prêts, et qui sont simultanément à la charge des prêteurs et des emprunteurs⁴³². Ces charges occasionnent des coûts de financement supplémentaires qui représentent des coûts fixes obligatoires, et déterminent la bonne mise en œuvre des contrats de prêts.

La structure financière d'une IMF fait apparaître des coûts fixes et des coûts variables. Les coûts fixes sont liés aux salaires, aux immobilisations, et les coûts variables sont liés à la gestion du portefeuille de clients et de produits. Il existe également des **coûts d'organisation** qui sont liés aux coûts de fonctionnement, et déterminent les formes institutionnelles des organisations.

⁴³⁰ S. A. Y. Jean-Baptiste, 'Traité D'économie Politique Ou Simple Exposition de La Manière Dont Se Forment, Se Distribuent et Se Consomment Les Richesses', Paris: Guillaumin, 1841.- 640 p, 1803.

⁴³¹ R. H Coase, 'The Nature of the Firm', *Economica*, 4 (1937), 386-405, P 388-389.

⁴³² Sébastien Boyé, Jérémy Hajdenberg and Christine Poursat, *Le Guide de La Microfinance: Microcrédit et Épargne Pour Le Développement* (Editions Eyrolles, 2009), P. 49.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La théorie des coûts de transaction étudie la structure des échanges et les transactions qui s'y réalisent, et le **modèle de gouvernance** qui favorise la minimisation des coûts.

Dans de nombreux pays à faible revenu, les échanges entre les prêteurs individuels et les emprunteurs se caractérisent très souvent par la pratique des taux usuraires qui est devenue monnaie courante, et les populations pauvres qui y sont soumises ne disposent pas très souvent d'autres moyens de financement.

COASE admet que le traitement des coûts liés aux transactions est avantageux pour une institution ou une firme si et seulement si le coût de la transaction supporté est inférieur à celui identifié sur le marché. L'analyse de WILLIAMSON permet d'identifier les types de coûts de transaction qui sont, les coûts de transaction *ex-ante*, lesquels se révèlent avant la formation des contrats de prêts, et les coûts de transaction *ex-post* qui surviennent après la formation des contrats de prêts⁴³³.

- ❖ Les coûts de transaction *ex ante* englobent les coûts de négociation du contrat, les coûts de rédaction du contrat, et les coûts de garanties.

Ce premier type de coût conduit à considérer *l'existence de l'incomplétude des contrats de prêts* dans le secteur financier, dont l'analyse théorique est basée sur deux approches théoriques interdépendantes, à savoir, **la théorie des contrats incomplets**, et **la théorie des coûts de transaction**.

La théorie des contrats incomplets justifie l'existence des coûts de transaction par les coûts liés à la rédaction des clauses du contrat, et par l'existence des asymétries d'information présentes lors de l'établissement de la relation contractuelle entre le prêteur et l'emprunteur⁴³⁴.

La théorie des coûts de transaction justifie l'existence de l'incomplétude des contrats par la rationalité limitée des agents co-contractants, par l'incertitude environnementale, et par la complexité environnementale. La rationalité limitée selon

⁴³³ O. E Williamson, 'The Economic Institutions of Capitalism: Firms', *Markets, Relational Contracting*, New York, 1985, P. 20-21.

⁴³⁴ Sanford J. Grossman and Oliver D. Hart, 'The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration', *The Journal of Political Economy*, 1986, 691-719, pages 698 et 691.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Herbert SIMON en 1972 fait mention de deux points essentiels⁴³⁵. Le premier point est la prise en compte du risque et de l'incertitude dans la fonction de demande, la fonction de coût, ou les deux. Le deuxième point est l'information incomplète associée aux différentes alternatives, dont peut bénéficier un agent économique.

La firme est donc dotée d'une capacité limitée de stockage de l'information, de son traitement, et de l'exploitation optimale des signaux de communication, pouvant lui assurer une meilleure articulation entre ses connaissances liées au mode de fonctionnement, à la structure des échanges sur le marché, et ses impressions *a fortiori*.

- ❖ Les coûts de transaction *ex post* concernent les coûts de mauvaise adaptation du contrat, les coûts de marchandage, les coûts d'organisation, et les coûts de fonctionnement, qui dépendent des structures de gouvernance qui elles déterminent les coûts liés à l'engagement et à la gestion des conflits occasionnels.

L'intégration des IMF dans le secteur financier des pays à faible niveau de revenu permet de gérer ces deux catégories de coûts identifiées, ceci par l'établissement des contrats de prêts avec les clients, en exploitant les avantages liés au développement de la relation de prêts par les principes de proximité, et de confiance. Ce qui amoindrit considérablement certains problèmes liés à la négociation, et à la rédaction des contrats de prêts.

Les IMF dans la mise en place de leur action auprès des populations bénéficient très souvent du soutien des autorités locales qui sont identifiées comme étant des chefs des tribus ou des villages. Leur soutien se traduit très souvent par l'établissement d'une plate-forme de communication entre l'IMF et les populations locales.

Cette action des IMF est aussi soutenue au préalable par l'existence de la pratique de la microfinance assurée par les acteurs financiers informels tels que les tontines et les associations rotatives de crédits qui préparent les populations à la pratique financière associée à l'activité micro-financière. Ces avantages culturels, sociaux, et sectoriels facilitent l'établissement et la gestion des contrats de prêts de microfinance.

⁴³⁵ Herbert A. Simon, 'Theories of Bounded Rationality', *Decision and organization*, 1 (1972), 161-76, page 163.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'application de la caution solidaire permet aux IMF de mieux gérer les problèmes liés à l'adaptation des contrats. Notons qu'il existe d'autres types de coûts de transaction au sein des IMF.

En premier, on a les coûts liés à la gouvernance des institutions, qui est partiellement à l'origine de l'existence des problèmes d'agence au sein des IMF.

Le cumul des fonctions par certains membres du personnel des IMF, ne permet pas d'évaluer au mieux l'organisation et le fonctionnement de l'IMF. On peut également avoir des conflits d'agence entre l'emprunteur et le prêteur, dans les institutions telles que les coopératives et les mutuelles, où le double statut d'un client peut conduire ce dernier à prendre parfois des décisions jugées sous optimales pour l'institution. De même, il existe aussi les coûts liés à la gestion de l'information relative au suivi de l'activité de l'IMF. Durant les phases de lancement et de développement de l'activité de microfinance, on constate une importante irrégularité dans la tenue d'une comptabilité qui pourrait faciliter des différentes activités.

L'enquête menée en 2010 par le Centre de Recherche pour le Développement International (CRDI) en collaboration avec le Centre de Recherche en Économie et en Gestion (CEREG) de l'Université de Yaoundé 2 au Cameroun, permet de constater qu'il est difficile de faire une évaluation et un suivi des activités des IMF sur une longue période de temps.

Un grand nombre d'institutions de microfinance enquêtées enregistrent leur activité sur des supports papiers. Le travail fastidieux que cela implique, ne favorise pas une mise à jour de l'information et un suivi régulier des différentes activités. Néanmoins, un effort est réel au niveau de l'acquisition du matériel informatique, mais son utilisation reste limitée à cause des faibles compétences du personnel relatives à la manipulation des différents programmes informatiques.

En second lieu on a les « coûts liés au savoir-faire du personnel », ce sont les coûts engendrés par la gestion endogène de l'institution, qui met en évidence les objectifs de productivité des institutions.

Avec le développement du secteur de la microfinance, les IMF recherchent de plus en plus un personnel qualifié et compétitif sur le marché. L'implantation des

La consolidation en microfinance : le cas africain

institutions de microfinance permet de réduire l'influence négative des usuriers sur le revenu des personnes pauvres.

Comme le Prix Nobel de 2006 Mohammad YUNUS a pu le constater, les usuriers exploitent la vulnérabilité financière des populations pauvres et leur exclusion, en leur imposant des taux d'intérêt débiteurs tels que le remboursement d'une dette représente le double du principal.

Tout comme YUNUS fut consterné par cette situation de surexploitation de la condition des pauvres, et se proposa d'être leur intermédiaire financier, la formalisation de l'activité de la microfinance permet de réduire cet impact négatif.

Dans le secteur de la microfinance, l'émergence des institutions de microfinance en tant qu'intermédiaire financier favorise donc la réduction de nombreux coûts de transaction relatifs à l'octroi des petits prêts. Son émergence se justifie aussi par l'amélioration de l'intégration financière des pauvres, à la mise à disposition des moyens de financement adaptés aux pauvres, aux personnes à situation précaire, aux très petites, petites, et moyennes entreprises.

L'analyse théorique de l'efficacité économique liée à la présentation des coûts de transaction, nécessite un meilleur mode de gestion de coût selon les typologies organisationnelles des IMF. Après l'identification des coûts de transaction, examinons les déterminants de la gestion des coûts de transaction que sont, la gouvernance institutionnelle, les techniques de prêts, et les typologies institutionnelles.

2. Les déterminants de la gestion des coûts de transaction

Le premier facteur qui permet aux IMF de mieux gérer les coûts de transaction est la recherche d'une meilleure gouvernance interne. La gouvernance fait référence à un cadre institutionnel clair et aux mécanismes de prise de décisions performantes et transparentes. Les institutions de microfinance qui s'intéressent aux questions de

La consolidation en microfinance : le cas africain

gouvernance minimisent les risques, sécurisent leurs investissements financiers, et réduisent les coûts d'agence nés des conflits entre dirigeants et actionnaires⁴³⁶.

Une bonne gouvernance peut améliorer le niveau d'efficacité des institutions en réduisant les coûts de transaction. *Dans le secteur de la microfinance on identifie 5 composantes de la gouvernance interdépendantes*. Ce sont la qualité et la fiabilité des techniques d'information, la clarté des principes d'organisation, la définition d'une vision stratégique claire et partagée par tous, la mise en place des formes de pouvoir légitimes et adaptées au fonctionnement de l'institution, et son ancrage dans la société⁴³⁷.

Il existe des particularités dans le système de gouvernance des établissements de microfinance⁴³⁸, qui reposent essentiellement sur les parties prenantes impliquées dans la création des richesses, et sur l'idée que l'on se fait de l'utilisation des ressources.

Les parties prenantes ici ne sont pas seulement les actionnaires, dirigeants et propriétaires ; mais sont aussi les emprunteurs, les épargnants et les agents de crédit. Le type de gouvernance qui en découle influence les performances des institutions de microfinance qui recherchent un équilibre entre leur mission financière et leur mission sociale. Ainsi, le management et la gouvernance sont interdépendants⁴³⁹.

À titre illustratif, l'examen du statut des coopératives financières révèle pour elle la possibilité de la réalisation d'une meilleure gouvernance dans un cadre où la mise en place des membres constitutifs du comité, permet de distinguer le comité d'administration, l'équipe de direction, et le personnel. Entre ces différentes composantes prises deux à deux, il existe parfois des conflits qui sont, soit liés au modèle de communication de l'information, soit à la recherche des intérêts personnels, soit à l'expansion des facteurs de production de la firme (personnels, emprunteurs).

Dans les coopératives financières la gouvernance peut donc être amoindrie par l'existence de conflits entre l'équipe de direction et le personnel, l'absentéisme des élus,

⁴³⁶ Andrei Shleifer et Robert W. Vishny, 'A Survey of Corporate Governance', *The Journal of Finance*, 52 (1997), 737-83.

⁴³⁷ Cécile Lapenu, 'La Gouvernance En Microfinance: Grille D'analyse et Perspectives de Recherche', *Revue Tiers Monde*, 2002, 847-65, page 863.

⁴³⁸ Cécile Lapenu et Dorothee Pierret, 'Guide Opérationnel D'analyse de La Gouvernance D'une Institution de Microfinance', Paris: Iram, 2005.

⁴³⁹ A. Nsabimana, 'Articulation Banques-Microfinance En Afrique: Impact Sur La Gouvernance et La Performance Des IMF', *Reflets et perspectives de la vie économique*, 2009, 29-38.

La consolidation en microfinance : le cas africain

l'insuffisance des compétences des agents de crédit sur les plans stratégique et financier, l'absence de procédures actualisées de gestion des ressources humaines, l'insuffisance de la communication interne entre l'équipe de direction et le personnel, et l'existence du gap entre le devoir du personnel et son action véritable⁴⁴⁰.

L'utilisation de l'approche paramétrique révèle que les banques coopératives rurales efficaces sont celles qui ont une bonne gouvernance⁴⁴¹. Les décisions prises par le gestionnaire influencent le niveau d'efficacité d'une institution de microfinance. Si le gestionnaire décide de maintenir des contraintes budgétaires strictes, et définit clairement les critères de performances, cela contribue à améliorer l'efficacité des institutions de microfinance non-commerciales⁴⁴².

En considérant *la technique d'octroi du prêt*, les institutions de microfinance qui offrent des prêts individuels ont de meilleures performances en termes de profits réalisés⁴⁴³. Néanmoins, dans leur portefeuille de clients, la proportion de clients pauvres et de femmes emprunteuses est inférieure à celle détenue par les institutions de microfinance pratiquant les prêts de groupe. L'augmentation de la part des pauvres dans le portefeuille de clients s'accompagne de la réduction de l'efficacité des institutions de microfinance⁴⁴⁴.

L'examen des produits financiers en relation avec le niveau d'efficacité montre qu'il existe une relation positive entre la taille du prêt et le niveau d'efficacité. Les institutions de microfinance qui octroient de faibles prêts sont moins efficaces, car l'accroissement du volume de petits prêts s'accompagne de coûts de transaction élevés⁴⁴⁵.

Du point de vue du *type d'institution de microfinance*, les banques sont techniquement plus efficaces et les institutions financières non-bancaires le sont

⁴⁴⁰ Planet Rating, 'CEC Prom Mature, Cameroun' (Planet Rating, 2010) <www.planetrating.com>, page 7.

⁴⁴¹ M. Desrochers et M. Lamberte, *Efficiency and Expense Preference Behavior in Philippines, Cooperative Rural Banks. Centre Interuniversitairesur Les Risque, Les Politiques Economiques et Al'emploi (CIRPÉE.) Cahier de Recherche (Working paper 03-21, 2003)*, page 12.

⁴⁴² Jonathan Morduch, 'The Microfinance Schism', *World development*, 28 (2000), 617-29, page 624.

⁴⁴³ Robert Cull, Asli Demirgüç-Kunt and Jonathan Morduch, 'Microfinance Meets the Market', *Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis*, 92 (2010), 1-30.

⁴⁴⁴ Hermes et Lensink 2011, Page 945.

⁴⁴⁵ Hermes et Lensink, 2011, page 943.

moins⁴⁴⁶. L'estimation de leur score est effectuée sans la prise en compte de l'aspect social. Avec l'aspect social, les résultats deviennent mitigés. Ainsi, il est possible de constater que les institutions de microfinance considérées comme inefficaces ne sont pas toujours seules celles qui ne touchent pas les pauvres, et/ou qui ne sont pas soutenables financièrement.

Si on considère l'approche de la production, les ONG ont de meilleurs scores d'efficacité, suivies des coopératives financières, et les banques ont relativement de meilleurs scores que les institutions financières non bancaires, avec une forte dispersion des scores d'efficacité des banques⁴⁴⁷. Les ONG demeurent plus productives quel que soit le type de rendements considéré (rendements d'échelle constants ou rendements d'échelle variables). Les moins efficaces sont les institutions financières non bancaires.

Les formes juridiques d'une institution de microfinance peuvent influencer sur les performances de cette dernière⁴⁴⁸. Lorsqu'on considère l'intensité des transactions, on note que les coopératives financières sont plus efficaces que les sociétés privées et les ONG⁴⁴⁹. Ces ONG pour la plupart octroient des prêts de petite taille⁴⁵⁰. Les mutuelles sont plus efficaces et plus performantes que les banques du secteur privé⁴⁵¹. En France, Les banques coopératives ont des performances au moins égales à celles des banques ayant un statut de société anonyme⁴⁵².

Une étude appliquée en *Afrique du Sud* permet d'identifier les facteurs qui limitent l'amélioration de la productivité des institutions de microfinance⁴⁵³. Ces facteurs sont la distance, la mobilité des agents de crédits, le faible taux de pénétration, le manque de clients doté des capacités de base, et le manque d'expérience dans la gestion de la plupart des institutions de microfinance.

⁴⁴⁶ Haq, Skully and Pathan.

⁴⁴⁷ Haq, Skully and Pathan, 2010, P.82.

⁴⁴⁸ Hubert Tchakoute Tchuigoua, 'Forme Juridique et Performances Des Institutions de Microfinance', *Correspondance*, 2010 <<http://leg.u-bourgogne.fr/rev/133060.pdf>>.

⁴⁴⁹ Tchuigoua, 2010.

⁴⁵⁰ Gutierrez-Nieto, Serrano-Cinca and Mar Molinero, 2007.

⁴⁵¹ Roy Mersland and R. Øystein Strøm, 'Performance and Governance in Microfinance Institutions', *Journal of Banking & Finance*, 33 (2009), 662–69.

⁴⁵² Jean-Noël Ory and others, 'La Banque À Forme Coopérative Peut-Elle Soutenir Durablement La Compétition Avec La Banque SA?', *Finance Contrôle Stratégie*, 9 (2006), 121–57.

⁴⁵³ Ted Baumann, 'Pro-Poor Microcredit in South Africa: Cost-Efficiency and Productivity of South African pro-Poor Microfinance Institutions', *Journal of Microfinance/ESR Review*, 7 (2005), 97–119, P 112-114.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'inefficacité des IMF peut aussi se justifier par les conflits créés par les différents donateurs au sein d'une institution de microfinance⁴⁵⁴. Certains donateurs peuvent inciter les institutions à mettre l'accent sur des objectifs commerciaux en vue d'améliorer leur autonomie financière, alors que d'autres peuvent les encourager à œuvrer pour le social. De ce fait, une multiplicité de donateurs poursuivant des objectifs différents au sein d'une même institution peut entraîner l'inefficacité de cette dernière.

Le niveau d'efficacité d'une institution de microfinance est aussi influencé par la combinaison d'inputs/d'outputs choisie⁴⁵⁵. Une analyse empirique de la structure de marché, de l'efficacité et des performances des banques, induit l'existence d'une relation négative entre l'efficacité d'échelle et la performance, ce qui traduit la faible importance accordée à l'échelle des opérations pour accroître les performances⁴⁵⁶. De même, une institution qui détient un pouvoir de marché élevé est capable de réaliser un profit élevé avec de faibles marges de taux d'intérêt⁴⁵⁷.

Il existe une relation positive entre le niveau de risque et la rentabilité. Les institutions de microfinance qui pratiquent une bonne activité bancaire sont celles qui réduisent au mieux la pauvreté. Dans le secteur de la microfinance les coûts des prêts sont très élevés, et les emprunteurs pauvres qui bénéficient des services de ces institutions financières sont prêts à accepter les conditions qui leur sont proposées. Cette situation caractérise la demande de microfinance d'inélastique.

Les subventions reçues par la plupart des IMF ont pour but de prendre en charge une partie de ces coûts en vue d'améliorer la condition d'emprunt du bénéficiaire. Or les pauvres sont très peu bénéficiaires de ces fonds de subventions, et leur forte présence dans la part de financement des IMF réduit l'effet produit par l'augmentation du volume de l'épargne⁴⁵⁸. Ceci se traduit par la réduction de l'efficacité des institutions liée à une forte part des subventions. Par ailleurs, ce résultat ne peut être généralisé, car le cas de la Grameen Bank présente bel et bien une amélioration de l'efficacité des IMF en dépit d'une part importante des subventions reçues.

⁴⁵⁴ Bernd Balkenhol, 'Microfinance: Performance and Efficiency.', *Finance & the Common Good/Bien Commun*, Summer 2007, 147–51.

⁴⁵⁵ Gutierrez-Nieto, Serrano-Cinca and Mar Molinero.

⁴⁵⁶ Lalith Seelanatha, 'Market Structure, Efficiency and Performance of Banking Industry in Sri Lanka', *Banks and Bank Systems*, 5 (2010), 20–31, page 27.

⁴⁵⁷ Seelanatha, 2010, Page 28.

⁴⁵⁸ Morduch, 2000, Pages 623 et 625.

L'étude de la qualité du portefeuille dépend de la méthodologie de prêts adoptée. Compte tenu des différentes techniques d'octroi de crédits, on constate que les prêts individuels ont de plus en plus d'importance dans un cadre concurrentiel intensif⁴⁵⁹. À titre d'exemple, on a les cas de la Grameen Bank et de la Bancosol qui dans un contexte concurrentiel, augmentent leur portefeuille de clients en ciblant de plus en plus les emprunteurs individuels.

Après avoir présenté cette littérature relative à l'obtention de l'efficacité par la gestion des coûts de transaction, il est nécessaire de compléter cette approche en examinant l'efficacité économique par l'accumulation des rendements d'échelle.

B. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE PAR L'ACCUMULATION DES RENDEMENTS D'ÉCHELLE

Des études se sont intéressées à l'analyse des facteurs qui déterminent les économies d'échelle dans le secteur financier, associée à l'évaluation empirique des économies d'échelle avec comme principale variable la taille, susceptible ou non de favoriser la réduction des coûts des banques.

Illustrons ces différentes études avec d'une part quelques indicateurs aux économies d'échelle du secteur financier, puis, d'autre part (1) d'identifier les déterminants des économies d'échelle dans le secteur financier (2).

1. Quelques indications de la revue de la littérature des économies d'échelle

Il existe deux types de rendements à l'échelle de la production à savoir, les économies d'échelle et les économies de réseau. Une économie d'échelle est obtenue lorsque l'augmentation de la production s'accompagne d'une réduction des coûts de

⁴⁵⁹ Cull, Demirgüç-Kunt and Morduch, 2010.

production. Dans le cas d'une économie de réseau, on compare le coût d'une production jointe à celle d'une production spécifique⁴⁶⁰.

Ceci nécessite l'examen de la relation en vigueur entre la taille d'une banque, et la réalisation des économies d'échelle et de réseau. De plus, l'identification des types de banques est nécessaire, c'est-à-dire une spécification selon la taille, en les classant en trois catégories, la petite taille, la moyenne taille, et la grande taille.

Exhiber des économies d'échelle des banques implique une analyse des coûts bancaires associés à la taille de la banque. D'aucuns trouvent que les banques dont la taille double, *toutes choses égales par ailleurs*, réduisent leur coût moyen de 5% à 8%⁴⁶¹.

L'évaluation des économies d'échelle révèle que son obtention est possible si un certain niveau de taille de l'actif est atteint. À partir d'un certain seuil, le coût de la banque est proportionnel à sa taille⁴⁶². Un chiffre récent relève que les banques commerciales ayant une taille d'actifs inférieure ou égale à 500 millions de dollars US, réalisent des rendements d'échelle⁴⁶³.

Il est intéressant d'envisager dans ce cas la détermination de la taille optimale de l'actif, ce qui permet de maintenir un minimum de concurrence qui impulse le développement fondé sur les innovations financières. Cet accroissement des rendements d'échelle est donc considérable si on considère aussi les préférences pour le risque, et le montant du capital financier. On peut donc déduire qu'il existe une relation positive entre les économies d'échelle et la taille de l'actif bancaire⁴⁶⁴.

⁴⁶⁰ Xiaoqing Fu and Shelagh Heffernan, 'Economies of Scale and Scope in China's Banking Sector', *Applied Financial Economics*, 18 (2008), 345–56.

⁴⁶¹ GEORGE J. BENSTON, 'Economies of Scale of Financial Institutions.', *Journal of Money, Credit & Banking* (Ohio State University Press), 4 (1972), 312–41.

⁴⁶² Dean Amel and others, 'Consolidation and Efficiency in the Financial Sector: A Review of the International Evidence', *Journal of Banking & Finance*, 28 (2004), 2493–2519.

⁴⁶³ David C. Wheelock and Paul W. Wilson, 'Do Large Banks Have Lower Costs? New Estimates of Returns to Scale for U.S. Banks', *Journal of Money, Credit, and Banking*, 44 (2012), 171–99.

⁴⁶⁴ Wheelock and Wilson, 2012.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Pour ce qui concerne les économies de réseau, les grandes banques issues des fusions-acquisitions réalisent des économies de réseau comparativement aux banques spécialisées prises individuellement⁴⁶⁵.

D'autres auteurs notent qu'il existe certaines petites banques qui enregistrent de meilleurs rendements d'échelle que les grandes banques. Une étude menée dans le secteur bancaire ukrainien révèle qu'il existe des disparités au niveau des économies d'échelle réalisées par les banques de petite taille comparativement à celles des grandes banques. Les banques de petite taille obtiennent de meilleurs rendements d'échelle et réalisent des économies d'échelle alors que les banques de grande taille ont des déséconomies d'échelle importantes.

BERGER et HUMPHREY en 1994 notent que ces déséconomies d'échelle enregistrées pour les grandes banques ne sont pas aussi considérables, bien que les petites banques puissent enregistrer de meilleures économies d'échelle.

Dans le secteur de la microfinance, l'analyse comparative effectuée pour Bancosol et Caja Los Andes, révèle une relation inverse entre la taille de l'institution et les coûts fixes⁴⁶⁶. La taille de l'institution de microfinance est évaluée à partir du portefeuille de crédits alloué aux emprunteurs. De ce fait, plus une institution de microfinance possède un nombre important d'emprunteurs, moins elle supporte des coûts fixes⁴⁶⁷. La présence des économies d'échelle favorise la concentration des marchés⁴⁶⁸.

Encore faut-il que les déterminants des économies d'échelle soient présents au sein des IMF.

⁴⁶⁵ Alexander Mertens and Giovanni Urga, 'Efficiency, Scale and Scope Economies in the Ukrainian Banking Sector in 1998', *Emerging Markets Review*, 2 (2001), 292–308.

⁴⁶⁶ S. Navajas, J. Conning and C. Gonzalez-Vega, 'Lending Technologies, Competition and Consolidation in the Market for Microfinance in Bolivia', *Journal of International Development*, 15 (2003), 747–70.

⁴⁶⁷ Claudio Gonzalez-Vega, 'On the Iron Law of Interest Rate Restrictions: Agricultural Credit Policies in Costa Rica and in Other Less Developed Countries' (Stanford University, 1976).

⁴⁶⁸ John D. Murray and Robert W. White, 'Economies of Scale and Economies of Scope in Multiproduct Financial Institutions: A Study of British Columbia Credit Unions', *The Journal of Finance*, 38 (1983), 887–902.

2. Les déterminants des économies d'échelle

Une analyse dans le secteur bancaire examinant l'accroissement de la taille des banques, révèle qu'il est possible de réduire les coûts de production bancaire en obtenant des rendements croissants, qui favorisent la réduction du coût unitaire suite à l'accroissement des échelles d'opérations⁴⁶⁹. De même, un système financier est efficace lorsqu'il permet de réaliser des économies d'échelle dans la gestion des moyens de paiement⁴⁷⁰.

Parallèlement, la réalisation des économies de réseau survient grâce à la synergie qui se crée dans la chaîne de production des produits multiples au sein de la firme. Dans une institution financière dotée de gestionnaires inefficaces, la consolidation bancaire de l'institution permet de remplacer ces derniers par des gestionnaires plus efficaces, favorise la mise en place des techniques de management encore plus innovantes ; ce qui a pour effet d'améliorer la synergie des réseaux de distribution.

La réalisation des économies d'échelle est la résultante des innovations techniques et technologiques au sein d'une institution bancaire. Au cours de ces deux dernières décennies, on constate une relative amélioration des différentes techniques bancaires utilisées. Ces techniques bancaires ciblent deux aspects, l'octroi du crédit individuel et le ciblage de la clientèle. L'octroi du crédit individuel est toujours principalement basé sur la mise à disposition d'une garantie. Les clients ciblés demeurent toujours des clients ayant une situation financière stable et caractérisés de clients bancables.

Dans le secteur de la microfinance, en tenant compte de la divergence de comportements individuels au sein des groupes de clients ciblés par les offreurs, les techniques de prêts évoluent et s'adaptent aux types et aux besoins des clients.

Ainsi, on a principalement le développement des prêts de groupe et des prêts individuels octroyés. En plus, il existe la possibilité de développer des prêts individuels

⁴⁶⁹ Group of Ten, 2001.

⁴⁷⁰ E.F. Fama, 'Agency Problems and the Theory of the Firm', *The Journal of Political Economy*, 1980, 288-307.

La consolidation en microfinance : le cas africain

spécifiques relatifs à la typologie du client, et basés sur la qualité de l'historique du client. L'information antérieure collectée est le principal fondement de l'historique de remboursement de l'emprunteur, et influence le trend de développement de son activité génératrice de revenu.

De même, la réalisation des économies d'échelle par le développement technologique est très marquée autant dans le secteur bancaire que dans le secteur de la microfinance. Le développement de la banque mobile incite les différents clients à se connecter à une borne financière « x », pour effectuer des virements, des transferts de fonds, ce qui améliore la vitesse des transactions des échanges, et réduit la charge relative aux difficultés connexes pouvant augmenter le coût de transaction des crédits.

Ces difficultés connexes sont par exemple les difficultés administratives qui s'imposent autant pour la banque que pour le client, le coût du transport pour le client, et le coût d'implantation d'une filiale pour la banque. Le développement du réseau internet associé aux développements des gadgets informatisés (iPhone, Smartphone, et tablettes numériques) facilite la pratique de l'activité bancaire.

Ce vent d'innovations technologiques souffle également sur le secteur de la microfinance où on constate le développement des transferts et virements effectués à l'aide des téléphones mobiles. Ce développement s'accroît par la banalisation de la valeur du téléphone dans la plupart des pays sous-développés, et permet aux populations pauvres de posséder au moins un téléphone.

Il existe des filiales de microfinance qui développent l'activité de microfinance par la mise en place de guichets automatiques bancaires biométriques, de banques de fourgonnettes et de kiosques avec des terminaux de paiement électronique⁴⁷¹. Elles sont assurées par un « *banquier mobile* » dont la principale caractéristique est celle d'être la plateforme de liaison entre l'institution de microfinance et le client, à travers un téléphone mobile.

Comme exemple de pratique, on a **M-Pesa du Kenya** qui est une banque mobile développée par la triangulation Vodafone, opérateur de téléphonie mobile, **la banque commerciale Safaricom** fournisseur du réseau local, et l'établissement de microfinance.

⁴⁷¹ Kabir Kumar and Claudia McKay, 'Microfinance and Mobile Banking: The Story So Far', *Focus Note*, 62 (2010).

La consolidation en microfinance : le cas africain

On peut aussi citer l'exemple d'« **Opportunity Bank** » du Malawi qui a développé son propre réseau de banque mobile.

Toutes ces deux catégories de banques mobiles utilisent les nouvelles technologies de l'information et de la communication pour diffuser leurs produits et leurs services de microfinance.

Les innovations financières permettent à l'IMF de mieux gérer les coûts de transaction, et d'accumuler des rendements liés aux nombreuses opérations de petites échelles. Mesurons donc à cet effet les niveaux d'efficacité des IMF africaines (Section 2), en distinguant les scores des petites IMF, de ceux des grandes IMF.

SECTION 2 LA MESURE DE L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

En vue de mesurer l'efficacité des firmes, deux approches sont possibles, à savoir une *approche non-paramétrique*, et une *approche paramétrique*.

L'approche non paramétrique utilise la méthode « Data Envelopment Analysis » (DEA), dont l'avantage consiste en la non-spécification de la forme fonctionnelle de la relation entre les inputs et les outputs. L'utilisation de cette méthode requiert la disponibilité d'un grand nombre de données pour les firmes ciblées.

C'est une technique de programmation mathématique qui permet de construire la courbe de frontière des possibilités, en mettant en exergue les points qui sont au-dessus, et en dessous de la courbe d'efficacité. Son approche est plus flexible, et intègre facilement les variables de rendement d'échelle.

Le développement de la méthode DEA requiert soit la maximisation de l'output, dans notre cas ici les produits financiers offerts (crédit, épargne, assurance), soit la minimisation de la série d'inputs utilisés. Ces méthodes aboutissent à l'estimation de l'efficacité technique.

L'approche paramétrique nécessite la spécification de la forme fonctionnelle de la relation établie entre les outputs et les inputs, et celle du terme d'erreur. Pour cela on utilise l'approche de la frontière stochastique de coûts qui peut être présentée soit sous **la forme translogarithmique**, ou sous **la forme « flexible de Fourier »**⁴⁷².

La forme translogarithmique établie entre les variables dépendantes et indépendantes, ont des valeurs définies en logarithme.

La forme « flexible de Fourier » établit la relation entre les deux variables dépendantes et indépendantes en s'inspirant du développement limité de Taylor et Young.

⁴⁷² Yingzhuo Yu and others, 'Analysing Scale and Scope Specialization Efficiencies of US Agricultural and Nonagricultural Banks Using the Fourier Flexible Functional Form', *Applied Financial Economics*, 21 (2011), 1103–16.

Nous adoptons l'approche paramétrique pour mesurer l'efficacité des firmes, et le type de relation adoptée dans le cadre de notre évaluation de la frontière stochastique de coût est la forme translogarithmique.

La définition de la frontière stochastique s'applique aisément aux échantillons de petite taille, et peut être considérée comme une solution au problème de convergence constaté lors du développement de la méthode DEA appliquée aux petits échantillons⁴⁷³. Une des contraintes associées à l'application de l'approche de la frontière stochastique, est la nécessité de spécifier la forme fonctionnelle de la fonction de coût.

Présentons l'analyse empirique de la frontière stochastique de coût de transaction des IMF qui assure l'évaluation de l'efficacité technique des IMF africaines (A), et l'identification des déterminants de l'efficacité technique des IMF africaines (B).

A. L'ANALYSE EMPIRIQUE DE LA FRONTIÈRE DES COÛTS DE TRANSACTION

L'analyse empirique de la frontière stochastique porte sur deux points essentiels : la présentation de l'approche méthodologique de la frontière stochastique de coût (1), et de l'autre l'évaluation empirique de cette frontière stochastique de coût selon une approche en données de panel (2).

1. L'approche méthodologique de la frontière des coûts de transaction

L'approche méthodologique de la frontière stochastique de coût consiste en la présentation du modèle (a), et en l'identification des inputs et des outputs (b) qui permet d'établir une relation fonctionnelle entre les deux composantes.

⁴⁷³ Fu and Heffernan, 2008.

La consolidation en microfinance : le cas africain

a. La présentation du modèle de frontière stochastique de coût

Le modèle simplifié de frontière est développé pour la première fois par Sidney AFRIAT en 1972 qui identifie une composante déterministe et une composante évaluant l'inefficacité de la firme. La relation fonctionnelle selon la spécification de Cobb Douglas se présente comme suit

$$Y_i = f(x_i\beta) \exp(-u_i) \quad \text{avec } i = 1, 2 \dots \dots, N \quad (4.1)$$

Où

Y_i représente le niveau de production possible pour la i ème firme,

x_i représente l'ensemble des inputs utilisés par la i ème firme,

β est le vecteur de paramètres à déterminer,

u_i est la variable aléatoire non négative qui évalue l'inefficacité de la firme.

L'amélioration de la formalisation de la frontière stochastique de production admet que le terme d'erreur n'est pas uniquement constitué du facteur inefficacité. Mais il existe des effets aléatoires qui peuvent aussi expliquer le différentiel entre le niveau de production observé, et la frontière de production estimée.

La spécification de la fonction de production est donc faite en coupe instantanée avec le terme d'erreur comprenant deux composantes, un effet aléatoire noté v_i et une inefficacité technique notée u_i ^{474,475}. Le développement de l'approche méthodologique de la frontière stochastique de coût est résumé par le système d'équations ci-après.

⁴⁷⁴ Dennis Aigner, C. A. L. Lovell et Peter Schmidt, 'Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models', *Journal of econometrics*, 6 (1977), 21–37.

⁴⁷⁵ Wim Meeusen et Julien Van den Broeck, 'Efficiency Estimation from Cobb-Douglas Production Functions with Composed Error', *International economic review*, 1977, 435–44.

$$q_i = f(z_i\beta) \exp(v_i - u_i) \quad \text{avec } i = 1, 2, \dots, N \quad (4.2)$$

$$Y_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j x_{ji} + v_i - su_i \quad (4.3)$$

$$\text{avec } s = \begin{cases} 1 & \text{pour une fonction de production} \\ -1 & \text{pour une fonction de coût} \end{cases}$$

$$\ln(C_i) = \beta_0 + \beta_q \ln(q_i) + \sum_{j=1}^k \beta_j (\ln P_{ij}) + v_i + u_i \quad (4.4)$$

$$u_{it} = \exp\{-\eta(t - T_i)\} u_i \quad \text{avec } u_i \sim iid N(\mu; \sigma_u^2) \quad (4.5)$$

$$ET_i = \frac{Y_i}{Y_i^*} = \frac{f(x_i\beta) \exp(v_i + u_i)}{f(x_i\beta) \exp(v_i)} = \exp(u_i) \quad (4.6)$$

La relation (4.2) représente la forme généralisée d'une frontière stochastique dont le terme d'erreur est constitué de la composante aléatoire, et de l'inefficacité technique. En linéarisant la relation (4.2), on obtient la relation (4.3) qui est une relation de comportement, dont les valeurs des variables avec la fonction logarithmique sont données par la relation (4.4). Par identification, l'équivalence des variables des relations (4.3) et (4.4) est la suivante.

- ❖ Pour une fonction de production a $Y_i = \ln(q_i)$, avec q_i le niveau d'outputs,
- ❖ Pour les variables explicatives on a $x_{ji} = \ln(P_{ij})$ avec P_{ij} le prix des d'inputs.

Une fonction de coût est constituée de la variable $Y_i = \ln(C_i)$ avec C_i le coût de la variable x_{ji} , définie par le prix des inputs, et les quantités des outputs. La forme translogarithmique de la frontière de coût est représentée explicitement par la relation (4.4).

Dans cette relation, l'effet aléatoire est indépendamment et identiquement distribué c'est-à-dire $v_i \sim iid N(0; \sigma_v^2)$. L'inefficacité technique est donnée par le facteur u_i , et sa distribution dépend de son degré de flexibilité qui diffère selon les valeurs constatées⁴⁷⁶. (u_i) représente le pourcentage auquel une observation particulière échoue à atteindre le taux production idéal sur la frontière⁴⁷⁷

On identifie quatre types de distribution associée à l'inefficacité technique.

⁴⁷⁶ William H. Greene, 'A Gamma-Distributed Stochastic Frontier Model', *Journal of econometrics*, 46 (1990), 141-63.

⁴⁷⁷ William Greene, *Econométrie de William Greene (2011) Broché*, Édition : 7e (Pearson, 1000), P.847.

- ❖ La première est la distribution u_i qui est semi-normale ; $u_i \sim iid N(0; \sigma_u^2)^{478}$.
- ❖ La seconde est la distribution normale tronquée de u_i , aléa identiquement et indépendamment distribué avec comme caractéristique de tendance centrale $u \sim iid N(\mu; \sigma_u^2)^{479}$.
- ❖ La troisième est la distribution selon la loi Gamma de GREENE définie en 1990 c'est-à-dire $u_i \sim iid G(\theta; m)$.
- ❖ La quatrième forme de distribution admise de u_i se présente sous une forme exponentielle indépendamment et identiquement distribuée c'est-à-dire $u_i \sim iid G(\theta; 0)^{480}$.

Pour estimer la frontière stochastique de coût, deux orientations sont possibles, soit l'adoption d'un modèle à temps invariant, où il n'existe pas de prise en considération de l'influence de l'aspect temporel sur l'inefficacité des firmes, soit la spécification considérant un modèle à temps variant dont la distribution temporelle peut avoir une influence sur la part d'inefficacité technique de la firme⁴⁸¹.

La relation (4.5) à savoir $u_{it} = \exp\{-\eta(t - T_i)\}u_i$ permet de rendre compte du choix d'un modèle à temps variant, ou d'un modèle à temps invariant. L'effet temporel est mesuré par la variable η , et peut prendre trois valeurs soit 0, soit strictement négative, soit strictement positive.

- ❖ Si $\eta = 0$, alors la variation dans le temps n'a aucune influence sur l'inefficacité technique de la firme. Dans ce cas on admet un modèle à temps invariant. Dans le cas contraire, on est en présence d'un modèle à temps variant.
- ❖ Si $\eta > 0$, alors le degré d'inefficacité technique de la firme diminue dans le temps
- ❖ Si $\eta < 0$, alors le degré d'inefficacité de la firme augmente au fur et à mesure dans le temps.

⁴⁷⁸ Aigner, Lovell et Schmidt, 1977.

⁴⁷⁹ Rodney E. Stevenson, 'Likelihood Functions for Generalized Stochastic Frontier Estimation', *Journal of econometrics*, 13 (1980), 57-66.

⁴⁸⁰ Subal C. Kumbhakar and C. A. Lovell, *Knox (2000) Stochastic Frontier Analysis* (Cambridge University Press, Cambridge).

⁴⁸¹ George E. Battese, 'Frontier Production Functions and Technical Efficiency: A Survey of Empirical Applications in Agricultural Economics', *Agricultural economics*, 7 (1992), 185-208.

La consolidation en microfinance : le cas africain

De ces considérations deux hypothèses sont retenues ci-après.

- ❖ *La première porte sur la distribution de l'inefficacité technique qui est considérée comme normale tronquée c'est-à-dire $u \sim \text{iid } N(\mu; \sigma_u^2)$.*
- ❖ *La seconde est que l'estimation de la frontière stochastique s'appuie sur le modèle à temps variant.*

Rappelons que nous postulons un *effet positif de la consolidation sur les performances des institutions de microfinance*. De ce fait nous admettons que l'inefficacité technique des IMF diminuera dans le temps au fur et à mesure que la mise en pratique de ces différentes mesures de consolidation bancaire sera réelle et effective.

À l'issue de l'estimation de la relation (4.4) qui permet d'évaluer le niveau d'inefficacité technique de la firme, on peut déduire l'efficacité technique de la firme, mesurée par l'indicateur (ET) donnée par la relation (4.6)

$$ET_i = \frac{Y_i}{Y_i^*} = \frac{f(x_i\beta) \exp(v_i + u_i)}{f(x_i\beta) \exp(v_i)} = \exp(u_i)$$

Cette relation permet de déduire les scores d'efficacité technique de la firme, dont les valeurs sont comprises entre 0 et 1. Si la valeur du score d'efficacité est égale à 0, alors la firme est considérée comme complètement inefficace, et si par contre sa valeur est égale à 1, alors la firme est considérée comme complètement efficace.

Après la formalisation de la forme fonctionnelle de la fonction de coût, identifions à présent les inputs et les outputs de la frontière stochastique.

b. L'identification des inputs et des outputs de la frontière stochastique de coût

Rappelons que la fonction utilisée pour évaluer la frontière stochastique est la "fonction coût", dont la spécification au niveau de la composante du terme d'erreur est la somme de l'effet aléatoire et de l'inefficacité-coût, contrairement à la "fonction de

production", qui admet plutôt un différentiel entre l'effet aléatoire et l'inefficacité technique⁴⁸².

La **variable dépendante** de l'étude est la variable coût total du prêt supporté par chaque institution de microfinance en considérant la taille de son actif. À partir de la base de données de Mixmarket, le calcul du coût total associé à l'actif est réalisé en appliquant la formule suivante.

Le coût total considéré dans la fonction de coût, est égal au coût moyen par prêt multiplié par le nombre moyen de prêts octroyés. Le nombre moyen de prêts octroyés est égal au portefeuille de prêts divisé par la valeur du prêt moyen. Pour mettre en évidence l'effet taille associé au coût total, on considère le ratio du coût total par rapport à l'actif de l'IMF.

Selon la définition de la relation (4.4) du système d'équations (4.2 – 4.6), on identifie deux types **de variables indépendantes ou explicatives** qui sont les outputs d'une part et les inputs d'autre part. La spécification de la frontière de coût de production favorise le croisement des variables explicatives. Il est important, si tel est le cas, de faire une hypothèse restrictive sur l'homogénéité linéaire des prix. Dans le cadre de cette étude, il est difficile d'avoir une information conséquente sur les prix des inputs, car l'accès à son information reste très limité dans le secteur de la microfinance. Le proxy utilisé est le rendement nominal du portefeuille brut.

FERRIER et LOVELL en 1990, ou SHERMAN et GOLD en 1985, identifient comme *outputs* le nombre de transactions, le nombre total de comptes, et la taille des comptes ; et comme *inputs* on a le travail, le capital, et les actifs fixes.

HAQ, SKULLY et PATHAN, en 2010, en considérant l'approche *de la production*, et l'approche *de l'intermédiation*, identifient les outputs et les inputs d'une institution de microfinance.

- ❖ Selon l'approche "*de la production*" qui évalue les risques, et l'accroissement de la rentabilité, les outputs considérés sont le ratio "*emprunteurs/agent de crédits*" (**Emprtag**) ; le ratio "*déposants/agent de crédits*" (**Depoag**), et le pourcentage de femmes emprunteuses (**femme**).

⁴⁸² William H. Greene, 1990.

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ Selon l'approche "de l'intermédiation" qui évalue le développement des produits et services financiers auprès des bénéficiaires, les outputs considérés sont alors, la taille du portefeuille de prêts par agent de crédits, et les dépôts totaux par agent de crédits.

Les *inputs* considérés pour les deux approches sont, le travail (le nombre de personnel), le capital (les capitaux propres de l'institution), et les actifs fixes (actifs) qui évaluent l'effet taille.

Compte tenu de la variable dépendante, et des variables indépendantes ainsi définies, le modèle stochastique en données de panel se présente comme suit.

❖ Selon l'approche de la production

$$\ln \text{cout}/\text{actifs}_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln \text{Emprunteurs}/AG_{it} + \alpha_2 \ln \text{Deposants}/AG_{it} + \alpha_3 \text{femmes}_{it} + \alpha_4 \ln \text{personnel}_{it} + \alpha_5 \ln \text{actifs}_{it} + \alpha_6 \ln \text{kauxp}_{it} + u_{it} + v_{it} \quad (4.7)$$

❖ Selon l'approche d'intermédiation

$$\ln \text{cout}/\text{actifs}_{it} = \alpha_0 + \beta_1 \ln \text{portfeuille\_prêts}/AG_{it} + \beta_2 \ln \text{Total\_depots}/AG_{it} + \alpha_4 \ln \text{personnel}_{it} + \alpha_5 \ln \text{actifs}_{it} + \alpha_6 \ln \text{kauxp}_{it} + u_{it} + v_{it} \quad (4.8)$$

Les spécifications (4.7) et (4.8) de la forme de la fonction de coût, permettent d'entrevoir une évaluation de la frontière des coûts de transaction.

2. L'évaluation empirique de la frontière des coûts de transaction

L'analyse des statistiques descriptives (**voir Tableau 4.1**) présente une variabilité importante de la moyenne des coûts totaux par rapport à l'écart type. En considérant une classification selon les percentiles d'observations, on constate que le ratio de coût sur actif augmente à taux décroissant entre le 1^{er} et le 50^{ème} percentile, et à taux croissant entre le 50^{ème} et le 75^{ème} percentile.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 4.1 Les statistiques descriptives des variables du modèle

Variables	Moyenne	Coefficient de variation	Min	Max	P1	P25	P50	P75
Coût (US Dollars)	5198845	6,82	0	1,03E+09	36994,63	391018,30	1174947,00	3751945
Coût/actif	0,26	1,44	0	10,17	0,02	0,11	0,18	0,3
Portefeuille de prêts/agent de crédits	135464,10	1,69	0	3001174	757,58	35596,32	65727,58	139273,60
Total dépôt/agent de crédits	125998,30	3,05	0	5975526	0	4222,53	26630,30	105 318,30
Déposants /agent de crédits	8	2,010	0	168	0	0	2	8
Emprunteurs/agent de crédits	6	2,15	0	168	0	1	2	6
Femme (%)	0,62	0,49	0	6,7	0,05	0,43	0,60	0,80
Personnel	386,35	8,35	0	118 000	8	45,00	107,00	305,50
Actifs (US Dollars)	4,11E+07	4,18	0	3,16E+09	216 380	1 782 178	5 209 137	2,26E+07
Capitaux propres (US Dollars)	8 727 346	3,9	-2,03E+07	6,94E+08	-1 291 314	519 462	1 740 203	5 348 900
Prime de risque	0,21	1	-0,45	1,78	-0,22	0,09	0,16	0,30
Réglementation	0,70	0,65	0	1	0	0	1	1
Banques	0,10	3,2	0	1	0	0	0	0
COOPEC	0,23	1,82	0	1	0	0	0	0
IFNB	0,26	1,69	0	1	0	0	0	1
A.O	0,33	1,42	0	1	0	0	0	1
A.C	0,09	3,23	0	1	0	0	0	0
A.E	0,30	1,54	0	1	0	0	0	1
A.A	0,16	2,32	0	1	0	0	0	0

Source Auteur, Logiciel Stata.

Tableau 4.2 L'estimation de la frontière stochastique de coût des IMF africaines

Variables	Paramètres	Modèle 1 Approche de la production		Modèle 2 Approche de l'intermédiation	
		P> Z	Coefficients	P> Z	Coefficients
Constante	α_0	0,000	1,093*** (0,086)	0,024	1,037** (0,000)
Log (emprunteurs (agents de crédits)	α_1	0,000	0,075*** (0,01)		
Log (déposants/agent de crédits)	α_2	0,607	-0,003 (0,005)		
Log (portefeuille de prêts par agent de crédits)	β_1			0,06	0,037* (0,000)
Log (total dépôts/agent de crédits)	β_2			0,472	0,001 (0,268)
Log (Femme)	α_3	0,003	-0,099*** (0,033)		
Log (personnel)	α_4	0,000	0,149*** (0,011)	0,038	0,111** (0,000)
Log (actifs)	α_5	0,000	-0,139*** (0,01)	0,049	-0,143** (0,000)
Log (capitaux propres)	α_6	0,002	0,019*** (0,006)	0,301	0,02 (0,001)
	μ	0,020	0,215*** (0,049)	0,000	0,057*** (0,094)
	σ_u^2		0,019 (0,003)		0,02 (0,008)
	σ_v^2		0,009 (0,000)		0,009 (0,000)
	σ^2		0,027 (0,003)		0,03 (0,008)
	$\gamma = \sigma_u^2 / \sigma^2$		0,684 (0,04)		0,688 (0,083)
Modèle	Vraisemblance = 922,896 Wald chi2(2)= 239,99 Prob > chi2= 0,000 Nombre d'observations = 1205 Nombre de groupes = 163		Vraisemblance = 921,88 Wald chi2(2)= 140,40 Prob > chi2= 0 Nombre d'observations = 1 208 Nombre de groupes= 163		

Les valeurs entre parenthèses représentent l'écart-type.
 *** : significativité au seuil de 1% ; ** : significativité au seuil de 5% ; * : significativité au seuil de 10%.

Source Auteur, logiciel STATA.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Le modèle 2 selon l'approche de l'intermédiation est globalement significatif au seuil de 1%. Parmi les outputs considérés à savoir le portefeuille de prêts par agent de crédits, et le total de dépôts par agent de crédits, seule la première variable est significative au seuil de 1%. L'élasticité du portefeuille de prêts par agent de crédits est 0,037. Une augmentation de ce portefeuille s'accompagne d'une augmentation du coût supporté par les IMF.

Le portefeuille de prêts, les dépôts totaux collectés, le nombre de déposants, le nombre d'emprunteurs actifs, et les capitaux propres, augmentent au fur et à mesure que la taille de l'actif augmente, et sont plus importants dans les percentiles supérieurs. La prime de risque des IMF se trouvant dans le percentile supérieur est au-dessus de celles des IMF se trouvant dans le percentile inférieur.

Pour estimer nos deux modèles, nous appliquons la méthode du maximum de vraisemblance sur un échantillon constitué de 163 institutions de microfinance sur une période de 8 ans, allant de 2004 à 2011, et la technique d'optimisation associée est celle de Newton Raphson.

Le modèle 1 selon l'approche de la production estimé et présenté au **Tableau 4.2** est globalement significatif au seuil de 1%. Parmi les outputs considérés, seuls le nombre d'emprunteurs par agent de crédits, et le pourcentage de femmes clients des IMF sont significatifs respectivement aux seuils de 1% et 5%. Leur élasticité associée est respectivement (0,075), et (-0,099).

Un accroissement du nombre des emprunteurs actifs par agent de crédits accroît le coût du prêt supporté des IMF. Par ailleurs, un accroissement du nombre de femmes emprunteurs s'accompagne d'une diminution de la part de coût sur l'actif.

Un examen des inputs révèle que le personnel, la taille de l'actif, et les capitaux propres sont tous significatifs au seuil de 1%, avec des valeurs d'élasticité équivalentes respectivement à (0,149), (-0,139), et (0,019). Un accroissement du personnel, et des capitaux propres s'accompagne d'un accroissement de la part des coûts de l'IMF par rapport à l'actif détenu. Par ailleurs, un accroissement de la taille de l'actif s'accompagne d'une diminution de la part de coût de l'IMF. L'estimation du modèle implique que les paramètres du rendement d'échelle évalués comme la somme des élasticités sont $(0,002 < 1)$, *il existe des rendements d'échelle décroissant associé à a fonction de coût.* Ainsi, la technologie des IMF africaines est telle que l'hypothèse des rendements

La consolidation en microfinance : le cas africain

d'échelle constants est rejetée. Ce résultat est confirmé par le test de Chi-deux réalisé qui fournit une Chi-deux à 1 degré de liberté égale à (2 124,05), et une probabilité associée égale à 0. Le doublement des facteurs de production s'accompagne dans ce cas par une augmentation moins que proportionnelle des coûts supportés par les IMF.

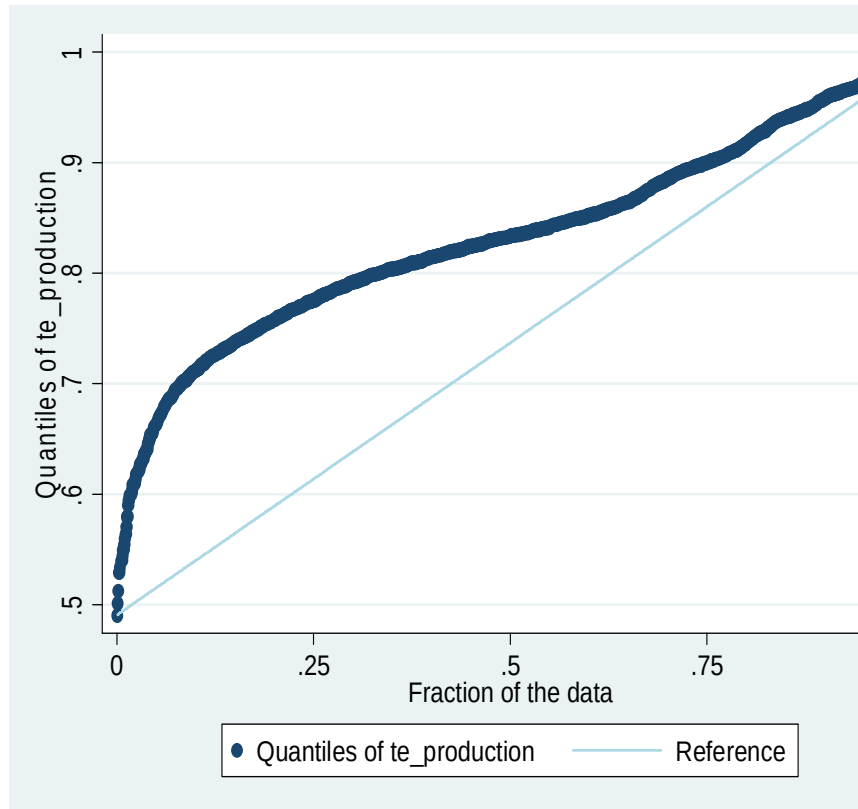
Les inputs considérés sont tous significatifs au seuil de 1%. Une augmentation du personnel, et des capitaux propres s'accompagne d'une augmentation des coûts de l'IMF. Les élasticités associées à ces deux variables sont respectivement (0,111) et (0,02). L'élasticité de la variable actif est (-0,143), ce qui traduit une diminution des coûts consécutive à une augmentation de la taille de l'actif.

De l'examen des élasticités associées aux outputs et aux inputs, on peut déduire qu'il existe des rendements d'échelle décroissants associés au coût des prêts. Les paramètres du rendement d'échelle sont estimés à ($0,025 < 1$), et on aboutit à un résultat similaire que celui constaté pour l'approche de la production, à savoir l'existence des rendements décroissants associés à la fonction de coût.

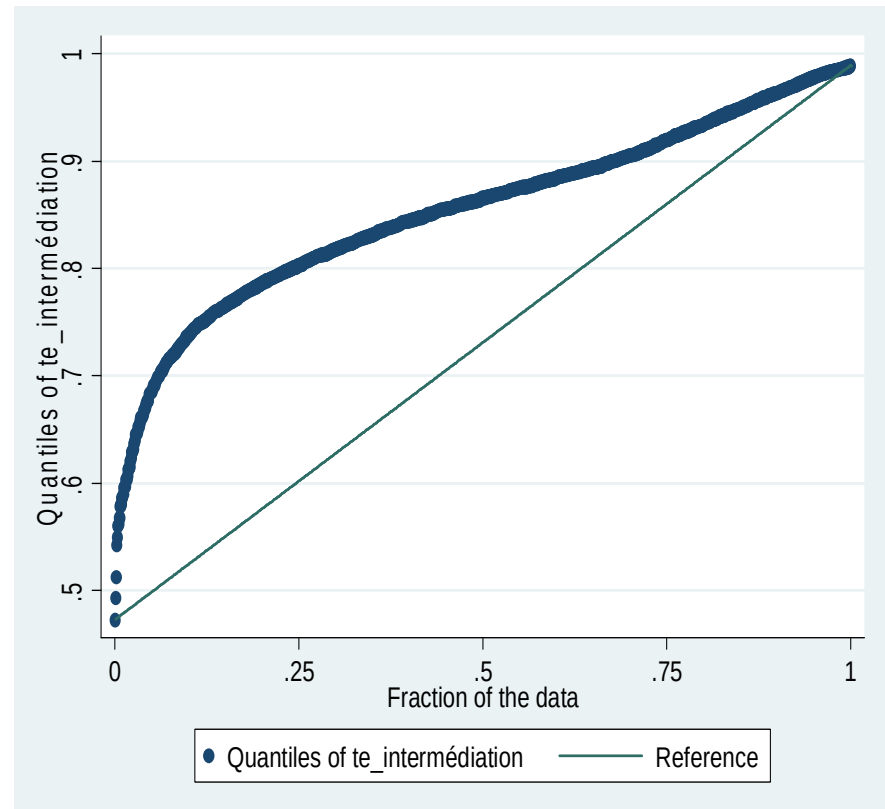
Ce résultat est confirmé par le test de Khi-deux (Tableau 4.3, annexe) effectué sur les paramètres du portefeuille de prêts par agent de crédits, le personnel, l'actif, et les capitaux propres. La statistique de Khi Deux associée est (24 617,83) à 1 degré de liberté. La probabilité de Khi deux associée est (0), ce qui conduit à rejeter l'hypothèse des rendements d'échelle constants.

La représentation graphique (Graphe 4.1 et 4.2) de l'efficacité technique selon les approches de la production, et de l'intermédiation des institutions de microfinance en Afrique présente une allure similaire.

Graph 4.1 La distribution des scores d'efficacité technique des IMF africaines selon l'approche de la production



Graph 4.2 La distribution des scores d'efficacité technique des IMF africaines selon l'approche de l'intermédiation



Source Auteur, logiciel STATA.

La consolidation en microfinance : le cas africain

En considérant les courbes représentatives, dans le cas de l'approche de la production au moins 35% des IMF ont des scores d'efficacité inférieurs ou égaux à (0,8), avec une répartition des scores d'efficacité beaucoup plus étalés, ce qui traduit une forte dispersion pour cette catégorie d'IMF. 34% d'IMF ont des scores d'efficacité compris entre (0,8) et (0,9) avec une réduction des écarts entre les différentes IMF. 31% des IMF ont des scores d'efficacité strictement supérieurs à (0,9) avec une dispersion moins importante entre les IMF de cette catégorie.

Selon l'approche de l'intermédiation, environ 25% des IMF ont des scores d'efficacité au moins égaux à (0,8). Cette part de la distribution se caractérise par une forte dispersion de comportement entre les différents IMF. Au moins 45% d'IMF ont des scores d'efficacité compris entre (0,81) et (0,9), avec une dispersion importante entre les IMF qui diminue au fur et à mesure qu'on se rapproche de la valeur de (0,9). 30% des IMF ont des scores d'efficacité technique strictement supérieurs à (0,9).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 4.3 La répartition statistique des scores d'efficacité selon les percentiles d'IMF africaines

Statistiques	te_production	te_intermédiation	Couverture de risque	Portefeuille à risque > 30 jours	Provisions	Marge de profit
BANQUES						
p1	0,695	0,691	0,000	0,000	0,000	-1,212
p25	0,742	0,784	0,401	0,005	0,005	-0,023
p50	0,775	0,817	0,968	0,015	0,013	0,141
p75	0,805	0,846	1,412	0,035	0,031	0,237
p90	0,850	0,875	2,369	0,076	0,047	0,369
COOPÉRATIVES						
p1	0,618	0,698	0,087	0,000	-0,020	-1,114
p25	0,814	0,848	0,250	0,030	0,003	-0,083
p50	0,843	0,887	0,426	0,045	0,009	0,066
p75	0,905	0,932	0,596	0,073	0,020	0,217
p90	0,933	0,959	0,873	0,145	0,037	0,334
IFNB						
p1	0,534	0,549	0,026	0,000	-0,014	-9,297
p25	0,759	0,787	0,514	0,013	0,005	-0,254
p50	0,817	0,862	0,735	0,031	0,012	0,031
p75	0,903	0,929	1,147	0,071	0,027	0,174
p90	0,972	0,975	1,963	0,159	0,048	0,357
ONG						
p1	0,550	0,589	0,000	0,000	-0,018	-4,733
p25	0,777	0,797	0,412	0,003	0,005	-0,232
p50	0,842	0,865	0,714	0,019	0,015	0,035
p75	0,906	0,916	1,221	0,046	0,029	0,197
p90	0,964	0,965	3,752	0,091	0,055	0,319

Source Auteur, logiciel STATA

La consolidation en microfinance : le cas africain

En somme selon les deux approches d'étude de l'efficacité technique, à peine un tiers des IMF africaines ont des scores d'efficacité technique strictement supérieurs à (0,9), avec une très faible divergence de comportements institutionnels. Ces comportements peuvent relever des stratégies d'optimisation des services financiers, des technologies employées, et du mode de gestion organisationnel. Toutefois cet argument est valable si on considère le statut de chaque institution.

La représentation graphique des scores d'efficacité technique est complétée par une répartition selon les percentiles en considérant le statut de chaque institution (Voir Tableau 4.3). Les valeurs des percentiles regroupent par ordre croissant de P1 à P90, les institutions de microfinance de plus petite taille, aux institutions de plus grande taille. Les variables associées à cette répartition par percentile sont le taux de couverture du risque, le portefeuille à risque, le niveau des provisions, et la marge de profit.

La marge de profit est le ratio des revenus opérationnels sur le revenu financier. La couverture de risque est le ratio de pertes sur impayés par rapport au portefeuille à risque de plus de 30 jours. Quatre cas d'analyse sont identifiés.

Premier cas l'efficacité technique des banques commerciales de microfinance

Les scores d'efficacité des banques du premier percentile sont inférieurs aux scores d'efficacité du 90^{ème} percentile. On observe un accroissement du niveau d'efficacité qui s'accompagne d'un accroissement du portefeuille à risque, des provisions constituées, de la couverture de risque, et des marges de profit.

Deuxième cas l'efficacité technique des coopératives financières

Les scores d'efficacité des coopératives financières des percentiles P75 et P90 sont supérieurs à ceux enregistrés par les banques commerciales de microfinance. Comme dans le cas des banques, on constate une amélioration du score d'efficacité technique des coopératives financières lorsqu'on évolue vers les percentiles supérieurs.

En examinant le risque au niveau du portefeuille, on constate que les coopératives du percentile P1 enregistrent des provisions et des marges de profits négatifs, associées à un portefeuille à risque de plus de 30 jours nul, et un niveau de couverture du risque de 0,087. La marge de profit s'améliore, et est plus importante pour les percentiles de rang supérieur. Les provisions, et le portefeuille à risque sont tout aussi conséquents.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Troisième cas l'efficacité technique des IFNB

Dans le cas des IFNB, les scores d'efficacité technique du percentile P1 sont inférieurs à ceux enregistrés par les banques et les coopératives financières. Pour le percentile P90, les scores d'efficacité respectifs sont les plus élevés. Comme dans les deux premiers cas, les marges de profit ici sont négatives pour les percentiles inférieurs, et leurs valeurs s'améliorent au fur et à mesure qu'on se trouve dans les percentiles de classes supérieures. De même les provisions, le portefeuille à risque de plus de 30 jours, et le taux de couverture du risque augmente au fur et à mesure.

Quatrième cas l'efficacité technique des ONG

Les ONG améliorent leur niveau d'efficacité associé au développement institutionnel. Leur couverture de risque est supérieure à celle des trois autres types d'institutions avec une valeur de 0,59 pour le percentile P1. Les petites ONG africaines font face à des risques plus élevés, qui augmentent progressivement. Une efficacité technique élevée s'accompagne d'une couverture de risque, d'une part de portefeuille de prêts, et d'une marge de profit, plus importantes.

En somme, les grandes IMF ayant de meilleurs scores d'efficacité technique prennent plus de risque, détiennent des portefeuilles à risque de plus de 30 jours et des provisions beaucoup plus conséquents et enregistrent aussi des marges de profit plus importantes.

Un accroissement de la taille des IMF s'accompagne d'une prise de risque plus importante, des provisions constituées élevées, et d'un accroissement des marges de profit. Ces facteurs semblent déterminer le niveau d'efficacité technique des IMF.

Effectuons une analyse complémentaire en identifiant les déterminants de l'efficacité technique des institutions de microfinance.

B. LES DÉTERMINANTS DE L'EFFICACITÉ TECHNIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

L'identification des déterminants de l'efficacité technique des IMF africaines est réalisée à l'aide du modèle Tobit (1), qui assure une analyse de l'effet des rendements d'échelle sur l'efficacité technique (2).

1. La modélisation des déterminants de l'efficacité technique

L'estimation des déterminants de l'efficacité technique considère les scores d'efficacité technique comme la variable dépendante, qui est continue et bornée dans l'intervalle considéré 0 et 1.

Le modèle Tobit est bien adapté à ce genre d'étude où la valeur de la variable dépendante est encadrée dans un intervalle. James TOBIN en 1958 initiait l'étude préliminaire en examinant la relation entre le revenu d'un ménage américain et les dépenses en biens durables⁴⁸³.

On considère le couple de variables (X'_{it}, Y_{it}^*) où Y_{it}^* représente la variable latente qui n'est pas toujours observable. Son observation est fonction d'un seuil défini, et la détermination de ses valeurs dépend de la variable observée Y_{it} . Le modèle Tobit s'écrit

$$\begin{cases} Y_{it}^* = X'_{it}\beta + \mu_i + v_{it} \end{cases} \quad (4.9)$$

$$\begin{cases} Y_i = \begin{cases} Y_{it}^* & \text{si } Y_{it}^* \leq 1 \\ 0 & \text{si } Y_{it}^* > 1 \end{cases} \end{cases} \quad (4.10)$$

Avec Y_{it} qui représente le niveau d'efficacité de chaque institution de microfinance à la période t, dont les valeurs sont comprises entre 0 et 1. Les valeurs de

⁴⁸³ James Tobin, 'Estimation of Relationships for Limited Dependent Variables', *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 1958, 24–36.

La consolidation en microfinance : le cas africain

la variable « *efficacité technique* » sont issues de l'estimation de la frontière stochastique selon les deux approches à savoir l'approche de l'intermédiation, et l'approche de la production.

X'_{it} représente l'ensemble des variables qui expliquent le niveau d'efficacité des institutions. On suppose que les effets aléatoires v_{it} et μ_i sont indépendamment et identiquement distribués avec respectivement $v_{it} \sim iid(0, \sigma_v^2)$ et $\mu_i \sim iid(0, \sigma_\mu^2)$. v_{it} et μ_i sont indépendants c'est-à-dire leur covariance est nulle.

Ce modèle TOBIT présente des variables censurées à gauche, avec pour seuil de censure, la valeur 1. On admet que les valeurs d'efficacité technique considérées sont celles strictement inférieures à 1. Pour estimer le modèle Tobit, on applique la méthode du maximum de vraisemblance. La vraisemblance du modèle est définie par

$$\log L(\theta, \sigma^2) = \sum_{i: Y_{it}=0} \log \left[1 - \Phi\left(\frac{X_{it}\theta}{\sigma}\right) \right] - N_1 \log(\sigma\sqrt{2\pi}) - \frac{1}{2\sigma^2} \sum_{i: Y_{it}>0} (Y_{it} - X_{it}\theta)^2 \quad (4.11)$$

Avec N_1 qui représente le nombre d'observations positives. Les paramètres estimés de la fonction de vraisemblance s'obtiennent en appliquant la condition de premier ordre.

$$\frac{\partial \log L(\theta, \sigma^2)}{\partial \theta'} = -\frac{1}{\sigma} \sum_{i: Y_{it}=0} \phi\left(\frac{X_{it}\theta}{\sigma}\right) X'_{it} / [1 - \Phi(X_{it}\theta/\sigma)] + 1/\sigma^2 + \sum_{i: Y_{it}>0} (Y_{it} - X_{it}\theta) X'_{it} \quad (4.12)$$

$$\frac{\partial \log L(\theta, \sigma^2)}{\partial \sigma^2} = \frac{1}{2\sigma^2} \sum_{i: Y_{it}=0} \frac{\phi\left(\frac{X_{it}\theta}{\sigma}\right) X_{it}\theta}{1 - \Phi\left(\frac{X_{it}\theta}{\sigma}\right)} - \frac{N_1}{2\sigma^2} + \frac{1}{2\sigma^4} \sum_{i: Y_{it}>0} (Y_{it} - X_{it}\theta)^2 \quad (4.13)$$

On obtient un estimateur de vraisemblance $(\hat{\theta}, \widehat{\sigma^2})$ sans biais. Les variables indépendantes X_{it} sont regroupées en quatre catégories.

❖ la taille qui permet d'évaluer les économies d'échelle.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La considération de la variable taille est effectuée selon la variable statut. Ainsi on regroupe la taille de l'actif des IMF en trois catégories.

La première est la taille de l'actif des coopératives qui est le croisement entre la variable quantitative « actif », et la variable binomiale « coopérative » qui prend la valeur 1 pour « coopératives » et 0 sinon, c'est-à-dire

$$Coopec_{actif} = actif * \begin{cases} 1 & \text{si coopératives} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

La deuxième variable est le croisement entre la variable quantitative « actif » et la variable binomiale Banque qui prend la valeur 1 pour « Banque » et 0 sinon, c'est-à-dire

$$banques_{actif} = actif * \begin{cases} 1 & \text{si banques} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

La troisième variable est le croisement entre la variable quantitative « actif » et la variable binomiale « IFNB » qui prend la valeur 1 pour « IFNB » et 0 sinon, c'est-à-dire

$$IFNB_{actif} = actif * \begin{cases} 1 & \text{si IFNB} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Dans notre échantillon de données, 4 statuts d'IMF sont identifiés, et pour éviter un problème de colinéarité entre les variables, on considère trois modalités, avec comme modalité de référence la catégorie « ONG ». L'effet attendu produit par la taille de l'actif sur le niveau d'efficacité est un effet positif produit par l'accroissement de l'actif sur l'efficacité technique.

Remarques Dans la base de données on a rencontré deux problèmes liés à la spécification du modèle.

Le premier est lié à l'échelle de valeur existante entre le niveau d'efficacité qui est compris entre 0 et 1 et la taille de l'actif. Pour corriger ce problème économétrique, nous avons normalisé la variable actif, en passant toutes ses valeurs en logarithme.

Le deuxième problème est lié à la transformation en logarithme des variables croisées ayant certaines valeurs nulles. Pour corriger ce défaut de conversion, pour toute variable qualitative ayant une modalité égale à 0, croisées avec la variable ayant des valeurs quantitatives,

La consolidation en microfinance : le cas africain

on ajoute au produit initial avant sa transformation en logarithme le chiffre 1, ce qui permet d'obtenir des valeurs si le logarithme est appliqué aux valeurs initiales croisées nulles.

❖ **Le rendement qui est évalué par deux variables ROA et ROE**

La prise en compte du rendement des IMF est réalisée en catégorisant chacun des rendements selon trois modalités à savoir les coopératives, les banques et les IFNB. On applique le même calcul que celui effectué pour l'actif. On a les variables suivantes.

Le rendement sur actif (ROA) des coopératives est le croisement entre la variable quantitative « ROA » et la variable binomiale « coopératives » c'est-à-dire

$$Coopec_{ROA} = ROA * \begin{cases} 1 & \text{si coopératives} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Le rendement sur fonds propres (ROE) des coopératives est le croisement entre la variable quantitative « ROE » et la variable binomiale « coopératives » c'est-à-dire

$$Coopec_{ROE} = ROE * \begin{cases} 1 & \text{si coopératives} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Le rendement sur actif (ROA) des banques est le croisement entre la variable quantitative « ROA » et la variable binomiale « banques » c'est-à-dire

$$banques_{ROA} = ROA * \begin{cases} 1 & \text{si banques} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Le rendement sur fonds propres (ROE) des banques est le croisement entre la variable quantitative « ROE » et la variable binomiale « banques » c'est-à-dire

$$banques_{ROE} = ROE * \begin{cases} 1 & \text{si banques} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Le rendement sur actif (ROA) des IFNB qui est le croisement entre la variable quantitative « ROA » et la variable binomiale « IFNB » c'est-à-dire

$$IFNB_{ROA} = ROA * \begin{cases} 1 & \text{si IFNB} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Le rendement sur fonds propres (ROE) des IFNB est le croisement entre la variable quantitative « ROE » et la variable binomiale « IFNB » c'est-à-dire

La consolidation en microfinance : le cas africain

$$IFNB_{ROE} = ROE * \begin{cases} 1 & \text{si } IFNB \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

On formule comme hypothèse qu'un accroissement du rendement des IMF contribue à améliorer son niveau d'efficacité technique.

❖ **La structure de capital**

On considère deux composantes de la structure du capital des IMF à savoir, les dépôts totaux, et l'emprunt bancaire, qui constituent une dette pour l'IMF. Le niveau de capitalisation de l'IMF évalué par le ratio dette sur capitaux propres (dettes/capitaux propres), et celui des dépôts totaux sur capitaux propres (dépôts totaux/capitaux propres).

❖ **Le niveau de risque encouru**

Quatre variables de risques sont considérées dans notre modèle.

La première variable d'analyse du risque est la prime de risque (prime) qui représente le gap existant entre le taux d'intérêt débiteur des institutions de microfinance et le taux d'intérêt débiteur imposé par la Banque Centrale aux banques commerciales. Cette variable permet d'évaluer l'effet de la tarification des IMF. On suppose qu'une tarification excessive réduit le niveau d'efficacité des IMF, ainsi on s'attend à une relation inverse existant entre le niveau d'efficacité et la prime de risque.

La prime de risque est répartie selon le statut des IMF. On distingue 3 sous catégories de variables associées à la prime de risque.

La prime de risque des coopératives financières qui est calculée en croisant la variable quantitative prime de risque et la variable qualitative coopérative financière, c'est-à-dire

$$Coopec_{prime} = prime * \begin{cases} 1 & \text{si coopératives} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

La prime de risque des banques de microfinance est calculée en croisant la variable quantitative prime de risque et la variable qualitative banques de microfinance, c'est-à-dire

La consolidation en microfinance : le cas africain

$$banques_{prime} = prime * \begin{cases} 1 & \text{si banques} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

La prime de risque des IFNB qui est calculée en croisant la variable quantitative prime de risque et la variable qualitative IFNB, c'est-à-dire

$$IFNB_{prime} = prime * \begin{cases} 1 & \text{si IFNB} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

La seconde variable d'analyse du risque est le ratio de portefeuille à risque > 30 jours. Le signe attendu est une relation négative entre la taille du portefeuille à risque de plus de 30 jours et le niveau d'efficacité technique.

La troisième variable est le taux de couverture du risque. La couverture du risque est le ratio des impayés par rapport au portefeuille à risque. Si ce ratio augmente, cela traduit un taux d'impayés important à couvrir par l'IMF, ce qui a pour effet de réduire le niveau d'efficacité de l'IMF. On s'attend à obtenir une relation négative entre la couverture du risque et l'efficacité technique.

La quatrième variable est le niveau des provisions. Une augmentation des provisions conduirait à une diminution du niveau d'efficacité technique de l'IMF.

À l'issue de l'identification de ces différents variables, on a la modélisation économétrique suivante permettant d'évaluer les déterminants de l'efficacité technique des IMF africaines.

$$\begin{aligned} te = & \beta_0 + \beta_1 \ln coopec_{actif_{it}} + \beta_2 \ln banques_{actif_{it}} + \beta_3 \ln IFNB_{actif_{it}} + \\ & \beta_4 coopec_{ROA_{it}} + \beta_5 coopec_{ROE_{it}} + \beta_6 banques_{ROA_{it}} + \beta_7 banques_{ROE_{it}} + \beta_8 IFNB_{ROA_{it}} + \\ & \beta_9 IFNB_{ROE_{it}} + \beta_{10} \ln coopec_{Emprunt_{it}} + \beta_{11} \ln banques_{Emprunt_{it}} + \beta_{12} \ln IFNB_{Emprunt_{it}} + \\ & + \beta_{13} \ln coopec_{dépôts_{it}} + \beta_{14} \ln banques_{dépôts_{it}} + \beta_{15} \ln IFNB_{dépôts_{it}} + \beta_{16} PAR > \\ & 30_{it} + \beta_{17} Coopec_{prime_{it}} + \beta_{18} banques_{prime_{it}} + \beta_{19} IFNB_{prime_{it}} + \beta_{20} Couverisk_{it} + \\ & \beta_{21} provisions_{it} + u_i + v_{it} \end{aligned} \quad (4.14)$$

L'analyse empirique des déterminants de l'efficacité technique des IMF africaines s'effectue selon l'approche de la production et selon l'approche de l'intermédiation. En appliquant comme technique d'estimation la méthode du Maximum de Vraisemblance.

2. L'analyse empirique des déterminants de l'efficacité technique

L'analyse empirique des déterminants de l'efficacité technique permet d'identifier quatre facteurs qui expliquent le niveau des scores enregistrés.

Le premier facteur déterminant l'efficacité technique est la taille des IMF évaluée par l'actif total.

Selon les deux approches « *production et intermédiation* », on constate que la taille de l'actif a un impact positif sur l'efficacité technique des institutions de microfinance. Un accroissement de la taille de l'actif s'accompagne d'un accroissement de l'efficacité technique des IMF.

En considérant le statut des IMF, selon l'approche de la production, l'effet le plus important produit par l'accroissement de la taille des IMF est associé aux coopératives financières, suivies des banques commerciales de microfinance. Les valeurs associées des paramètres sont respectivement (0,007) et (0,006) au seuil de significativité de 1%. Selon l'approche de l'intermédiation, les résultats obtenus sont similaires, les paramètres des coopératives financières et des banques commerciales de microfinance sont respectivement (0,007) au seuil de 1%, et (0,005) au seuil de 10%.

Le deuxième facteur déterminant l'efficacité technique est le rendement des IMF.

Pour chaque catégorie d'IMF, on considère le rendement sur actif (ROA), et le rendement sur fonds propres (ROE).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 4.4 L'identification des déterminants de l'efficacité technique des IMF africaines

Variables	Paramètres	Modèle 1 Approche production		Modèle 2 Approche intermédiation	
		P> Z	Coefficients	P> Z	Coefficients
Constante	β_0	0,000	0,781*** (0,01)	0,000	0,808*** (0,1)
$\ln coopec_{actif}$	β_1	0,000	0,007*** (0,001)	0,000	0,007*** (0,002)
$\ln banques_{actif}$	β_2	0,001	0,006*** (0,002)	0,057	0,005* (0,003)
$\ln IFNB_{actif}$	β_3	0,000	0,004*** (0,0006)	0,000	0,005*** (0,001)
$coopec_{ROA}$	β_4	0,261	-0,025 (0,022)	0,359	-0,033 (0,036)
$coppec_{ROE}$	β_5	0,111	0,004 (0,002)	0,098	0,006* (0,004)
$banques_{ROA}$	β_6	0,413	0,037 (0,045)	0,502	0,049 (0,073)
$banques_{ROE}$	β_7	0,643	-0,007 (0,015)	0,957	-0,001 (0,025)
$IFNB_{ROA}$	β_8	0,538	-0,005 (0,009)	0,466	-0,011 (0,014)
$IFNB_{ROE}$	β_9	0,002	0,004*** (0,001)	0,003	0,007*** (0,002)
$\ln coopec_{Emprunt}$	β_{10}	0,554	0,0001 (0,0002)	0,501	0,0002 (0,0004)
$\ln banques_{Emprunt}$	β_{11}	0,427	0,0002 (0,0003)	0,192	0,0006 (0,0005)
$\ln IFNB_{Emprunt}$	β_{12}	0,034	-0,0005** (0,0002)	0,035	-0,0007** (0,0002)
$\ln coopec_{dépôts}$	β_{13}	0,803	-0,0002 (0,0008)	0,443	-0,001 (0,001)
$\ln banques_{dépôts}$	β_{14}	0,435	0,001 (0,002)	0,855	0,0005 (0,003)
$\ln IFNB_{dépôts}$	β_{15}	0,757	0,0001 (0,0003)	0,657	0,0002 (0,0005)
$PAR > 30$	β_{16}	0,180	0,014 (0,011)	0,159	0,025 (0,018)

Tableau 4.4 (Suite et fin) L'identification des déterminants de l'efficacité technique des IMF africaines.

Variables	Paramètres	Modèle 1 Approche production	Modèle 2 Approche intermédiation
		P> Z	P> Z
		Coefficients	Coefficients
<i>Coopec_{prime}</i>	β_{17}	0,074 -0,028* (0,015)	0,098 -0,042* (0,025)
<i>banques_{prime}</i>	β_{18}	0,036 -0,028** (0,013)	0,003 -0,062*** (0,021)
<i>IFNB_{prime}</i>	β_{19}	0,002 - 0,039*** (0,013)	0,002 -0,062** (0,020)
<i>Couverisk</i>	β_{20}	0,905 -8,13E- 07 (6,79E- 06)	0,908 -1,30E-06 (0,000)
<i>provisions</i>	β_{21}	0,039 -0,039** (0,019)	0,059 -0,059* (0,031)
	σ_u	0,000 0,106*** (0,007)	0,000 0,093*** (0,006)
	σ_v	0,000 0,011*** (0,0003)	0,000 0,019*** (0,0004)
Modèle		Vraisemblance = 3065,033 LR chi2(21)= 156,16 Prob > chi2= 0,000 Nombre d'observations = 1172 Nombre de groupes = 160	Vraisemblance = 2584,097 LR chi2(21)= 117,94 Prob > chi2= 0,000 Nombre d'observations = 1173 Nombre de groupes= 160

Les valeurs entre parenthèses représentent l'écart-type.
 *** : significativité au seuil de 1% ; ** : significativité au seuil de 5% ;
 * : significativité au seuil de 10%.

Source Auteur, Logiciel Stata.

Selon l'approche de la production, le rendement n'a pas d'effet significatif sur l'efficacité technique des IMF. En considérant le statut, seul le ROE des IFNB produit un effet positif sur leur niveau d'efficacité au seuil de 1%. Le paramètre estimé est de (0,004).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Une augmentation de 1% du ROE de l'IFNB s'accompagne d'une augmentation de l'efficacité de (0,004).

Selon l'approche de l'intermédiation, le ROE des coopératives financières et celui des IFNB produisent un effet positif sur leur efficacité technique au seuil de significativité respectif de 10% et 1%. Les paramètres associés sont respectivement égaux à (0,006) et (0,007).

Le rendement sur actif ne produit aucun effet significatif sur l'efficacité technique des IMF. L'amélioration du niveau de rendement des coopératives financières et des IFNB, passe donc par l'amélioration de leur rendement sur fonds propres, qui produit un effet positif sur leur niveau d'efficacité technique.

Le troisième facteur déterminant l'efficacité technique est la structure du capital.

La composition de la structure du capital considère deux facteurs qui sont les dépôts et les emprunts bancaires.

Selon l'approche de la production, les emprunts bancaires produisent un effet négatif sur l'efficacité technique des IFNB au seuil de 5%, et la valeur de son paramètre estimé est (-0,0005). La variation de dépôts collectés ne produit aucun effet significatif sur l'efficacité technique des IMF africaines. En considérant l'approche de l'intermédiation, seuls les emprunts bancaires des IFNB produisent un effet négatif sur l'efficacité technique des IMF. En termes de dépôts on n'a pas d'effet significatif produit sur l'efficacité technique.

Cette apparente inexistence relative d'effets produits par les dépôts conduit à remettre au cœur de notre analyse le **Théorème de Modigliani et Miller de 1958** qui fait mention de la neutralité de la structure de financement dans un marché parfait. Les caractéristiques d'un marché parfait, selon Modigliani et Miller sont les suivantes⁴⁸⁴.

- ❖ L'absence de fiscalité,
- ❖ l'absence des coûts d'émission des emprunts sur le marché,
- ❖ les investisseurs et les entreprises empruntent aux mêmes conditions,

⁴⁸⁴ Bodie et Merton, 2007 Page 471.

- ❖ et l'existence des conflits d'intérêts entre les partenaires économiques et financiers est résolue entre eux sans coûts supplémentaires.

Le marché de la microfinance étant loin d'être parfait comme le supposent ces auteurs, on note tout de même une neutralité de l'impact de la structure de financement des IMF dominées par les dépôts, sauf dans le cas des IFNB. La valeur totale de la firme ne dépend pas de la répartition de son financement, mais de sa rentabilité et du risque de ses actifs⁴⁸⁵.

Le quatrième facteur déterminant l'efficacité est le risque des IMF

La taille du portefeuille à risque de plus de 30 jours ne produit aucun effet significatif sur l'efficacité technique des IMF africaines autant selon l'approche de la production que selon l'approche de l'intermédiation.

En examinant la prime de risque, autant selon l'approche de la production que pour celle de l'intermédiation, on constate un effet négatif produit sur l'efficacité technique, quel que soit le statut de l'IMF. Une augmentation de la prime de risque s'accompagne d'une diminution de l'efficacité technique des IMF, et traduit un impact négatif sur l'efficacité produit par la pratique des taux d'intérêt débiteurs élevés.

Selon l'approche de la production, l'effet négatif est plus important dans le cas des IFNB avec un paramètre estimé au seuil de 1% de (-0,039), et l'effet négatif le plus faible est observé pour les coopératives financières au seuil de 10% de (-0,028). Les banques de microfinance se classent en position intermédiaire au seuil de 5% avec (-0,028).

Selon l'approche de l'intermédiation, les banques de microfinance, et les IFNB ont des effets négatifs plus importants sur l'efficacité technique avec les paramètres respectifs égaux à (-0,062), au seuil respectif de 1%. Les coopératives financières enregistrent l'effet le moins important avec une valeur de paramètre de (-0,042) au seuil de 10%.

La couverture de risque ne produit aucun effet significatif sur l'efficacité technique des IMF africaines. Le niveau de provision quant à lui produit un effet négatif sur leur niveau d'efficacité technique. Le paramètre associé est (-0,059) au seuil de 10%.

⁴⁸⁵ Bodie et Merton, 2007, Pages 470 – 471.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Un accroissement du niveau de provision s'accompagne d'une réduction du niveau d'efficacité technique des IMF africaines.

L'analyse des risques permet de constater qu'une tarification excessive et un niveau de provisions important, produisent tous les deux des effets négatifs sur l'efficacité technique des IMF. Avec la tarification excessive, l'effet est plus important pour les IFNB et les banques de microfinance.

En somme, trois déterminants principaux influencent l'efficacité technique des IMF quel que soit leur statut, ce sont la taille de l'actif, la prime de risque et le niveau de provisions. Les autres déterminants tels que le rendement sur fonds propres et l'emprunt bancaire produisent un impact relatif qui dépend du statut des IMF.

En somme, on retrouve le message du théorème de MODIGLIANI et MILLER, à savoir que deux facteurs prépondérants influencent la valeur de l'IMF à savoir son niveau de rentabilité et son niveau de risque. Dans notre cas d'étude, le niveau de risque produit un effet direct sur les IMF africaines, et son effet produit est supérieur à celui produit par la rentabilité qui reste faible et mitigé.

CONCLUSION

Résumons l'objet de l'analyse de l'efficacité technique des IMF et les résultats principaux de l'évaluation des rendements d'échelle auxquels nous aboutissons.

- ❖ **Le premier axe de notre analyse repose sur le développement de l'approche théorique, et permet de présenter deux points liés à l'efficacité économique des IMF africaines i.e, la gestion des coûts de transaction, et l'accumulation des rendements d'échelle.**

Le premier point de cette analyse théorique est la prise en compte des coûts de transaction du secteur de la microfinance, qui justifie non seulement l'émergence des IMF comme souligné au **Chapitre 3**, mais aussi la prise en compte de la question d'une meilleure gestion des coûts unitaires consécutifs à un accroissement et une diversification des échelles d'opérations.

Le succès de la microfinance basé principalement sur l'idée d'octroyer des produits financiers adaptés aux personnes pauvres, s'accompagne dans le contexte africain par la présence d'un grand nombre d'IMF ayant un faible niveau d'efficacité associé à un volume élevé de portefeuille de prêts de faibles montants. Ce grand nombre d'IMF, étant de petite taille est sujette à des coûts de transaction élevés qui réduisent leur niveau d'efficacité.

Néanmoins, une amélioration de la taille des IMF, peut conduire à une réduction efficace des coûts. Ce résultat est relatif à la réalisation des économies organisationnelles des grandes institutions évoquée par WILLIAMSON. Il est coûteux pour une institution qui s'accroît en taille de gérer des portefeuilles de petits produits. Mais en considérant la loi des grands nombres de prêts de faibles montants, il est possible d'aboutir dans le cas des IMF à un effet contraire produit.

Là réside tout le défi des Institutions de Microfinance, qui pour être véritablement actives dans les pays à faible revenu, doivent garder cet objectif social visant à améliorer l'inclusion financière, tout en favorisant un développement adapté et innovant de leur secteur financier.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Dans le secteur de la microfinance, une meilleure gestion des coûts de transaction nécessite donc un examen particulier de la *structure des échanges*, de la *structure de gouvernance*, des *typologies institutionnelles*.

L'amélioration de la *structure des échanges* nécessite la prise en compte des facteurs tels que les innovations techniques et technologiques, les compétences bancaires, et les techniques de prêts.

L'amélioration de la *structure de gouvernance* est possible si une réallocation des pôles de financement est réalisée dans la structure de capital, et si les techniques de management sont bien définies pour les différents acteurs intervenant dans la structure organisationnelle de l'IMF.

Les *typologies institutionnelles* conduisent à considérer les cadres institutionnel, administratif, et culturel, qui favorisent la spécification des modèles organisationnels associée à une sous-région donnée, et induisent implicitement une amélioration relative du niveau d'efficacité de chaque secteur de la microfinance.

Le deuxième point de cette revue théorique de l'efficacité économique des IMF est l'accumulation des rendements d'échelle. Il est important dans le secteur d'accroître la taille de l'actif des IMF, ce qui induit un fort intérêt pour la réalisation des économies d'échelle. L'accumulation des économies d'échelle dans le secteur de la microfinance est facilitée par les innovations financières, la mise en place des meilleures techniques de surveillance du comportement des clients après signature du contrat de prêts, et le meilleur accompagnement des projets financés permettant de limiter les risques de défaillances.

- ❖ **Le deuxième axe porte sur la mesure de l'efficacité économique c'est-à-dire l'estimation des scores d'efficacité, et l'identification des déterminants des niveaux d'efficacité des IMF africaines.**

L'estimation des scores d'efficacité est effectuée en appliquant la frontière stochastique sur équation translogarithmique définie en données de panel. Pour estimer

La consolidation en microfinance : le cas africain

la frontière stochastique de coût des IMF africaines, on utilise deux approches à savoir l'approche de la production et l'approche de l'intermédiation des IMF.

On constate que la part des femmes emprunteuses a un effet positif sur la réduction des coûts des IMF africaines. De plus l'accroissement de la taille de l'actif, et l'accumulation des rendements d'échelle produit un effet positif sur le niveau d'efficacité des IMF africaines. Avec l'accumulation des économies d'échelle, il existe de nombreuses opportunités à exploiter par la mise en place des innovations techniques et technologiques.

Le secteur de la microfinance est dominé par une faible poignée d'IMF de grande taille qui constitue l'oligopole sur le marché, et qui enregistrent de meilleurs scores d'efficacité technique. Ces grandes IMF gèrent et couvrent mieux les risques encourus, et enregistrent de meilleures marges de profit.

Notre étude des déterminants de l'efficacité technique des IMF réalisée à partir d'un modèle Tobit Censuré à gauche, révèle l'existence de quatre facteurs principaux que sont la taille de l'actif, le niveau de rendement des fonds propres qui produisent tous les deux un effet positif, la structure de capital (emprunt bancaire), et la prime de risque qui produisent pour ces deux derniers un effet négatif. La prime de risque évalue la tarification excessive appliquée dans le secteur, et la nécessité de réguler les taux d'intérêt permettant ainsi d'améliorer les niveaux d'efficacité.

Le fait que les IMF accumulent quelque peu des économies d'échelle, qu'un effet vertueux de l'accroissement de la taille de l'actif est exhibé, justifie à présent d'examiner les modalités de la consolidation des IMF. Nous le faisons ci-après en adoptant deux approches : le modèle fédéral (**Chapitre 5**), puis le modèle commercial (**Chapitre 6**).

Parmi les grandes IMF ayant de meilleurs résultats, deux types apparaissent comme facilitant l'intégration d'un grand nombre de clients exclus au secteur financier formel. **Ce sont les coopératives financières qui évoluent selon une approche fédérale (Chapitre 5), les IMF commerciales qui évoluent selon les modèles « downscaling » ou les modèles « upscaling », pour atteindre le stade de banque commerciale de microfinance (Chapitre 6).**

CHAPITRE 5- LA CONSOLIDATION PAR L'APPROCHE FÉDÉRALE

INTRODUCTION

SECTION 1 LES CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE FÉDÉRAL

A. L'APPROCHE THÉORIQUE DU FÉDÉRALISME EN MICROFINANCE

1. *Les propriétés traditionnelles du modèle fédéral*
2. *Quelques caractéristiques du modèle fédéral*

B. LES CONTRATS DE PRÊTS, LA SÉLECTION ADVERSE DES CLIENTS, ET

LE REVENU DES IMF FÉDÉRALES

1. *Les contrats de prêts et la sélection adverse*
2. *Les contrats de prêts et le revenu escompté*

SECTION 2 L'IMPACT DU FÉDÉRALISME DES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES

A. L'IMPACT SUR LE POUVOIR DE MARCHÉ ET LES RENDEMENTS

D'ÉCHELLE

1. *Les institutions de microfinance fédérales et le pouvoir de marché*
2. *Les IMF fédérales et les rendements d'échelle*

B. L'IMPACT SUR LA STRUCTURE DU PORTEFEUILLE-CLIENTS

1. *Le marché cible*
2. *Les portefeuilles de clients et de produits financiers*

CONCLUSION

La consolidation en microfinance : le cas africain

« Les marchés, l'État et l'individu sont trois piliers d'une stratégie de développement réussie. Il y en a un quatrième : les collectifs, les gens qui travaillent en commun... »⁴⁸⁶ (Joseph STIGLITZ, 2006, page 111).

INTRODUCTION

Cette pensée de Joseph STIGLITZ situe l'importance de l'apport du collectif, de la mutualisation, dans un contexte de recherche d'une croissance économique réussie. La collectivité et la mutualisation sont des principes qui fondent le développement des coopératives financières, dont la mutation institutionnelle est impulsée par la mise en place du fédéralisme des caisses de coopératives créées.

Le développement du fédéralisme des coopératives financières repose sur l'approche institutionnelle des structures informelles, en vue d'une transition vers des activités officielles en phase avec la réglementation.

Une institution peut être considérée comme une habitude de pensée qui est issue de l'instinct ou de la propension héréditaire⁴⁸⁷. La prise en compte de l'approche de Darwin qui met un accent particulier sur l'évolutionnisme, permet de justifier davantage le développement des institutions⁴⁸⁸. L'approche développée par Thorstein VEBLEN en 1978 repose essentiellement sur les institutions informelles.

Carl Menger quant à lui étudie le développement des institutions passant d'un statut informel à un statut formel. Pour ce faire, il souligne deux concepts-clés qui sont, *organisme* et *pragmatisme*⁴⁸⁹.

L'approche *organique* s'effectue au niveau individuel, et favorise le développement du caractère social, qui repose sur une action concertée des individus regroupés pour satisfaire leurs besoins individuels.

⁴⁸⁶ J.E. Stiglitz, *Un Autre Monde: Contre Le Fanatisme Du Marché* (Fayard, 2006).

⁴⁸⁷ Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise* (Transaction Publishers, 1978).

⁴⁸⁸ B. Chavance, *L'économie Institutionnelle* (La Découverte, 2007).

⁴⁸⁹ Chavance, 2007.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'approche *pragmatique* s'effectue dans un cadre bien défini, c'est-à-dire un cadre réglementé par les décideurs publics (État et Banque Centrale).

La mise en place et le développement de cette approche *organique* institutionnelle dans le secteur de la microfinance, favorise la création de grandes coopératives financières d'épargne et de crédit en abrégé COOPEC. Dans les zones d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique Centrale les coopératives financières se développent, et atteignent des tailles concurrentielles en fédérant leurs différentes caisses de base ou caisses locales. Cette stratégie peut être caractérisée pour les coopératives financières de « *mécanisme d'intégration concertée* », qui inspire l'implantation du processus fédéral des caisses.

Dans le cas des banques commerciales classiques, l'accroissement de la taille de l'actif s'effectue par une ouverture du capital qui favorise des échanges sur le marché financier par les mécanismes « *d'offre et d'achat* » des actifs dont le volume d'acquisition dépend du niveau de risque associé.

Lorsque les mécanismes « *d'offre et d'achat* » concernent les firmes elles-mêmes, ils peuvent s'effectuer par les modes tels que, les fusions, les acquisitions, et même le rachat des entreprises financées par l'endettement⁴⁹⁰. L'application de l'une de ces stratégies nécessite l'intervention d'au moins deux firmes qui peuvent être soit de même taille, ou alors l'une d'elles à une taille dominante et acquiert des petites entités participant au dit processus.

Il s'établit un jeu dans lequel le plus fort qui est le gagnant, absorbe les plus faibles qui sont les perdants. Les perdants sont identifiés ici comme toutes entités qui après acquisition, perdent leur identité, et existent uniquement au travers de l'identité de l'entité dominante.

Dans le cas de la fédération appliquée en microfinance, les différentes caisses locales ou régionales participantes ne sont pas forcément toutes de la même taille. Lors du démarrage et du développement de la fédération des coopératives financières, d'autres questions relatives à l'identification du gagnant ou du perdant, ou encore de la firme dominante et des faibles entités, ne sont pas forcément prioritaires.

⁴⁹⁰ N. Hubbard, *Acquisition Strategy and Implementation* (Purdue Univ Pr, 2001).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Ces quelques différences soulignées entre les fusions-acquisitions et le fédéralisme institutionnel, conduisent à examiner la manière dont le processus fédéral se met en place dans le secteur de la microfinance à l'aide de quelques exemples spécifiques.

Il s'agit donc d'analyser le modèle fédéral en présentant l'approche théorique, et le modèle associé dans le cas du développement des coopératives financières (**Section 1**).

Il en découle l'identification des effets produits par l'adoption du modèle fédéral (**Section 2**).

SECTION 1 LES CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE FÉDÉRAL

L'approche fédérale dans le secteur financier se met en place sous la forme d'une hiérarchisation institutionnelle, avec pour entités constituantes les caisses, et les unions locales ou régionales. Pour mieux appréhender le développement du modèle fédéral, une étude comparative entre les coopératives financières et les banques commerciales permet de mieux cerner le mécanisme, et permet par la suite de mieux décrire le développement du modèle des coopératives financières.

Ainsi l'objet du premier point abordé est la présentation de l'approche théorique du fédéralisme en microfinance (A).

Dans le secteur financier, les institutions financières disposent de deux moyens de financement principalement, à savoir, le financement interbancaire, et le financement par le marché financier (liquidité oisive croissante au niveau du bilan de l'institution financière). Les banques commerciales au regard de leur développement, ont facilement le choix entre ces deux moyens de financement.

Les coopératives financières par contre en considérant leur structure du capital, et leur niveau de développement, octroient des crédits aux entreprises et aux ménages, et sont très souvent bénéficiaires des crédits interbancaires.

La détermination du contrat de prêts dans le secteur bancaire est sujette aux asymétries d'information. Les asymétries d'information sont essentiellement le fait des agents à besoin de financement (emprunteurs) que sont les entreprises, et les ménages. La théorie des asymétries d'information fait mention de deux types de problèmes connus : la sélection adverse et l'aléa de moralité⁴⁹¹. La gestion de ces problèmes détermine le type de contrats proposé.

Dans le secteur de la microfinance, deux types de contrats de prêts y sont développés, les contrats de prêts individuels et les contrats de prêts de groupe. Ces contrats de prêts sont développés par les coopératives financières, les banques commerciales, les ONG et les institutions financières non bancaires. L'étude du cas qui nous intéresse ici, est le contrat de prêts développé par les coopératives financières.

⁴⁹¹ Akerlof, 1970.

Il s'agit dans un deuxième temps d'examiner la définition des formes de contrats des coopératives financières (B), en tenant compte du mode de sélection adverse des clients, et du revenu escompté dans un contexte concurrentiel.

A. L'APPROCHE THÉORIQUE DU FÉDÉRALISME EN MICROFINANCE

Examinons les propriétés traditionnelles du modèle fédéral (1), avant d'en fournir quelques caractéristiques dans le cas africain (2).

1. Les propriétés traditionnelles du modèle fédéral

Le développement des coopératives financières apparaît comme une solution alternative, et efficace face aux problèmes d'exclusion financière encouragée par le capitalisme bancaire exacerbé. À titre d'exemple, on a le modèle Raiffeisen ou banque de « *campagne* » qui se développe initialement en Suisse et en Allemagne au 19^{ème} siècle. Le but de cette banque coopérative est de financer essentiellement les activités rurales, en tenant compte de ce que chaque caisse formée dans une région est indépendante juridiquement, et son mode de fonctionnement sur les aspects stratégiques, logistiques, et commerciaux, est soumis à la vision du groupe.

D'autres banques coopératives voient également le jour, à la suite de ce modèle de réussite en Europe. On peut citer entre autres la Banque Populaire, le Crédit Mutuel en France, la Co-operative Bank en Grande Bretagne, ou encore la Banca Popolare Etica en Italie.

L'association internationale des banques coopératives définit une banque coopérative comme une institution financière qui regroupe en son sein des sociétaires, qui sont à la fois des associés, des usagers (clients déposants ou emprunteurs), des propriétaires (participant à la gouvernance), et dont le but principal est la mobilisation

La consolidation en microfinance : le cas africain

*des ressources nécessaires à la satisfaction des besoins économiques, et sociaux des membres, dont la création de la valeur est destinée au collectif*⁴⁹².

Le paysage financier s'élargit avec la contribution grandissante des coopératives financières, qui desservent la frange de population exclue du secteur bancaire. Son action sur le marché stimule la concurrence avec les banques traditionnelles, sur les plans de l'accroissement de l'actif, la diversification des portefeuilles de produits et de clients, et la tarification des produits.

Les coopératives financières se distinguent des banques traditionnelles par *le caractère sociétal, le mode de gouvernance, la coexistence de l'objectif social et de l'objectif commercial, et la mutualisation des charges et des risques encourus*⁴⁹³.

❖ *Le caractère sociétal des coopératives financières*

Le mécanisme de développement des coopératives financières se fonde sur le principe de *sociétariat*, qui s'oppose à celui de *l'actionnariat* utilisé par les banques⁴⁹⁴. Le sociétariat est constitué par les ménages et les individus pauvres, qui représentent soit le groupe des petits épargnants, soit le groupe des petits entrepreneurs qui sont des ouvriers, des agriculteurs, des artisans, ou des commerçants⁴⁹⁵.

À titre d'exemple, on peut citer les coopératives d'épargne et de crédit africaines telles que Camccul du Cameroun, Kafo Jiginew du Mali, Pamecas du Sénégal, et Fececam du Bénin.

Les coopératives financières sont donc constituées par les sociétaires, dont l'influence s'effectue par la voie démocratique c'est-à-dire « *une personne égale une voix* », et chacune des voix est égale.

A contrario, au sein des banques, la participation de l'actionnaire à la gouvernance d'une entreprise financière est proportionnelle au volume d'actions détenues par un actionnaire. Dans ce cas, il est possible d'arriver à des situations de

⁴⁹² S. Ansart et V. Monvoisin, 'L'altération Du Métier Du Banquier', *L'autre finance*, 191, 2011.

⁴⁹³ P. Naszályi, 'Raiffeisen, Réveille-Toi, Ils Sont Devenus Fous!', *La Revue des Sciences de Gestion*, 2011, 1-2.

⁴⁹⁴ Ansart et Monvoisin, 2011.

⁴⁹⁵ Ansart et Monvoisin, 2011.

conflits qui auront pour effet de ralentir le processus de prise de décisions relatives à la mise en place des stratégies de marché, et à la prise de risque.

Les sociétaires se préoccupent davantage du bien-être commun, et l'application du principe de propriété collective amoindrit la rémunération du capital détenu, et le niveau de risque au sein des coopératives⁴⁹⁶, alors que les actionnaires sont davantage intéressés par la recherche du profit.

L'accroissement de la taille des coopératives financières dans un contexte de mondialisation des marchés, permet la coexistence des *clients-sociétaires* qui cherchent à maximiser les valeurs sociales, et des actionnaires qui cherchent à maximiser la valeur résiduelle de leur placement⁴⁹⁷.

Il émerge un risque progressif lié à la perte de l'identité mutualiste au détriment d'une recherche du profit, associé à la diversification croissante du sociétariat.

L'existence de ces deux types d'acteurs (sociétaires et actionnaires) dans le groupe des coopératives financières, conduit à reconsidérer la caractérisation de son activité de microfinance. Ce statut particulier du personnel des coopératives nécessite la prise en compte de son impact sur le mode de gouvernance, qui parfois peut nécessiter la résolution des problèmes d'agence qui en découlent.

D'autres risques liés à l'accroissement de la taille de la coopérative sont mis en évidence⁴⁹⁸ tels que, le risque d'accroissement du comportement de passager clandestin, et le risque de conflit entre le personnel qualifié recruté et le personnel fondateur de l'institution de microfinance. Ces risques sont à considérer au cœur du développement du fédéralisme des coopératives financières en microfinance.

❖ Le mode de gouvernance des coopératives financières

⁴⁹⁶ Ansart et Monvoisin, 2011.

⁴⁹⁷ Naszályi, 2011.

⁴⁹⁸ Anaïs Périlleux, 'La Gouvernance Des Coopératives D'épargne et de Crédit En Microfinance : Un Enjeu de Taille', *Reflets et perspectives de la vie économique*, XLVIII (2009), 51.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Leur développement s'effectue en valorisant certains facteurs tels que l'autonomie institutionnelle et celle des agents économiques, la responsabilité, la démocratie, l'égalité, l'équité, et la solidarité⁴⁹⁹.

La bonne gestion des coopératives repose sur sept principes : (1) la participation en tant que membre ouvert et volontaire ; (2) le contrôle démocratique des membres ; (3) la participation économique des membres ; (4) l'autonomie et l'indépendance ; (5) l'éducation, la formation ; et l'information ; (6) la coopération entre coopératives financières ; et (7) l'intérêt porté à la communauté⁵⁰⁰.

Ces valeurs et ces principes de développement des coopératives financières, assurent la stabilisation et le développement du secteur de la microfinance. Cette situation renforce l'assurance produite chez les clients qui s'exprime par la valorisation de leurs intérêts auprès de l'institution financière.

Le modèle coopératif en émettant des signaux, améliore la distribution de l'information de l'institution financière auprès des clients. Ce modèle coopératif contribue aussi à réduire considérablement les asymétries d'information que les institutions financières rencontrent dans le mécanisme d'octroi de crédits⁵⁰¹.

Néanmoins, il existe des ambiguïtés relatives à la définition des responsabilités allouées aux propriétaires et aux dirigeants d'un côté, et à l'identification explicite des besoins des clients et des propriétaires⁵⁰². Les coopératives financières font face à la concurrence des banques traditionnelles. La mutualisation de leurs charges, et de leurs risques, leur permet dans ce contexte concurrentiel de réduire leurs coûts, et de stabiliser l'évolution du rendement.

❖ *La mutualisation des charges et des risques encourus au sein des coopératives financières*

L'obtention des grandes coopératives financières qu'on assimile aux banques coopératives est le résultat du fédéralisme des caisses locales et régionales, qui se développent selon le principe de la mutualisation des charges et des risques. Leur

⁴⁹⁹ Michelle Harbour, 'L'altruisme et Le Modèle Coopératif. (French)', *Revue des Sciences de Gestion*, 2009, 87–95.

⁵⁰⁰ Harbour, 2009.

⁵⁰¹ Jean-Noël Ory et al., 'La Banque À Forme Coopérative Peut-Elle Soutenir Durablement La Compétition Avec La Banque SA?', *Finance Contrôle Stratégie*, 9 (2006), 121–57.

⁵⁰² Ory et al., 2006.

La consolidation en microfinance : le cas africain

développement apparaît comme une solution permettant non seulement de résoudre le problème d'exclusion financière, mais aussi d'améliorer le développement financier du secteur, et s'inscrit dans un ordre social, et un ordre solidaire. La coexistence de ces deux objectifs détermine la trajectoire de leur croissance.

❖ La coexistence de l'objectif social et de l'objectif commercial dans les coopératives financières

Le développement d'une institution requiert quatre phases de développement à savoir, *la phase de lancement, la phase de développement, la phase de consolidation, et la phase de déclin*. Seules les trois premières phases nous intéressent, car elles correspondent au développement de l'activité de la microfinance.

Dans sa phase de lancement, les coopératives financières cherchent à avoir un impact sur les clients cibles, et s'intéressent à la mise en place, et à la valorisation du caractère social. Son principal objectif est l'inclusion financière des pauvres et marginalisés par le secteur bancaire et financier. Mais dans ses phases respectives de développement et de consolidation, elles cumulent un double objectif qui est celui de la valorisation de son action sociale, et de l'amélioration de ses niveaux de productivité et de rentabilité, afin de lui assurer une pérennité institutionnelle.

Cette montée de l'activité commerciale est accentuée dans le secteur de la microfinance, par l'action des banques commerciales de microfinance qui s'y installent. Un débat relatif au positionnement de ladite activité naît dans le secteur de la microfinance, et *pose le problème de la redéfinition même de l'action des institutions de microfinance*.

Ce débat traduit la nécessité de définir les montants minimum et maximum, des produits financiers associés à l'activité de microfinance, dont leurs valeurs dépendent du niveau de vie, et de la zone géographique.

En Europe par exemple, une redéfinition du montant maximum de prêts est fixée à 25 000 euros dans le cadre de la microfinance⁵⁰³. Ce montant maximum de prêts à

⁵⁰³ P. Guichandut et G.C. Agricole, 'Le Développement de La Microfinance En Europe: Une Réelle Alternative Aux Banques Capitalistes?', *L'autre finance*, 159, 2011.

fixer dans le secteur de la microfinance conduit à s'interroger sur l'identification du type d'acteurs qui pratique en réalité la microfinance.

On assiste à l'émergence d'une microfinance commerciale qui vise de plus en plus les petits et moyens entrepreneurs, et dont le but est d'accélérer la croissance économique des pays. Les offreurs de la microfinance commerciale ont comme principal objectif, la rentabilité au détriment de la mission sociale, ce qui permet une analyse distincte entre la microfinance entrepreneuriale et la microfinance sociale⁵⁰⁴.

Il en découle quelques caractéristiques dans le cas africain.

2. Quelques caractéristiques du modèle fédéral

Les analyses effectuées sur les coopératives financières d'Afrique sont essentiellement inspirées des observations relatives au développement du réseau fédéral des coopératives financières. Elles se développent essentiellement dans les sous-régions, Afrique de l'Ouest et Afrique Centrale.

En Afrique Centrale on identifie très peu de gros réseaux formés qui dominent le secteur de la microfinance, à l'instar du réseau de coopératives « *Camccul* » au Cameroun, et du réseau *UCEC-MK RECEC/ASDEC* du Tchad.

En Afrique de l'Ouest, on a six grands réseaux de coopératives financières qui se partagent le marché. Ce sont, la *FECECAM* du Bénin, l'*UMPAMECAS* du Sénégal, la *Kafo Jiginew* et la *Nyegisiso* du Mali, la *FUCEC* du Togo, et la *RCPB* du Burkina Faso.

On note que les coopératives financières émergent aussi, dans les autres régions d'Afrique telles que l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Est, mais leur portée ne domine pas toujours le marché. À titre d'exemple on a les réseaux *Al Amana* et *Zakoura* du Maroc, et *Buusaa Gonofaa* d'Éthiopie.

⁵⁰⁴ Guichandut et G.C Agricole, 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

À partir de ces différents cas, une description de l'approche fédérale des coopératives financières est présentée (a), suivie de l'identification des facteurs de succès de développement d'une coopérative financière (b).

a. La description de l'approche fédérale

La mise en place de l'approche fédérale des coopératives financières s'apparente à une hiérarchisation institutionnelle, qui permet de distinguer quatre modes d'organisation de la structure⁵⁰⁵.

Le Premier mode est la centralisation sans supervision.

Dans ce premier mode, la structure se présente sous la forme d'un « T » inversé, avec comme principaux acteurs les bénéficiaires (agents), contrôlés par un seul organe de direction (principal). Le contrat établi entre les deux entités est entièrement défini par l'organe de direction, et proposé aux différents bénéficiaires (agents).

Le second mode est la centralisation avec supervision.

La structure se présente aussi sous la forme d'un « T » inversé, avec à la base de l'institution les différentes filiales et le gestionnaire. L'organe central de direction situé à la tête de l'institution monopolise le contrôle, contracte, et communique avec les bénéficiaires, avec les gestionnaires se situant tous à la base de l'institution.

La troisième mode est la délégation à l'offreur.

La structure de l'institution est organisée sous la forme d'un « I », au sein duquel l'organe central de direction traite avec un seul bénéficiaire, et délègue son autorité à ce dernier en vue de traiter avec les autres bénéficiaires.

Le quatrième mode est la délégation au gestionnaire.

Dans ce cas, l'organe central de direction (principal) délègue l'autorité au gestionnaire, qui établit des contrats avec les bénéficiaires (agents).

⁵⁰⁵ Dilip Mookherjee, 'Decentralization, Hierarchies, and Incentives: A Mechanism Design Perspective', *Journal of Economic Literature*, 44 (2006), 367–90.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Dans le cas du développement des coopératives d'épargne et de crédit, le principal mode d'organisation adopté est celui de la **délégation au gestionnaire**. Une importance est accordée à la délégation de l'exécution des tâches au détriment de la centralisation des tâches. La centralisation des tâches concerne la définition des politiques de crédit, des mesures de gestion des liquidités, et des risques encourus.

La gestion des portefeuilles des clients, des produits et des services financiers, incombe aux différentes caisses. La gestion du risque de crédit associé aux prêts importants peut conduire la coopérative financière à appliquer le deuxième mode de formation hiérarchique à savoir, la centralisation avec supervision.

Deux études de cas sont présentées en vue d'examiner la structure hiérarchique des coopératives d'épargne et de crédit.

(i) Premier cas d'étude : le réseau PAMECAS

L'institution de microfinance PAMECAS est un Programme d'Appui aux Mutuelles d'Épargne et de Crédit au Sénégal. Ce programme voit le jour en 1994 avec l'appui de l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI), et s'inscrit dans la continuité d'un programme existant nommé « *Atombs* », qui a pour but d'assister les opérations mutualistes bancaires au Sénégal⁵⁰⁶.

PAMECAS est un réseau de mutuelles, dont le regroupement de ses caisses s'effectue par un processus initial de création et de gestion, et contribue à étendre le développement du réseau. Il existe quatre principales missions assignées au réseau, qui sont, la formation de ses membres, l'appui à la mutualisation de l'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP), la création d'une vingtaine de caisses, et la gestion des différentes caisses créées. Elles visent à créer, et à consolider les mutuelles gérées par leur propriétaire-usager, en développant l'activité d'intermédiation financière relative à la mobilisation de l'épargne et à l'octroi de crédit⁵⁰⁷.

⁵⁰⁶ OUEDRAOGO Alpha, GENTIL Dominique, *La microfinance en Afrique de l'Ouest - Histoires et innovations* (KARTHALA Editions, 2008).

⁵⁰⁷ Cabinet Aziz Dièye, 'Rapport D'audit, Union Des Mutuelles Du Pamecas' (Cabinet Aziz Dièye, 2005) <www.mixmarket.org>, page 12.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Quatre principaux facteurs contribuent au développement du réseau Pamecas, à savoir l'existence d'un potentiel économique, la mise en place et le fonctionnement d'un cadre juridique et réglementaire, l'existence des habitudes associatives déjà incrustées dans le mode de vie des populations, et l'existence des habitudes d'épargne instaurées de manière informelle au sein des ménages⁵⁰⁸.

Le développement du réseau Pamecas est renforcé par le succès du programme d'Accès des Femmes Sénégalaises aux Services Financiers (AFSSEF), soutenu par les fonds de garanties, et l'assistance technique du programme de Développement International Desjardins (DID). Il accorde une place importante à l'impulsion du financement des femmes en milieu rural, et s'implante principalement dans les régions de Dakar et de Thiès.

La coopérative financière PAMECAS s'organise en deux niveaux qui sont, les caisses régionales et les unions régionales.

Les caisses régionales regroupent les différents clients de l'institution. L'union régionale regroupe les 57 institutions financières décentralisées qui sont les mutuelles d'épargne et de crédit. Ces différentes mutuelles sont soumises aux mêmes politiques sur les plans du crédit, de la gestion des ressources humaines, des fonds de sécurité, des fonds de développement, et des fonds mutuels d'écès⁵⁰⁹.

Le système de gestion des mutuelles est identique pour toutes les caisses, et est constitué de trois entités institutionnelles, le conseil d'administration, le comité de crédit, et le conseil de surveillance.

L'union est considérée comme la direction générale des différentes mutuelles. Elle est chargée d'élaborer les différentes politiques financières et administratives. Elle met sur pied un cadre d'animation assurant une dynamique des mutuelles.

L'union élabore les différentes stratégies de développement, gère le système d'information, suit les activités, et développe les nouveaux produits et services financiers.

⁵⁰⁸ Réseau Pamecas, www.cif.org

⁵⁰⁹ Cabinet Aziz Dièye, 2005.

(ii) **Deuxième cas d'étude : KAFO JIGINEW**

Kafo Jiginew signifie en langue Bambara, qui est une des langues locales du Mali, « *fédération des greniers* » ou « *Union de Grenier* ». Elle voit le jour en 1987 au Sud, et regroupe les producteurs de coton du Sud Mali qui ont le statut de sociétaires. Sa création est motivée par un besoin de financement exprimé dans la Zone Sud du Mali, où il n'existe aucune banque rurale active, pouvant servir d'intermédiaire financier auprès des cotonniers⁵¹⁰.

Le principal acteur ayant impulsé la création de Kafo jiginew est le groupement d'ONG qui se nomme le Consortium Européen pour le Crédit Coopératif Malien (CECCM), constitué par le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI), SOS Faim Belgique, « *Deutsche Welthungerhilfe* » (Allemagne), Manitesse (Italie), et la Fondation du Crédit Coopératif (FCC)⁵¹¹.

À la création de l'institution, un regroupement de producteurs est proposé, avec une prise de décision, et une participation à la vie institutionnelle qui repose essentiellement sur le principe « un homme égal une voix ».

Elle a pour principal objectif de rassembler l'épargne des différents producteurs de coton et de la sécuriser⁵¹². Elle favorise l'« *empowerment* » des femmes, leur entrepreneuriat, et améliore le taux d'accès des femmes aux services financiers proposés par l'institution. Son action financière consolide l'indépendance économique des sociétaires que ce soit des hommes ou des femmes.

La principale activité financée par l'institution dans ses phases de lancement et de développement est le coton. Le rendement de son portefeuille d'actifs est fortement et positivement lié au couple risque/rendement du coton. La crise de 2005 met à jour ce risque du portefeuille de Kafo Jiginew, et révèle sa détention fragile d'un portefeuille de produits très peu diversifié.

Cette situation de crise du coton conduit l'institution à minimiser le risque encouru en diversifiant son portefeuille par l'ouverture au financement d'autres activités

⁵¹⁰ SOS Faim, 'Kafo Jiginew: La Banque Au Service Des Paysans' (SOS Faim, 2004) <www.sosfaim.be>.

⁵¹¹ Microfinanza Rating srl, 'Kafo Jiginew-Mali' (Microfinanza Rating, 2011) <www.microfinanzarating.com>, page 8.

⁵¹² SOS Faim, 2004 P. 3.

La consolidation en microfinance : le cas africain

agricoles. Elle va ainsi s'ériger petit à petit comme un véritable moteur de financement autant en zone rurale qu'en zone urbaine, et comme leader des caisses populaires du Mali⁵¹³. Le 30 juin 2003, l'institution compte 140 points de vente, parmi lesquels on a 129 caisses de base, et 80% des clients sont les paysans⁵¹⁴.

On identifie ainsi les facteurs qui contribuent positivement au développement de l'institution, tels que l'appropriation et l'intégration de l'expérience des associations villageoises, de l'histoire du Mali, le poids du leadership coutumier, la cohésion sociale, l'honneur du village, et l'amélioration des compétences des jeunes alphabétisés⁵¹⁵.

Sa forme organisationnelle présente quatre niveaux, *les caisses locales, les unions locales, les unions régionales, et l'Union de réseau ou la fédération du réseau*.

Les *caisses locales* sont constituées de sociétaires, et sont la propriété de ses membres. Le sociétariat est constitué par les associations d'agriculteurs (exploitations familiales rurales), les artisans, les commerçants, et les fonctionnaires.

Les *caisses locales* se rassemblent en assemblée générale pour élire le conseil d'administration (C.A), le comité de crédit (C.C) composé de deux membres appartenant à un village, et le conseil de surveillance (C.S).

Les performances financières des *caisses locales* sont améliorées par la pratique de la solidarité financière existant entre les caisses ; ce qui permet aux caisses déficitaires de bénéficier des excédents financiers sous forme de subventions permettant d'équilibrer leur fonds de soutien⁵¹⁶.

Les *caisses locales* de Kafo Jiginew collectent les dépôts, et octroient le crédit. Cette activité est encadrée par la gestion des risques de crédits, et des risques de défaut définie par l'union ou la fédération.

⁵¹³ Planet Rating, 'Kafo Jiginew, Mali' (Planet Rating, 2003) <www.ratinginitiative.org>.

⁵¹⁴ Planet Rating, 'Kafo Jiginew, Mali', 2003.

⁵¹⁵ A. Ouedraogo et D. Gentil, 'La Microfinance En Afrique de l'Ouest', *Histoire et innovations*, CIF, Editions Karthala, 2008.

⁵¹⁶ Planet Rating, 'Girafe rating: Kafo Jiginew, Mali' (Planet Rating, 2005) <www.planetrating.com>.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les unions locales regroupent 6 à 9 caisses locales. Les *unions régionales* regroupent les différentes *unions locales*, et sont au nombre de cinq à savoir Bamako, Koutiala, Sikasso, Bougouni, et Fana⁵¹⁷. Ces unions régionales sont chargées de,

- (iii) contrôler le respect des procédures dans les caisses, et l'analyse des prêts de montant considérable,
- (iv) d'apporter un appui pour le recouvrement des prêts,
- (v) de faciliter la remontée de l'information vers le siège,
- (vi) et de gérer la liquidité des caisses locales.

Les *unions de réseau* ou la *fédération de réseau* sont l'organe qui supervise, et centralise la définition des stratégies de développement de l'institution. Ces stratégies de développement concernent les politiques de crédit, la définition des procédures et des normes de performance financière, l'établissement de la politique de recrutement et des programmes de formation du personnel, et la consolidation de l'information⁵¹⁸.

L'excédent de liquidité des *caisses locales* est confié à l'Union de réseau, qui l'utilise pour constituer des fonds de crédit. Les caisses centralisent les transactions entre les caisses locales, et interviennent dans le processus décisionnel d'octroi de prêts lorsque les montants demandés sont importants.

Un des avantages des coopératives financières est le facile accès des caisses locales par les clients. Les infrastructures des institutions de microfinance étant moins onéreuses, les clients ne ressentent pas forcément une frustration, ou une discrimination de classes sociales entre les différents types de clients.

Ce qui n'est pas le cas pour les banques dont les infrastructures luxueuses représentent une barrière à l'entrée pour les clients de microfinance, lesquels sont majoritairement des personnes pauvres et à situation précaire. Un autre atout des coopératives financières est le développement d'un cadre amical et fraternel, permettant d'entretenir des relations de bon voisinage dans un quartier, un village ou une sous-région.

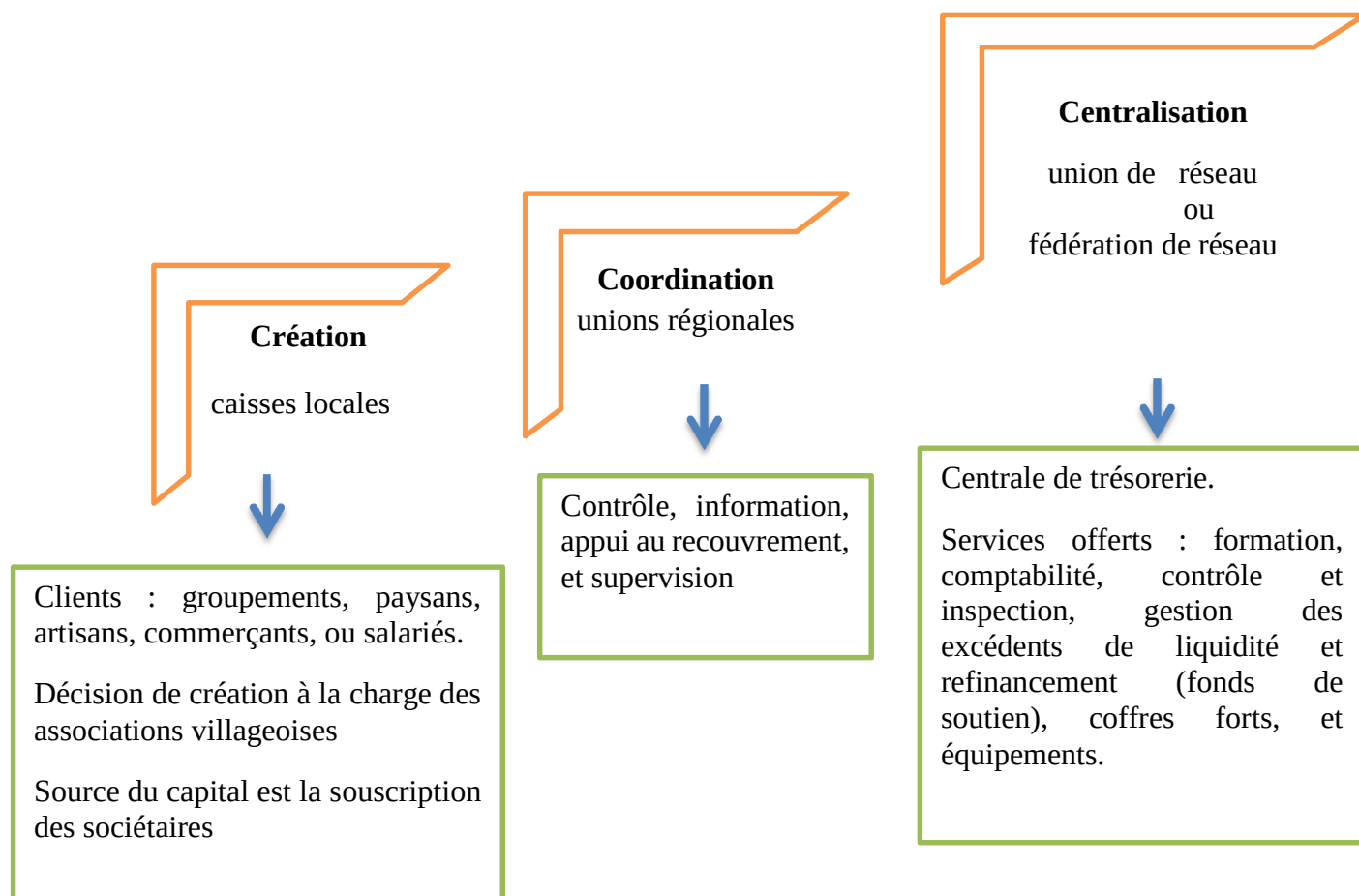
⁵¹⁷ Microfinanza Rating srl, 2011.

⁵¹⁸ Planet Rating, 'Girafe rating: Kafo Jiginew, Mali', 2005.

La consolidation en microfinance : le cas africain

En somme, l'enseignement issu de ces études conduit à illustrer le processus de formation d'une fédération sur la forme du schéma suivant (voir Graphe 5.1).

Graphe 5.1 Le processus ascendant de formation d'une fédération : cas Kafo Jiginew



Source Auteur.

Les coopératives financières sont à l'écoute de leurs clients, qui sont membres de ces institutions⁵¹⁹. De cette description de l'approche fédérale, découle l'identification des facteurs de succès favorisant sa mise en place et son développement.

⁵¹⁹ Périlleux, 2009.

La consolidation en microfinance : le cas africain

b. Les facteurs de succès de l'approche fédérale

Comme souligné précédemment, les coopératives financières ont des caractéristiques particulières en fonction des sous régions d'Afrique considérée. Le développement du modèle fédéral repose sur trois étapes fondamentales.

(i) La première étape est la création des caisses locales.

La création des caisses locales repose sur les principes de *solidarité*, et de *proximité*⁵²⁰. C'est le cas par exemple du réseau des caisses populaires du Burkina (RCPB), de la FECECAM du Bénin ou encore de Kafo Jiginew du Mali.

Ces atouts existants (*solidarité et proximité*) initialement au sein des différentes associations villageoises représentées par les tontines, ou les associations rotatives d'épargne et de crédit, sont exploités, et la transformation de ces différentes associations en des caisses locales pratiquant la finance à petite échelle, bénéficie aussi de l'expérience partagée par le mouvement Desjardins par son modèle d' « union de crédits ».

La reproduction de son modèle de développement aux caisses de microfinance en Afrique, s'effectue dans un contexte favorable où il existe déjà des groupements villageois⁵²¹. Ces groupements villageois se développent en associations rotatives de crédit qui assurent un soutien financier aux uns, et aux autres en fonction de leurs besoins, et de leurs capacités financières.

Le développement et la multiplication des caisses locales, visent à répondre aux besoins des personnes pauvres, se trouvant pour la plupart en zone rurale. Les personnes pauvres se rassemblent en de petits groupes facilitant leur accès aux crédits. Les différents groupements villageois sont constitués de personnes qui s'associent soit en fonction de leur intérêt entrepreneurial, soit en fonction de leur appartenance à une même région, ou à une même ethnie.

⁵²⁰ Ouedraogo et Gentil, 2008.

⁵²¹ Ouedraogo et Gentil, 2008.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les coopératives d'épargne et de crédit sont plus efficaces auprès des populations pauvres. Leur efficacité repose sur l'origine du financement des fonds propres, qui sont constitués par l'épargne, et non par les emprunts bancaires⁵²².

Les coopératives financières s'organisent soit sous la forme de réseau, ou sous la forme de caisses autogérées. Dans la première catégorie, la prise de décision est participative et collective (on planifie la participation des membres au risque de la voir s'effriter) alors que dans la deuxième, le processus de prise de décision se fonde sur l'expertise du gestionnaire⁵²³.

Au sein des groupements villageois qui se forment, les différents associés s'engagent à honorer leurs responsabilités financières à savoir, le paiement d'un taux d'adhésion qui représente un minimum de dépôt requis, et lequel constitue l'épargne finançant le fonds de roulement de ladite caisse.

Ces différentes caisses locales se financent principalement en utilisant l'épargne volontaire des différents membres, celle-ci pouvant être rémunérée dans certains cas. La rémunération spécifique de l'épargne est possible si la vente du crédit à des taux d'intérêt fixés s'effectue, soit par une *vente aux enchères*, soit en *conformité avec les textes internes de l'association* relative à l'activité de crédit.

Les différentes caisses locales exploitent les différents modes de financement existants pour collecter davantage l'épargne auprès des populations. Un financement complémentaire leur est attribué par les Caisses Desjardins.

Dans le cas de RCPB, les premières caisses populaires ont bénéficié du financement externe alloué par la Fédération des Caisses Populaires Desjardins du Canada. Dans le cas d'UMPAMECAS du Sénégal, hormis l'intervention des Caisses Desjardins, les subventions sont aussi issues de l'Agence Canadienne pour le Développement Internationale (ACDI).

En dehors des responsabilités financières, il existe d'autres engagements non-financiers comme la surveillance mutuelle des membres, et le soutien participatif physique des différents membres, les uns envers les autres. Ce soutien participatif se

⁵²² Ndeye Sine, 'Microfinance et Développement Au Sénégal : Quelle Transition ?', *Économie et Solidarités*, 39 (2008), 101–15.

⁵²³ Sine, 2008.

pratique parmi les paysans qui sont soit des agriculteurs, soit des éleveurs, soit des artisans.

Il existe dans ce groupe une interaction participative effective valorisée par une mise à disposition de la main-d'œuvre disponible au bénéfice d'un paysan en difficulté dans la pratique de son activité (*c'est la valorisation du communautarisme fondée sur le mécanisme d'entre-aide*). La solidarité initialement identifiée comme étant financière, est aussi sociale.

(ii) La deuxième étape est la coordination des caisses locales.

À l'issue de la mise en place des différentes caisses de base, une nécessité de coordination des différentes activités s'est fait ressentir au niveau sous régional. Les caisses locales fonctionnent de manière indépendante les unes des autres.

La mise en place d'une union régionale a pour but de centraliser les différents résultats des caisses, de palier à certains problèmes de comptabilité et d'assistance technique, et de constituer une réserve de fonds en cas d'insuffisance de liquidité. Les sociétaires des caisses régionales sont les caisses locales.

(iii) La troisième étape est la centralisation et la supervision des unions des caisses locales.

En considérant le développement consécutif à la création, et à la coordination des caisses locales, la mise en place d'un organe suprême assure la définition, la mise en place des stratégies de développement, et la distribution de l'information.

L'importance de cet organe révèle les besoins de supervision, de contrôle de manière efficace, et le développement de l'activité de microfinance au sein du réseau. Cet organe assure aussi le rôle de refinancement des caisses de base en difficultés, dont la principale source de fonds est l'excédent de liquidité des caisses de base, collecté par l'organe principal de direction.

À la suite de cette analyse de l'approche théorique du fédéralisme, nous examinons maintenant la relation existant entre les contrats de prêts, la sélection adverse et le revenu des IMF fédérales.

B. LES CONTRATS DE PRÊTS, LA SÉLECTION ADVERSE DES CLIENTS, ET LE REVENU DES IMF FÉDÉRALES

En considérant les caractéristiques spécifiques du développement des coopératives financières qui sont entre autres la proximité, et la confiance, il est intéressant d'examiner le lien entre le processus de formation des contrats de prêts, et la sélection à l'entrée des clients membre d'une coopérative financière (1).

Cette analyse est complétée par l'examen du revenu escompté issu de l'approche fédérale d'établissement des contrats de prêts (2).

1. Les contrats de prêts et la sélection adverse

Les coopératives financières pratiquent deux types de contrats de prêts, les contrats de prêts individuels et les contrats de prêts de groupe. Les contrats de prêts individuels dépendent de l'accumulation de l'information issue des résultats des prêts de groupe. La non-défaillance aux prêts de groupe conduit chacun des emprunteurs du groupe à facilement accéder au prêt individuel.

La probabilité d'accès au prêt individuel est une probabilité conditionnelle dont la définition est éclairée par la chaîne de Markov.

Considérons deux groupes de bénéficiaires qui définissent l'espace des états de la chaîne de Markov, dont une catégorie est constituée par les emprunteurs des prêts de groupe, et l'autre est constituée par les emprunteurs des prêts individuels. La probabilité d'obtention d'un prêt individuel par un bénéficiaire est conditionnée par sa probabilité de réussite au prêt de groupe.

Soit un groupe d'emprunteurs constitué de (n) individus, chaque individu peut accéder à un prêt de groupe en démontrant sa capacité de remboursement du prêt octroyé. On observe sur une période de temps (T) , une augmentation des quantités, et une évolution du type de crédits obtenus par l'emprunteur. L'évolution au cours du

La consolidation en microfinance : le cas africain

temps de la quantité de crédits (X) classée par ordre croissant peut prendre un nombre infini d'états défini comme suit.

$$X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$$

Soit x_i la distribution de prêts de groupe octroyés à la période (t), et (x_j) la distribution de prêts individuels accordés à la période ($t+1$) sous la condition de remboursement du prêt de groupe. La distribution des quantités de crédits octroyés peut être représentée sur la droite directionnelle suivante qui met en évidence deux périodes de temps (t) et ($t+1$).



(x_i) Passe à (x_j) avec une probabilité (P_{ij}) qui est définie comme suit.

$$P_{ij} = P(X_{t+1} = x_j | X_t = x_i) \text{ avec } 0 \leq P_{ij} \leq 1 \text{ et } \sum_{j=0}^n P_{ij} = 1$$

Soit (α) la probabilité d'obtenir un prêt de groupe, ($1-\alpha$) la probabilité de défaut, soit (γ) la probabilité d'obtenir un prêt individuel dérivé d'un prêt de groupe, et soit ($1 - \gamma$) la probabilité de défaut de ce prêt individuel dérivé.

Dans une coopérative financière, le bénéficiaire du prêt à un double statut c'est-à-dire épargnant et emprunteur. Nous adoptons une série d'hypothèses illustratives du comportement des prêts.

Hypothèse 5.1 Le double statut du client des coopératives financières a une influence sur les conditions d'accès aux crédits proposés, mais n'influence pas forcément la probabilité de remboursement des prêts de groupe.

Le facteur pouvant influencer de manière importante le remboursement des prêts de groupe est la pression exercée par les pairs, et l'effort fourni par l'emprunteur.

En dehors des « prêts individuels dérivés » il est aussi possible d'avoir des « prêts individuels purs ».

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les « *prêts individuels purs* » sont des prêts octroyés à des individus à partir d'un certain nombre de caractéristiques favorisant leur accès aux services financiers formels. Ces types de prêts sont pratiqués autant par les coopératives financières, que par tous autres types d'institutions de microfinance.

Les « *prêts individuels dérivés* » découlent de la bonne performance issue du prêt de groupe. Ainsi, si un groupe ayant bénéficié d'un prêt, a bien géré les crédits octroyés, alors les membres peuvent prétendre à un prêt individuel, généralement conséquent dont le signal est émis à partir de leur historique de crédit positif.

La pratique des « *prêts de groupe* » et des « *prêts individuels dérivés* » par les coopératives financières dans le secteur de la microfinance, permet de résoudre le problème de sélection adverse des bons emprunteurs vis-à-vis des mauvais emprunteurs.

Les « *prêts de groupe* » sont octroyés en appliquant le principe de formation d'un groupe d'individus dont la surveillance mutuelle au sein du groupe amoindrit les risques de défaut de remboursement des crédits obtenus. La participation au financement des prêts par les dépôts collectés auprès des membres, nécessite davantage leur sérieux, et leur prise de responsabilité dans la gestion des ressources disponibles visant à financer les prêts.

La sélection adverse dans le cas des coopératives financières est solutionnée par deux facteurs, la prise de participation au fonds de financement des prêts « *ex-ante* », et la surveillance des pairs au sein des groupes de prêts. Pour le montrer, considérons les hypothèses suivantes.

Hypothèse 5.2 Admettons qu'il existe deux types d'emprunteurs sur le marché du crédit, les emprunteurs à risque, et les bons emprunteurs.

Supposons que sur le marché du crédit, les contrats de prêts sont établis avec une information imparfaite, et on ne peut pas observer les projets de bonne qualité notée (*b*), des projets de mauvaise qualité ou projets à risque noté (*r*).

En considérant l'existence de ces deux types de projets, il en découle deux types d'emprunteurs. Une proportion (λ) des emprunteurs de bonne qualité c'est-à-dire ceux qui fournissent des efforts de remboursement du prêt à échéance. Une proportion

$(1 - \lambda)$ des emprunteurs à risque, c'est-à-dire ceux qui prennent des risques, et dont la réalisation du projet est associée à une probabilité de défaut de remboursement du crédit à échéance.

Soit (ρ) le coût d'opportunité des fonds d'investissement de l'institution de microfinance.

Hypothèse 5.3 Le prêteur possède un portefeuille de créances appliqué à un échantillon d'emprunteurs qu'il considère comme homogène, ce qui conditionne l'obtention d'un équilibre mélangeant.

Si le prêteur ne distingue pas le type d'emprunteurs c'est-à-dire s'il détient un échantillon d'emprunteurs qu'il considère comme homogène, il applique un taux d'intérêt débiteur qui est supérieur à celui appliqué aux bons projets, et inférieur à celui appliqué aux projets à risque. On est dans ce cas, en présence de la réalisation d'un équilibre mélangeant qui ne distingue pas le type d'emprunteurs, et dont la situation conduira à l'éviction des emprunteurs de bonne qualité.

Le taux d'intérêt nominal associé à l'équilibre mélangeant ($\bar{i}$) est le rapport entre le coût d'opportunité d'investissement (ρ), et la probabilité de succès du projet ($\bar{P}$), c'est-à-dire

$$\bar{i} = \frac{\rho}{\bar{P}} \quad (5.1)$$

La probabilité de succès $\bar{P}$ est une valeur pondérée, dépendant de la proportion des projets de bonne qualité (λ), et de celle des projets à risque $(1 - \lambda)$ associée à leur probabilité de succès respective. Cette probabilité pondérée de succès s'écrit

$$\bar{P} = \lambda P_{(b)} + (1 - \lambda) P_{(r)} \quad (5.2)$$

Hypothèse 5.4 Les prêteurs utilisent la formation des groupes de pairs pour résoudre le problème de la sélection adverse, il en découle la nécessité du traitement d'un échantillon hétérogène des emprunteurs.

La détermination de la probabilité de succès d'un projet dans le secteur de la microfinance ne dépend plus seulement de la proportion des emprunteurs à risque, et

La consolidation en microfinance : le cas africain

de la proportion de bons emprunteurs, mais dépend aussi du type de groupe ciblé, du niveau d'engagement interne de l'emprunteur, et du degré de surveillance des pairs.

Remarque l'effort de remboursement à l'échéance de l'emprunteur d'une coopérative financière est contraint par son montant de **dépôt initial**. Ainsi, un effort important fourni par l'emprunteur se traduit par un montant élevé de dépôt garantissant le montant d'emprunt obtenu.

La probabilité de succès définie dans ce contexte, et appliquée au prêt de groupe dans le cas de la coopérative financière se présente comme suit.

$$\bar{P} = \lambda (P_{(e\ b)} \times P_{(sur\ b)}) + (1 - \lambda)(P_{(e\ r)} \times P_{(sur\ r)}) \quad (5.3)$$

Les différentes variables qui définissent la probabilité de succès d'un projet de coopérative financière sont définies ci-après.

La variable $P_{e\ b}$ représente la probabilité d'obtenir un niveau d'engagement des bons emprunteurs (b) qui fournissent l'effort (e) de rembourser à l'échéance. C'est la probabilité de réalisation des projets par les bons emprunteurs sous la contrainte de l'effort fourni.

La variable $P_{sur\ b}$ représente la probabilité d'une surveillance effective des pairs (sur) dans un groupe de prêts de bonne qualité (bons emprunteurs (b)). On a la probabilité de réalisation du projet par les bons emprunteurs encadré par la surveillance des pairs.

La variable $P_{(e\ r)} = 1 - P_{(e\ b)}$ représente la probabilité d'avoir des emprunteurs dans un groupe qui ne fournissent pas d'efforts (e), et qui sont caractérisés d'emprunteurs à risque (r).

La variable $P_{(sur\ r)} = 1 - P_{(sur\ b)}$ est la probabilité d'une surveillance effective des pairs (sur) dans un groupe de prêts à risque (emprunteurs à risque (r)). Ce qui représente la probabilité de réalisation du projet par les emprunteurs à risque selon la surveillance des pairs.

Parmi les groupes formés, trois catégories sont possibles, les groupes qui ne regroupent que les emprunteurs de bonne qualité (b, b), les groupes qui regroupent les

emprunteurs de bonne qualité et les emprunteurs à risques (b,r) , et les groupes qui regroupent uniquement les emprunteurs à risque (r,r) ⁵²⁴.

Hypothèse 5.5 La prise en compte de l'effort et de la surveillance des pairs permet d'obtenir une probabilité de réalisation des bons projets supérieure à celle des projets à risque.

La probabilité de réalisation des bons projets en considérant l'effort fourni par les bons emprunteurs, est supérieure à la probabilité de réalisation des projets à risque des mauvais emprunteurs relative à leur effort fourni c'est-à-dire $P_{(e\ b)} > P_{(e\ r)}$.

De même, la probabilité de réalisation des bons projets en considérant le niveau de surveillance des pairs, et associée aux groupes des bons emprunteurs est supérieure à celle des projets à risque déterminée aussi par le niveau de surveillance des pairs présent dans le groupe d'emprunteurs c'est-à-dire $P_{(sur\ b)} > P_{(sur\ r)}$.

Hypothèse 5.6 Admettons qu'il est possible d'obtenir un équilibre séparateur des taux d'intérêt dans les coopératives financières, en considérant le niveau d'engagement de chaque emprunteur, et le degré de surveillance des pairs.

Dans le cas des emprunteurs à risque, le taux d'intérêt nominal dépend du coût d'opportunité d'investissement, et de la probabilité de succès du projet à risque c'est-à-dire

$$i_{(r)} = \frac{\rho}{P_{(r)}} = \frac{\rho}{P_{(e\ r)} \times P_{(sur\ r)}} \quad \text{avec} \quad P_{(r)} = P_{(e\ r)} \times P_{(sur\ r)} \quad (5.4)$$

En considérant les emprunteurs de bonne qualité, le taux d'intérêt débiteur nominal associé au projet de bonne qualité est le suivant

$$i_{(b)} = \frac{\rho}{P_{(b)}} = \frac{\rho}{P_{(e\ b)} \times P_{(sur\ b)}} \quad \text{avec} \quad P_{(b)} = P_{(e\ b)} \times P_{(sur\ b)} \quad (5.5)$$

⁵²⁴ Beatriz Armendáriz et Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance* (MIT press, 2010), page 105.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La probabilité de réalisation des bons projets est supérieure à la probabilité de réalisation des projets à risque dans le cas des prêts de groupe d'une coopérative financière, c'est-à-dire

$$P_{(b)} > P_{(r)} \text{ car } P_{(e\ r)} < P_{(e\ b)} \text{ et } P_{(sur\ r)} < P_{(sur\ b)}. \quad (5.6)$$

Inversement, la part des projets de bonne qualité est inférieure à la part des projets à risque, c'est-à-dire

$$\frac{1}{P_{(b)}} < \frac{1}{P_{(r)}} \quad (5.7)$$

Ainsi, le taux d'intérêt débiteur appliqué aux prêts de groupe de bonne qualité est inférieur à celui appliqué aux prêts de groupe à risque, c'est-à-dire

$$i_{(b)} < i_{(r)} \text{ car } P_{(b)} > P_{(r)} \quad (5.8)$$

Pour réduire l'usure que subissent les bons clients pauvres, les coopératives financières leur offrent des crédits à des taux inférieurs à ceux supportés par les clients risqués pauvres, en leur permettant de développer leurs activités⁵²⁵. La pratique de faible taux d'intérêt débiteur produit un effet positif sur le développement de l'entrepreneuriat des pauvres. Ainsi, les bons emprunteurs ne sont plus évincés du marché par des taux d'intérêt débiteurs élevés, et cela produit un effet indirect sur la réduction du risque de défaillance des institutions de microfinance⁵²⁶.

Le graphe (5.1) présente la pente des courbes d'équilibre reliant le niveau d'effort et la pression des pairs au taux d'intérêt associé. La pente de la droite des emprunteurs à risque est plus forte que celle des emprunteurs de bonne qualité.

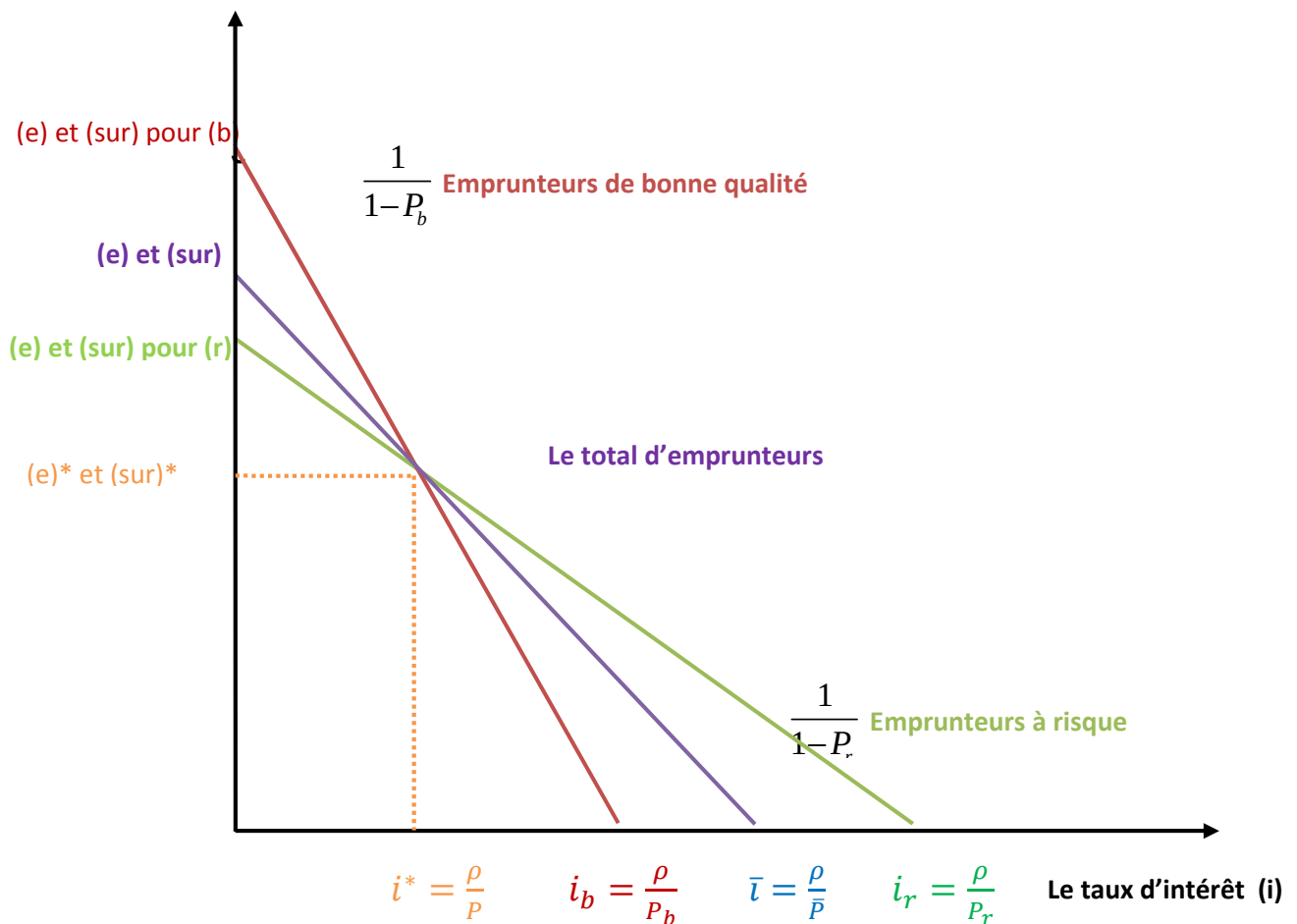
⁵²⁵ M. Yunus and A. Jolis, *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle against World Poverty* (Public Affairs, 2003).

⁵²⁶ Armendáriz et Morduch, 2010, page 102.

Graph 5.2 La représentation des équilibres associés à l'effort et à la surveillance des

Effort (e) et surveillance
des pairs (sur)

pairs



Source Auteur

Il existe un niveau de taux d'intérêt minimum noté (i^*), un effort minimum réalisé par les emprunteurs (e^*), et une pression des pairs minimums notés (sur^*). Ce point minimum ainsi défini assure l'existence du marché de crédit.

Cette détermination des taux d'intérêt associée aux projets à risque, et aux projets de bonne qualité dans le cas des contrats de prêts de groupe, permet, de déterminer la valeur du revenu escompté du modèle fédéral.

2. Les contrats de prêts et le revenu escompté

La consolidation en microfinance : le cas africain

Le revenu escompté dépend du cadre concurrentiel dans lequel la coopérative financière s'intègre. Dans un cadre de monopole, la coopérative financière détient la majorité des parts de marché, et toute nouvelle entrée sur le marché, conduirait l'institution concurrente à faire défaut.

Il existe dans ce cas une gestion unilatérale du marché de crédit, et les prix proposés sont inférieurs au prix existant dans une situation de concurrence pure et parfaite. Dans les faits, il n'existe pas de monopole sur le marché de la microfinance. On constate plutôt la présence d'oligopole de marché, où les acteurs en présence se partagent les parts de marché selon les quantités offertes.

Bien qu'on note une différenciation de prix, qui marque la segmentation du marché de la microfinance, il n'existe pas une concurrence par les prix en vue d'attirer le plus grand nombre de clients. La concurrence est basée essentiellement sur la quantité, et la qualité de produits offerts. L'oligopole en présence est donc un oligopole de Cournot.

La détermination du revenu escompté se fera en trois étapes, tout d'abord une approche basée sur le monopole de marché (a), puis une approche basée sur l'oligopole de Cournot (b), et enfin un examen de la maximisation du revenu de la coopérative dans le cas où cette dernière est constituée de (n) filiales regroupées sous une forme hiérarchique (c).

a. Le rendement escompté en situation de concurrence pure et parfaite de marché

Soit un marché constitué d'une infinité de « m » clients avec $m = 1, 2, 3, \dots, g, \dots, m$.

La probabilité de défaut est positivement liée au taux d'intérêt débiteur nominal de prêts, ainsi plus le défaut de prêts est élevé, plus le taux d'intérêt est élevé, et inversement, soit

$$\alpha_m(i_m) = a * i_m \quad \text{avec } a > 0 \text{ et } 0 < \alpha_m(i_m) <$$

1 et $m(1, 2, 3, \dots, g, \dots, m)$ avec $\alpha_m(i_m)$ qui est la probabilité de défaut des prêts de groupe.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Encadré 5.1 Le modèle de STIGLITZ et WEISS (1981) de rationnement de crédit et le rendement escompte du crédit

L'approche libérale de l'équilibre entre l'offre et la demande en Economie, admet que l'excès de demande ou l'excès d'offre est corrigé par les mécanismes d'auto-ajustement des prix. Ce qui ne laisse pas la place à l'existence d'une situation de rationnement. Or, comme vont le démontrer par la suite les différentes approches keynésiennes, l'économie fonctionne en situation de déséquilibre, et tout comme sur le marché du crédit ou sur le marché de l'emploi, on peut constater respectivement un rationnement de crédit et un rationnement de l'emploi. Ces deux situations se matérialisent par un excédent de demande de fonds prêtables d'une part, et d'autre part par un excédent d'offre de travail.

L'approche de STIGLITZ et WEISS développée en 1981 permet d'expliquer le rationnement de crédit sur le marché des fonds prêtables ou marché du crédit. Sur ce marché, le taux de déséquilibre assurant le développement de l'activité de crédit est défini, et autre constat, la demande de fonds prêtables est supérieure à l'offre associée. Ainsi les emprunteurs non-satisfaits par les conditions du marché sont tentés de proposer des taux d'intérêt débiteurs supérieurs au taux d'intérêt d'équilibre pour accéder aux crédits.

Dans ces conditions, les banques étant adverses au risque ne sont pas disposées à leur octroyer des crédits, car ces clients sont jugés trop risqués, et leur probabilité de remboursement estimée est faible. La banque identifie ainsi deux types d'emprunteurs existant sur le marché, les emprunteurs risqués (r), et les bons emprunteurs (b). Le rationnement de crédit intervient sur le marché de crédit dans les deux cas suivants.

- ❖ La banque ayant considéré les emprunteurs comme identiques, il existe parmi eux certains qui reçoivent le crédit et d'autres non, et ces emprunteurs même s'ils sont disposés à payer le prix fort, demeurent exclus du marché du crédit.
- ❖ Il existe aussi un autre groupe d'emprunteurs spécifique qui pour une offre de crédit donnée, sont incapables de satisfaire aux conditions d'accès à ces crédits.
- ❖

Sur le marché du crédit, la fonction d'offre et la fonction de demande du crédit dépendent du taux d'intérêt (i). On considère que sur un marché de crédit il existe plusieurs banques et plusieurs emprunteurs, et chacun d'eux cherche à maximiser son profit respectif. On suppose aussi que chaque projet (θ) est associé à une probabilité de distribution du rendement brut (R). Chaque firme a une probabilité de distribution du rendement notée $F(R, \theta)$, avec une fonction de densité associée notée $f(R, \theta)$.

Un individu emprunte un montant B au taux d'intérêt débiteur (i). On considère un emprunteur comme défaillant si et seulement si la somme issue du rendement et collatéral est inférieure au montant de remboursement du crédit à l'échéance, c'est-à-dire :

$$R + C \leq B(1 + i) \quad (5.9)$$

Le rendement du projet escompté notée $\pi(R, i)$ dépend du différentiel de rendement c'est-à-dire de la différence entre son rendement d'une part, et le rendement du montant emprunté, et du collatéral d'autre part, ce qui se traduit par l'expression suivante.

$$\pi(R, i) = \text{Max}[R - (1 + i)B - C] \quad (5.10)$$

A l'optimum, le taux d'intérêt débiteur d'équilibre est donné par l'expression suivante.

$$\frac{d\pi}{di} = -B(1 - F[(1 + i)B - C]) \quad (5.11)$$

Si on suppose qu'au taux d'intérêt débiteur d'équilibre (i) les projets ont le même rendement moyen et la banque ne peut distinguer les bons projets des mauvais projets, une augmentation du taux d'intérêt d'équilibre aura pour effet de réduire plus que proportionnellement le rendement attendu des bons projets comparativement à celui des projets à risques.

On a dans ce cas un effet d' »AKERLOF », qui se traduit par la diminution de la part des bons projets au détriment de la part des mauvais projets. Si la banque détient l'information sur le marché du crédit, et si elle est indifférente entre ces deux projets ayant la même moyenne de rendement, elle va préférer financer les bons projets.

La fonction de rendement de la banque est notée $\rho(R, i)$, et dépend du montant du remboursement ($R + C$) et du rendement du projet $B(1 + i)$ c'est-à-dire :

$$\rho(R, i) = \text{Min}[(R + C; B(1 + i))] \quad (5.12)$$

Le rendement attendu du projet noté T défini en fonction des probabilités, dépend de la probabilité que le projet se réalise $P(R)$ avec un succès de rendement R.

$$P(R) * R + (1 - P(R))D = T \quad (5.13)$$

Avec D qui représente le montant de défaut du projet.

La consolidation en microfinance : le cas africain

En considérant le modèle de STIGLITZ et WEISS (1981), le rendement escompté par le prêteur dépend de la probabilité de réalisation du projet c'est-à-dire de la présence ou non d'un risque de défaut. L'examen du risque de défaut de prêts révèle deux situations plausibles.

- ❖ Le client est capable de rembourser l'emprunt contracté. Il n'y a pas risque de défaut, la valeur de la probabilité en l'absence de risque de défaut est $[1 - \alpha_m(i_m)]$, et le rendement escompté pour un bon projet (b) est $B(1 + i_{(b)})$, avec B qui représente le montant de l'emprunt.
- ❖ Le client présente un risque de défaut dont la probabilité est $\alpha_m(i_m)$, et le rendement escompté pour un projet à risque est $B(1 + i_{(r)})$.

En considérant l'équation (5.13) présenté dans l'encadré 5.1, qui considère la probabilité de réalisation du projet $P(R)$, au quelle on associe la probabilité pour qu'un projet soit de bonne qualité, on aboutit à la probabilité conditionnelle $P(R) * P_{(b)}$ associée au rendement $B(1 + i_{(b)})$.

De même la seconde partie de l'expression présente la probabilité que le projet ne se réalise pas $(1 - P)$, au quelle on associe la probabilité de réalisation du projet à risque P_r , ce qui conduit à une expression de probabilité conditionnelle de défaut de projet notée $(1 - P) * P_r$, liée à son rendement associé $B(1 + i_{(r)})$.

En situation de concurrence pure et parfaite, le rendement escompté noté $Rend_m$ par le prêteur (m) est

$$Rend_m = P(R) * P_{(b)} * B(1 + i_{(b)}) + (1 - P) * P_{(r)} * B(1 + i_{(r)}) \quad (5.14)$$

En définissant $P(R) = (1 - \alpha_m(i_m))$, le montant de rendement escompté du prêteur issu du contrat de prêts est

$$Rend_m = (1 - \alpha_m(i_m)) * (P_{(b)}) * B(1 + i_{(b)}) + \theta_m(i_m) * (P_{(r)}) * B(1 + i_{(r)}) \quad (5.15)$$

À l'optimum, la coopérative financière maximise son rendement en fonction du comportement de deux types d'emprunteurs (risqués et sains). Pour déterminer le taux d'intérêt débiteur des emprunteurs à risque et des emprunteurs sains, on applique la condition de premier ordre sur le rendement escompté du projet. Il s'agit de maximiser le rendement escompté du projet en considérant le risque de défaut c'est-à-dire

La consolidation en microfinance : le cas africain

$$Max Rend_m = (1 - \alpha_m(i_m)) * (P_{(b)}) * B(1 + i_{(b)}) + \alpha_m(i_m) * (P_{(r)}) * B(1 + i_{(r)})$$

La condition de premier ordre correspond à la dérivée première du rendement escompté par rapport au risque de défaut. À l'optimum, cette condition est nulle c'est-à-dire,

$$\frac{\partial Rend}{\partial \alpha_m(i_m)} = 0 \Leftrightarrow (P_{(r)} * B(1 + i_{(r)})) - (P_{(b)} * B(1 + i_{(b)})) = 0 \quad (5.16)$$

À l'optimum on détermine la relation entre le taux d'intérêt débiteur appliqué sur les bons projets, et le taux d'intérêt débiteur appliqué sur les projets à risque. On obtient :

$$i_r^* = \frac{P_{(b)}}{P_{(r)}} (1 + i_{(b)}^*) - 1 \quad (5.17)$$

Le taux d'intérêt débiteur appliqué sur les projets à risque dépend positivement du taux d'intérêt appliqué sur les bons projets. Ce taux d'intérêt dépend aussi du ratio entre la probabilité d'apparition des bons projets, et la probabilité d'apparition des projets à risque.

Plus ce coefficient de pondération est élevé, et plus le taux d'intérêt débiteur associé au projet à risque est élevé, et inversement. En remplaçant la valeur du taux d'intérêt obtenu à l'optimum notée i_r^* , on obtient la valeur suivante du revenu :

$$rend^* = (1 - \alpha_m(i_m)) * (P_b * B(1 + i_{(b)}^*)) + \alpha_m(i_m) * \left(P_{(r)} * B(1 + \left(\frac{P_{(b)}}{P_{(r)}} (1 + i_{(b)}^*) - 1 \right)) \right)$$

En développant cette expression on obtient

$$rend^* = P_{(b)} * B(1 + i_{(b)}^*) \quad (5.18)$$

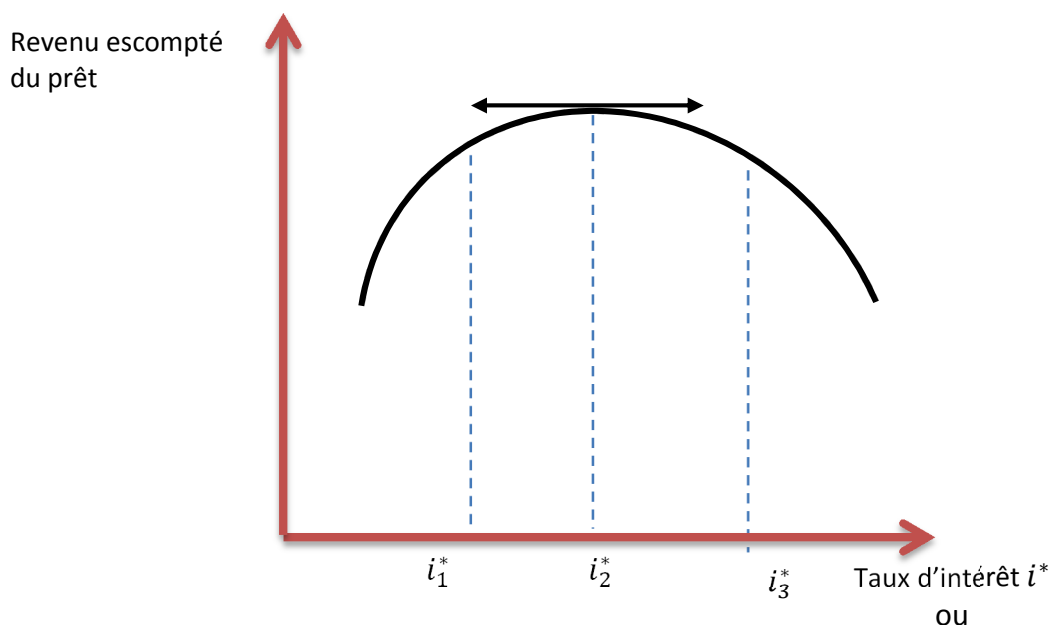
À l'optimum, le rendement escompté des coopératives financières est essentiellement défini en fonction du rendement issu des projets de bonne qualité.

Un accroissement de la part des projets de bonne qualité notée P_b des coopératives financières, s'accompagne d'une augmentation du revenu et inversement. De même, un accroissement du rendement de leurs projets de bonne qualité $(1 + i_b^*)$ s'accompagne d'un accroissement de leur rendement escompté.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Le graphe suivant présente l'évolution du revenu associée à l'accroissement du taux d'intérêt d'équilibre relatif au bon projet.

Graphe 5.3 La détermination du taux d'intérêt d'équilibre en fonction du rendement escompté



Source Stiglitz et Weiss (1981) Page 394.

La courbe de rendement escompté a une forme en cloche, et implique qu'une coopérative financière qui fixe des taux d'intérêt élevés, acceptera de plus en plus des projets ayant de faibles probabilités de succès. Ce résultat était déjà souligné au préalable par STIGLITZ et WEISS en 1981, en étudiant le rationnement de crédit.

Dans un contexte de concurrence pure et parfaite, une coopérative financière qui pratique des taux d'intérêt bas, décourage tout nouvel entrant, tout en possédant un portefeuille grandement diversifié. Dans ces conditions, tout nouvel entrant qui supporte des charges initiales élevées, ne pourra couvrir ses coûts, au niveau des taux d'intérêt proposé par le leader du marché.

En situation de monopole, les coopératives financières prennent moins de risque, le taux d'intérêt du monopoleur appliqué sur les projets à risque est inférieur à celui appliqué initialement sur les projets à risque en situation de concurrence pure et parfaite, c'est-à-dire

La consolidation en microfinance : le cas africain

$$i_r^* < i_r \quad (5.19)$$

soit

$$\frac{P_b}{P_r}(1 + i_b^*) - 1 < \frac{\rho}{P_r} \quad \text{or,} \quad Rend^* = P_b * B(1 + i_b^*) \quad (5.20)$$

D'où

$$Rend^* - P_r < \rho \Leftrightarrow Rend^* < P_r + \rho \quad (5.21)$$

En situation de monopole, le rendement des bons projets est inférieur au coût d'opportunité du choix de prêter plus aux projets à risque existant sur le marché.

Le niveau de rendement atteint par une institution dépend du comportement des taux d'intérêt débiteurs. Partant de cette analyse du rendement escompté en situation de concurrence pure et parfaite, établissons le niveau de rendement escompté dans le cas d'une concurrence oligopolistique.

b. Le rendement escompté en situation de concurrence oligopolistique

Supposons qu'on se trouve dans une situation d'oligopole de marché qui caractérise au mieux la situation réelle de fonctionnement du marché de la microfinance. On distingue trois types d'oligopole de marché qui sont, l'oligopole de Cournot, l'oligopole de Bertrand, et l'oligopole de Stackelberg. Dans le cadre de notre analyse, on admet la mise en place d'un seul des trois types d'oligopole, et les hypothèses y relatives sont les suivantes.

Hypothèse 5.7 On suppose une situation d'oligopole de Cournot qui se caractérise par une concurrence par les quantités, et non une concurrence par les prix.

On admet que la demande est inélastique aux différentes variations de prix. La demande est sensible aux autres caractéristiques du contrat de prêts, telles que le montant de prêts proposés, les échéances de remboursement, et les services d'accompagnement. La concurrence sur le portefeuille des produits a une conséquence sur le portefeuille des clients, dont leur statut est double épargnant et emprunteur.

La consolidation en microfinance : le cas africain

On admet que cette concurrence oligopolistique considère deux acteurs, dont le premier est une coopérative financière, et le second est toute autre institution de microfinance.

Hypothèse 5.8 Si on admet toutes choses égales par ailleurs, qu'il existe une entente entre la coopérative financière et le concurrent, on aboutit à la formation d'un Cartel qui s'accompagne d'une répartition éventuellement équitable du marché.

Dans ce cas, on assiste à une répartition équitable des quantités à desservir, ce qui induit *toutes choses égales par ailleurs* une répartition équitable des parts de marché, et du revenu obtenu.

On admet que le revenu issu de la situation de monopole est partagé de manière équitable entre les deux acteurs (coopérative financière et autre institution de microfinance) en concurrence, soit

$$Rend^* = \frac{1}{2} P_{(b)} * B(1 + i_{(b)}^*) \quad (5.22)$$

En supposant qu'on applique un même taux d'intérêt débiteur pour les deux concurrents, cette situation reste très simplifiée, et ne relève pas de la réalité. En fait, l'étude des faits en microfinance révèle l'application d'une multiplicité des taux d'intérêt débiteurs, ce qui représente ici un des critères identifiés de la segmentation du marché de la microfinance (voir *supra* les Chapitres 1, 2 et 3).

Hypothèse 5.9 Il en découle qu'un partage équitable des quantités à desservir sur le marché de la microfinance, aboutit à une différence de rendement obtenu, principale conséquence de la multiplicité des taux d'intérêt débiteurs pratiqués.

Dans les cas de l'Afrique de l'Ouest, et de l'Afrique Centrale, où le marché est dominé par les coopératives financières, il est possible d'obtenir un revenu de la coopérative financière supérieure au revenu de l'autre institution financière concurrente, c'est-à-dire

$$Rend_{coopec}^* > Rend_{autres institutions}^* \quad (5.23)$$

La consolidation en microfinance : le cas africain

Cette situation, permet de considérer le cas où le partage des parts de marché selon les quantités, ne s'effectue pas de manière équitable.

Hypothèse 5.10 si on admet toutes choses égales par ailleurs l'existence d'une concurrence oligopolistique avec leadership de marché des coopératives financières, alors les quantités produites sont réparties de façon inéquitable sur le marché.

On a des parts de marché plus importantes détenues par les coopératives financières au détriment des autres institutions de microfinance. Il en découle un rendement escompté des coopératives financières supérieur au rendement des autres institutions de microfinance. C'est le cas des marchés de la microfinance d'Afrique Centrale, et d'Afrique de l'Ouest.

Le développement des coopératives financières qui se fonde sur le modèle fédéral présente une hiérarchisation institutionnelle (*modèle ascendant de développement*). Le principe de fédéralisme permet de regrouper de façon endogène de nombreuses caisses locales.

Pour le montrer supposons qu'il existe N_F caisses locales au sein d'une coopérative financière fédérée, la maximisation de sa valeur dépend du nombre de caisses, et de la part de rendement sur prêt de chaque filiale F .

Le programme de maximisation du rendement d'une coopérative financière se présente comme suit

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max Rend}(N_F, B) = N_F * P_b * B(1 + i_b^*) \\ S/C \end{array} \right. \quad (5.24)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} f^1(V_{L1}, V_{S1}, f, N_F) \geq f(V_L, V_S) \\ \pi^1(r_L, r_S, C_l, C_S, N_F, \gamma) \geq \pi(r_L, r_S, C_l, C_S) \end{array} \right. \quad (5.25)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \pi^1(r_L, r_S, C_l, C_S, N_F, \gamma) \geq \pi(r_L, r_S, C_l, C_S) \end{array} \right. \quad (5.26)$$

L'équation (5.24) présente la maximisation du rendement de l'activité de crédit de la coopérative $\text{Rend}(N_F, \gamma)$ qui dépend du nombre de caisses locales N_F , et du montant de prêts proposé par chaque caisse notée B . Cette maximisation du rendement dépend de deux contraintes.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La première contrainte est liée à la valeur du portefeuille des produits et services financiers (équation (5.25)).

Cette contrainte suppose que l'institution maximise son revenu si la valeur du portefeuille des produits et des services financiers de la coopérative organisée en réseau est supérieure à la valeur du portefeuille des coopératives prises individuellement.

Pour cela, on compare la valeur du portefeuille des produits et services financiers de la coopérative fédérée à celle de la coopérative financière non fédérée.

$$f^1(V_{L1}, V_{S1}, f, N_F) \geq f(V_L, V_S)$$

$f^1(.)$ Représente la valeur du portefeuille de la coopérative fédérée. Cette valeur dépend de la valeur du portefeuille d'une coopérative hors réseau, notée $f(.)$, des volumes de prêts et d'épargne notés respectivement V_{L1} et V_{S1} , et du nombre de caisses appartenant au réseau de coopérative financière fédérée notée N_F . La valeur de la coopérative financière agissant hors réseau dépend uniquement de ses volumes de prêts et d'épargne notés respectivement V_L et V_S .

La deuxième contrainte affecte le profit réalisé par la coopérative fédérée (équation (5.26))

On suppose que le profit réalisé par une coopérative fédérée est supérieur à celui d'une coopérative hors réseau c'est-à-dire $\pi^1(r_1, C_1, N_F, \gamma) \geq \pi(r, C)$, avec $\pi^1(.)$ qui représente le profit d'une coopérative financière fédérée, et $\pi(.)$ le profit d'une coopérative n'appartenant à aucun réseau.

Le profit d'une coopérative fédérée se définit par le différentiel entre la valeur du portefeuille des produits financiers (f^1), et le coût (C_1) occasionné par la création d'une caisse locale, associé au niveau de risque encouru (r_1), c'est-à-dire

$$\pi^1(r_1, C_1, N_F, \gamma) = f^1(V_{L1}, V_{S1}, f, N_F) - r_1 * C_1$$

À l'optimum le profit marginal doit être supérieur ou égal à zéro, et la condition d'optimalité associé au profit est donc

$$\frac{\partial \pi^1}{\partial N_F} = \frac{\partial f^1(V_{L1}, V_{S1}, f, N_F)}{\partial N_F} - r_1 * \frac{\partial C_1}{\partial N_F} \geq 0$$

Le programme de maximisation peut donc se réécrire comme suit

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max Rend}(N_F, B) = N_F * P_{(b)} * B(1 + i_{(b)}^*) \\ S/C \end{array} \right. \quad (5.24)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial f^1(V_{L1}, V_{S1}, f, N_F)}{\partial N_F} - r_1 * \frac{\partial C_1}{\partial N_F} \geq 0 \end{array} \right. \quad (5.27)$$

La coopérative fédérée maximise son rendement lorsque son profit marginal est supérieur ou égal à zéro, sous réserve que la valeur de portefeuille détenue demeure supérieure à la valeur du portefeuille des IMF hors réseau.

On en déduit l'impact du fédéralisme sur les coopératives financières.

SECTION 2 L'IMPACT DU FÉDÉRALISME DES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES

Une analyse théorique du modèle des coopératives est présentée par Taylor en 1971 et 1979. Dans son modèle développé, il présente les coopératives financières comme des institutions atypiques, à cause de leur statut organisationnel^{527,528}.

La théorie financière précise que les intermédiaires financiers poursuivent un objectif dual qui est une maximisation du profit, et une réduction des coûts^{529,530}. Il existe d'autres objectifs tels que la maximisation de la fonction d'utilité du manager, la minimisation de la différence entre le taux moyen de prêts et le taux de rémunération de l'épargne, et la maximisation de la taille de l'institution permettant de mieux gérer l'offre et la demande^{531,532}.

On suppose que la mise en place d'un processus de consolidation bancaire permet d'améliorer ces objectifs. Le modèle d'échange de Williamson de 1977 présente l'importance accordée à la réduction des coûts de production, l'accroissement du pouvoir de marché, et la réalisation des économies d'échelle.

Ronald KOOT (1978) dans son étude présente la relation en vigueur entre le coût, et la taille d'une coopérative financière. Les facteurs permettant d'évaluer la taille sont, la taille moyenne des comptes de titres, la taille moyenne des encours de prêts, le pourcentage de mauvais prêts, et le ratio de prêts à l'épargne⁵³³.

Nous abordons ici l'approche théorique du fédéralisme des caisses des coopératives financières, à partir du modèle d'échange de WILLIAMSON (1977).

⁵²⁷ Ryland A. Taylor, 'The Credit Union as a Cooperative Institution', *Review of social economy*, 29 (1971), 207–17.

⁵²⁸ Ryland A. Taylor, 'Optimal Reserve Levels for Credit Unions', *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, 26 (1979), 971–83.

⁵²⁹ Donald J. Smith, Thomas F. Cargill et Robert A. Meyer, 'Credit Unions: An Economic Theory of a Credit Union', *The Journal of Finance*, 36 (1981), 519–28.

⁵³⁰ John D. Murray et Robert W. White, 'Economies of Scale and Economies of Scope in Multiproduct Financial Institutions: A Study of British Columbia Credit Unions', *The Journal of Finance*, 38 (1983), 887–902.

⁵³¹ Smith, Cargill et Meyer, 1981.

⁵³² Taylor, 'Optimal Reserve Levels for Credit Unions', 1979.

⁵³³ Ronald S. Koot, 'On Economies of Scale in Credit Unions', *The Journal of Finance*, 33 (1978), 1087–94.

L'incitation de la mise en place d'un processus de fédération des caisses locales des coopératives financières facilite l'accès aux services financiers pour des clients marginalisés du secteur bancaire. Ces clients sont considérés comme risqués, et le risque le plus important que les institutions de microfinance ont à gérer, est celui du risque de crédit qui déprécie la valeur du capital⁵³⁴.

Examinons d'une part les portefeuilles de produits en utilisant la fonction de production (A), pour ensuite évaluer l'évolution du portefeuille de clients des coopératives financières fédérées (B).

A. L'IMPACT SUR LE POUVOIR DE MARCHÉ ET LES RENDEMENTS D'ÉCHELLE

L'étude relative à la taille de la coopérative financière dépend de l'évolution de sa production, c'est-à-dire de son portefeuille de prêts octroyés. Les coopératives financières se consolident en créant, et en fédérant les différentes caisses locales pour former une seule entité au niveau national.

Cette action stratégique leur permet de mieux gérer les coûts, et d'acquérir un pouvoir de marché plus important dans le secteur de la microfinance. L'illustration de la fédération des coopératives financières est réalisée à l'aide du modèle de WILLIAMSON, qui met en évidence l'effet de la réduction des coûts dans un contexte de demande inélastique, dont se déduit le pouvoir de marché des IMF fédérales (1).

L'analyse de la gestion des coûts par les coopératives financières fédérées est complétée par l'évaluation de l'évolution de leur productivité moyenne, à partir de la mesure de leurs rendements d'échelle (2).

⁵³⁴ D. Lascelles et S. Mendelson, 'Microfinance Banana Skins 2009: Confronting Crisis and Change', *Centre for the Study of Financial Innovation (CSFI)*, 2009.

1. Les institutions de microfinance fédérales et le pouvoir de marché

Oliver WILLIAMSON (1977) considère un modèle d'échange pour illustrer le rôle des fusions sur l'équilibre partiel de la firme fédérale.

Ce modèle s'adapte bien au cas des coopératives financières dont les hypothèses de base sont les suivantes⁵³⁵.

Hypothèse 5.11 : On admet que deux firmes qui fusionnent, supportent des coûts qui sont inférieurs aux coûts supportés par deux firmes indépendantes.

Dans le secteur de la microfinance, spécifiquement pour les coopératives, on ne parlera pas de fusions des institutions, mais plutôt de fédération des caisses organisées en réseau. Une des différences entre la fusion et la fédération, est justement la manière dont les liens s'établissent entre les différentes institutions participantes.

Dans le cas des fusions, les entités en présence n'appartiennent pas forcément au même secteur d'activité. Les fusions peuvent être réalisées entre les entités d'un même secteur d'activité, ou entre les entités de deux secteurs d'activité, à l'instar des fusions entre les banques commerciales et les banques d'investissement, ou entre les banques de dépôts et les banques d'investissement.

La fédération des caisses coopératives permet le regroupement des caisses formées et qui appartiennent *ex-ante* au réseau de coopératives formé, dont le but principal est d'étendre l'action géographique. Les caisses qui se fédèrent respectent les normes de développement interne de l'institution.

Une autre approche de la consolidation des coopératives, non encore testée peut être la fusion d'au moins deux coopératives financières. En tenant compte de la nature du statut compatible avec une telle réalisation, cette action pourrait contribuer à renforcer davantage les capacités financières, institutionnelles, et les capacités sociales.

⁵³⁵ Oliver E. Williamson, 'Economies as an Antitrust Defense Revisited', in *Welfare aspects of industrial markets* (Springer, 1977), pp. 237-71.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Cette action de fusion des coopératives financières, peut donc s'appliquer aux coopératives financières qui restent de petite taille, qui ont du mal à diversifier leur activité sur le plan géographique, sur le plan des produits et services financiers, et sur le plan du développement des secteurs d'activité. On pourrait envisager une pareille action qui aura pour effet d'améliorer leur portefeuille d'actifs, de produits, et de clients. De plus comme souligné à l'hypothèse 5.11 ci-dessus, la fusion des coopératives financières pourrait réduire leur niveau de coûts supportés pris individuellement.

Dans le cas des fusions tout comme dans celui de la fédération des caisses coopératives, on aboutit à la formation d'une seule entité, dont la fonction de production, et la fonction de coût sont des fonctions additives qui permettent la réalisation des économies d'échelle.

Alors que la première hypothèse (5.11) présentait la condition *sine qua non* d'existence d'une fusion, la seconde hypothèse (5.12) justifie l'existence des effets des fusions par les effets positifs qu'elles procurent.

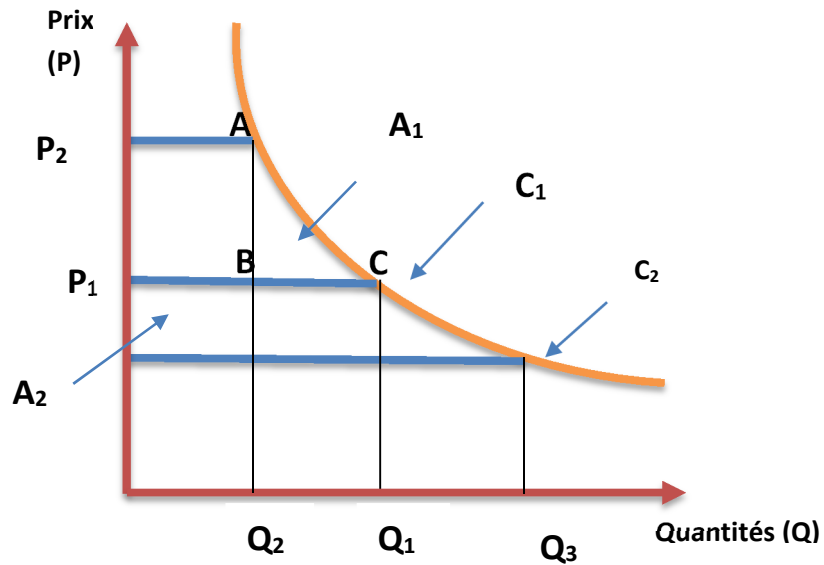
Hypothèse 5.12 : la fusion des firmes permet une meilleure allocation des ressources, une meilleure accumulation des économies des échelles, et étend son pouvoir de marché.

Cette hypothèse émise dans le cas des fusions des institutions s'applique aussi dans le cas des coopératives financières. On constate à partir des analyses statistiques qui présentent la cartographie des IMF africaines, que les régions où l'action des coopératives financières est dominante, ces dernières pour la plupart sont de grande taille et détiennent des parts importantes de marché.

De plus, ces grandes coopératives financières facilitent l'accès d'une grande part de la population pauvre aux services financiers, et parviennent à être efficaces, bien que son niveau d'efficacité comparativement à d'autres grandes institutions soit considéré comme moyen.

Lorsque les coopératives financières décident de fédérer leur caisse, l'équilibre partiel obtenu est représenté sur le graphique ci-dessous (**voir graphe 5.3**).

Graph 5.4 L'équilibre partiel des firmes avant et après la fédération des caisses



Source WILLIAMSON (1977, Page 21)

Les courbes C_1 et C_2 représentent les courbes de coûts respectivement avant fédération, et après fédération des caisses de coopératives.

La surface A_1 représentée par le triangle (ABC) est la perte occasionnée par la fédération qui résulte d'un possible accroissement des prix après fédération. Analytiquement, la surface A_1 est donnée par :

$$A_1 = \frac{1}{2} * (Q_1 - Q_2) * (C_2 - C_1) = \frac{1}{2} * \Delta Q * \Delta C \quad (5.28)$$

La surface A_2 représentée par le rectangle (C_1, C_2, Q_2, Q_3) est le gain obtenu par les firmes après fédération. Sa relation définie se présente ci-dessous.

$$A_2 = Q_2 * (C_2 - C_1) = Q_2 * \Delta C \quad (5.29)$$

L'application de la fédération tout comme celle des fusions produit un effet économique positif si le gain obtenu après la fédération est supérieur à la perte qu'occasionne une augmentation de prix après la fédération, c'est-à-dire $(A_2 - A_1)$.

La consolidation en microfinance : le cas africain

L'effet de l'allocation des ressources est donc déterminé par le différentiel $(A_2 - A_1)$. Cette condition est spécifiée par l'équation ci-dessous.

$$A_2 - A_1 = Q_2 * \Delta C - \frac{1}{2} * \Delta Q * \Delta P > 0 \quad (5.30)$$

Divisons cette équation (5.30) par la quantité Q , on obtient

$$\Delta C - \frac{1}{2} * \frac{\Delta Q}{Q} * \Delta P > 0 \quad (5.31)$$

L'élasticité de la demande définit comme suit

$$e = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} \Leftrightarrow \frac{\Delta Q}{Q} = e * \frac{\Delta P}{P}$$

En remplaçant la valeur de $\frac{\Delta Q}{Q}$ dans la condition de réalisation d'une fédération (c'est-à-dire l'équation 5.31), on obtient la relation suivante.

$$\Delta C - \frac{1}{2} * e * \frac{\Delta P}{P} * \Delta P > 0 \quad (5.32)$$

On considère que le prix avant fédération est déterminé par la relation $P_1 = k * C_1 \Rightarrow C_1 = \frac{P_1}{k}$. k représente l'indice du pouvoir de marché avant la fédération, avec $k \geq 1$.

Si $k = 1$, alors le pouvoir de marché avant fédération est faible.

Si $k > 1$, alors le pouvoir de marché avant fédération est important, il est nécessaire de créer, et d'engager une fédération des caisses locales.

En divisant l'équation (5.32) par (C) , on obtient la relation suivante

$$\frac{\Delta C}{C} - \frac{1}{2} * e * k * \left(\frac{\Delta P}{P}\right)^2 > 0 \quad (5.33)$$

Si ce différentiel est nul, alors la fédération, produit un effet neutre sur l'allocation des ressources, ce qui traduit une égalité entre la perte et les gains issus de la fédération.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Un différentiel strictement négatif implique des effets négatifs produits par la fédération, c'est-à-dire des pertes issues de la fédération sont supérieures aux gains respectifs enregistrés.

La relation (5.33) équivaut au coût moyen qui est supérieur au carré d'un accroissement relatif des prix multipliés par $k/2$ fois l'élasticité de la demande.

Admettons que $k = 1$, et considérons les cas d'une demande inélastique, et d'une demande élastique. Si on admet une demande élastique, c'est-à-dire des variations des quantités qui s'effectuent plus fortement que celles des prix, et on admet par exemple que cette élasticité de la demande soit égale à 2, un accroissement de 20% du prix va s'accompagner d'une diminution de 4% de coût qui compense l'accroissement de 20% des prix.

Si l'élasticité de la demande $e = 1/2$, c'est-à-dire une demande inélastique qui révèle une insensibilité de la demande face aux variations de prix, un accroissement de 20% des prix s'accompagne d'une réduction de 1% des coûts.

On admet ainsi que la fédération des caisses entraîne une réduction considérable des coûts lorsque la demande est plus sensible aux différentes variations de prix.

La prise en compte de l'effet du pouvoir de marché de la fédération des caisses qui s'accompagne d'un accroissement des prix des firmes, peut concerner une classe particulière de firmes, et conduire à considérer aussi un indice de pondération des quantités dans la relation (5.32), ce qui permet d'obtenir une nouvelle inégalité.

$$\frac{Q_2}{Q_T} * \frac{\Delta C}{C} - \frac{1}{2} * e * k * \left(\frac{\Delta P}{P}\right)^2 > 0 \quad (5.34)$$

La fédération des caisses de coopératives financières considère l'élasticité de la demande (e), l'effet du pouvoir de marché (k), et le facteur de pondération ($\frac{Q_2}{Q_T}$), avec Q_2 qui représente la quantité produite par les caisses fédérées, et Q_T les quantités totales produites sur le marché.

Ce modèle théorique de fédération des caisses coopératives qui s'inspire directement du modèle de fusion des firmes développées par Williamson présente certaines limites.

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ La première porte sur la détermination de l'équilibre qui s'effectue selon une approche partielle, et non selon une approche globale. On ne peut pas examiner à partir de son approche une interaction entre les différents secteurs.
- ❖ Ce modèle peut ne pas mettre en lumière certains effets économiques comme la possible existence de monopoles dans différents secteurs.
- ❖ L'analyse en équilibre partiel indique qu'un accroissement des prix de monopole implique des pertes possibles, et en général un accroissement des prix conduit à des réallocations de ressources.
- ❖ Il est possible d'obtenir des gains dans un contexte d'équilibre général qui découle des pertes nettes.

Ceci requiert un examen des rendements de la production des coopératives financières fédérées dans un contexte concurrentiel (2).

2. Les IMF fédérales et les rendements d'échelle

Une fédération des différents réseaux fait évoluer la production en fonction des inputs. Examinons les différents niveaux de productivité moyenne associés à chaque facteur de production.

Hypothèse 5.13 Une augmentation des inputs (épargne, dettes, et capital) dépend directement de la fédération des réseaux au sein d'une coopérative financière.

On dispose de trois facteurs de production qui sont l'épargne ici soit le nombre d'actifs d'épargne détenus ou le montant total d'épargne détenue ; la dette représentant le montant total des emprunts bancaires ; et le capital détenu à la période « t ». Dans notre étude, les valeurs monétaires de l'épargne retenue, la dette et le capital détenus, représentent le montant total disponible du passif d'une coopérative.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Illustration Les valeurs monétaires considérées sont celles de la coopérative financière CECAM de Madagascar, qui a connu un accroissement de la taille de son actif lors de son processus de développement entre 2004 et 2011.

En 2004 (période initiale), cette institution de microfinance est une institution de petite taille avec les valeurs suivantes des inputs. *Les dépôts totaux collectés (épargne) sont égaux à 3 515 186,60 dollars US ; les emprunts totaux détenus (Dettes) sont de 3 695 209,5 dollars US ; les actifs disponibles (Capital) sont de 7 967 562 dollars US.*

En 2005 (période 1), les prêts totaux octroyés sont de 8 359 034 dollars US. À la période 1 on suppose qu'il n'existe pas de concurrence sur le marché de la microfinance, mais l'activité de microfinance des coopératives financières prospère, et suscite de l'intérêt chez les autres offreurs financiers du secteur formel.

En 2006 (période 2), les autres offreurs financiers observant les capacités d'investissement qu'offre le marché de la microfinance, décident de l'intégrer. La concurrence oblige la coopérative financière à anticiper la venue des nouveaux concurrents sur le marché en augmentant de 25% le montant du portefeuille de prêts octroyés ; soit une valeur de 2 089 758,50 dollars US . Le montant de prêts totaux passe donc de 8 359 034 dollars US à l'année 1 à 10 448 792,5 en l'année 2.

La productivité moyenne est calculée pour le portefeuille de prêts en fonction de chaque élément du passif. On identifie trois valeurs de productivité moyenne :

- ❖ la productivité moyenne du prêt en fonction du volume d'épargne collectée, correspond au ratio établie entre le montant des prêts totaux et le montant de l'épargne totale ;
- ❖ la productivité moyenne du prêt en fonction de l'emprunt bancaire est équivalente au ratio des prêts totaux sur le volume de la dette ; et
- ❖ la productivité moyenne du prêt en fonction du capital est égale aux prêts totaux divisés par le capital détenu.

La productivité moyenne associée à chaque facteur à la période 1 est présentée et analysée à la suite.

- ❖ Pour le facteur *épargne*

La consolidation en microfinance : le cas africain

La Productivité moyenne est égale à $8\,359\,034/3\,515\,186,6$ soit une valeur de 2,378. Pour une unité monétaire détenue sous forme d'épargne, on a 2,378 montants de prêts octroyés par la coopérative financière.

❖ Pour le facteur *dette*

La productivité moyenne est égale à $8\,359\,034/3\,695\,209,5$ soit une valeur de 2,262. Pour une unité monétaire détenue sous forme de dettes contractées, on a 2,262 montants de prêts octroyés par la coopérative financière.

❖ Pour le facteur capital

La productivité moyenne est égale à $8\,359\,034/7\,967\,562$ soit une valeur de 1,049. Pour une unité monétaire de capital disponible dans la coopérative financière, on a 1,049 montant de prêts octroyés par la coopérative financière.

Comme supposé, l'augmentation de la productivité des coopératives financières n'est possible que si celles-ci décident de se regrouper sous forme de réseau, et d'augmenter la taille de la coopérative financière. C'est la consolidation de microfinance dont le modèle s'inspire de la consolidation bancaire des institutions.

Les coopératives financières en se consolidant, vont accroître le volume de l'épargne détenue, la part des dettes bancaires contractées, le niveau de capital détenu, et la taille du portefeuille de prêts. Cette augmentation du portefeuille de prêts est atteinte avec au moins la productivité moyenne précédente comme niveau minimum. La productivité moyenne est une fonction croissante du portefeuille de prêts.

Une augmentation de 25 % de la valeur du portefeuille de prêts soit 10 448 792,5 dollars US, s'accompagne d'un niveau de productivité de l'épargne égal au moins à 2,38, ce qui correspond à un nouveau niveau d'épargne égal à 4 393 941,337 dollars US, soit une augmentation des dépôts équivalente à 25%.

La productivité de la dette est de 2,262, et correspond dans le cas d'une augmentation du portefeuille à 25% de sa valeur, et à un accroissement de la dette de 25,007%, soit une nouvelle valeur de dettes égale à 4 619 271,662 dollars US.

La productivité du capital est égale à 1,049, car une augmentation de 25% de la valeur du portefeuille s'accompagne d'une augmentation du capital équivalente à 9 960 717,35, dollars US soit un accroissement de 25,016%.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La productivité du capital peut être amoindrie si le risque de non-remboursement contribue à déprécier la valeur nette des capitaux propres détenus. La dépréciation du capital est corrélée aux niveaux de provisions constituées pour impayés, de risques (de crédit et de liquidité), et de montants totaux de prêts non remboursés.

***Remarque** Une réduction de la dépréciation du capital des coopératives financières, permet aux coopératives financières dans le cadre d'une consolidation, d'accroître leurs facteurs de production et de réaliser des économies d'échelle si et seulement si il existe une réduction des ratios de prêts impayés et de risque. On déduit que les rendements d'échelle croissants sont inversement liés au taux de dépréciation du capital des coopératives financières.*

La consolidation d'une coopérative financière est prise en compte en fonction de son portefeuille de prêts. Il existe d'autres facteurs permettant d'évaluer le développement institutionnel d'une coopérative à savoir la taille moyenne des comptes d'actifs, la taille moyenne des dettes impayées, et le ratio de prêts à l'épargne⁵³⁶. En considérant ces facteurs, l'amélioration de la taille de la coopérative financière nécessite la maximisation de la taille moyenne des comptes d'actifs, ou la minimisation de la taille moyenne des dettes impayées.

Le processus de consolidation appliquée au secteur de la microfinance contribue à réduire le coût et à maximiser le revenu de l'institution. La maximisation du revenu dépend de l'accroissement des parts de profits de l'institution, de la concentration du marché, de l'accroissement du pouvoir de marché, de la taille du portefeuille de prêts, et du contrôle des prix.

Une étude menée par John CROTEAU en 1956 sur les grandes coopératives américaines, révèle que le coût moyen par prêt augmente au fur et à mesure que la taille augmente. Mais les gros prêts sont plus profitables que les petits prêts avec des taux respectivement faibles et élevés⁵³⁷.

La consolidation des institutions de microfinance a donc un impact sur la structure du portefeuille-clients.

⁵³⁶ Koot, 1978.

⁵³⁷ John T. Croteau, 'The Large Credit Union', *Journal Of Finance*, 11 (1956), 347–62.

B. L'IMPACT SUR LA STRUCTURE DU PORTEFEUILLE-CLIENTS

Le développement hiérarchique d'une coopérative financière basée sur une organisation intégrée de l'entreprise substitue un seul contrat à la multitude de contrats possibles au sein de la pléthore de petites coopératives financières. Ce qui permet de gérer au mieux les coûts de transaction, c'est-à-dire les coûts liés à l'élaboration et l'exécution du contrat⁵³⁸.

Il en découle une attention particulière aux gros clients qui constituent le marché-cible (1), et de ce fait, une structure particulière du portefeuille-clients (2).

1. Le marché cible

Les coopératives financières ciblent différents types de clients dont la classification selon Mixmarket s'effectue en fonction de leur niveau de revenu. Cette classification précise la variable « marché-cible », définie selon 4 modalités.

- ❖ le « *haut du marché* » qui regroupe les bénéficiaires des prêts élevés ;
- ❖ le « *bas du marché* » qui regroupe les bénéficiaires des petits prêts ;
- ❖ le « *marché intermédiaire* » qui regroupe les bénéficiaires des prêts de taille moyenne ;
- ❖ et les « *petites entreprises* » qui sont les bénéficiaires des prêts pour les petites entreprises.

Analysons d'une part le portefeuille de crédits des grandes coopératives financières en fonction de chaque catégorie de marché ciblé. Pui d'autre part, la classification des différents marchés ciblés en fonction du niveau d'efficacité des coopératives. Il en découle les résultats statistiques des tableaux 5.1 et 5.2.

⁵³⁸ Jacques Véron, X. Greffe, J. Lallement, M. de Vroey—*Dictionnaire Des Grandes Œuvres Économiques.*, 4-5 (Institut national d'études démographiques, 2002).

Tableau 5.1 L'évolution moyenne du portefeuille de prêts (dollars US) des coopératives de grande taille selon le marché ciblé (2004-2011)

Années	Marché intermédiaire	Haut du marché	Bas du marché	Petite entreprise
2004	21 879 017,714	40 766 666,667	8 978 344	28 800 000
2005	20 287 362,500	56 100 000		23 533 082
2006	29 877 007,125	52 266 666,667	15 300 000	10 000 000
2007	26 360 000	68 720 000,000		33 200 000
2008	33 075 000	78 983 333,333	29 200 000	
2009	33 200 000	91 716 666,667	44 200 000	
2010	32 933 333	110 025 000	55 200 000	131 000 000
2011	80 342 857	157 000 000	57 900 000	54 000 000

Source Auteur, Données de Mixmarket, Enquête 2011⁵³⁹

En examinant le **tableau 5.1**, entre 2004 et 2011 la part de portefeuille de prêts des grandes coopératives financières allouée au financement des gros emprunteurs est la plus élevée. De manière générale, on constate un accroissement de la taille du portefeuille de prêts quel que soit le type de marché ciblé entre 2004 et 2011.

Le portefeuille de prêts alloués aux petits emprunteurs est le plus faible, mais on observe une augmentation de 545% de sa valeur, qui passe de 8 978 344 FCFA en 2004 contre 57 900 000 FCFA en 2011. Entre 2004 et 2008, l'ordre de priorité de ciblage des clients par les coopératives de grande taille positionne les gros emprunteurs au premier plan, suivis des clients de taille intermédiaire, et des petits clients. On constate qu'entre 2009 et 2010, les gros emprunteurs restent la principale cible, mais les coopératives ciblent plus les petits emprunteurs au détriment des emprunteurs de taille moyenne.

En ce qui concerne le financement de la petite entreprise, la valeur du portefeuille de prêts augmente entre 2004 et 2010, puis connaît une nette diminution en 2011.

⁵³⁹ Les coopératives financières de grande taille analysées ici sont indiquées en Annexe 1, au Tableau 0.

Tableau 5.2 L'évolution de l'efficacité moyenne des coopératives de grande taille selon le marché ciblé (2004-2011)

Années	Marché intermédiaire	Haut du marché	Bas du marché	Petite entreprise
2004	0,881	0,895	0,969	0,921
2005	0,902	0,902		0,919
2006	0,919	0,915	0,975	
2007	0,926	0,925		0,926
2008	0,931	0,932	0,979	
2009	0,939	0,939	0,981	
2010	0,943	0,945	0,983	0,953
2011	0,934	0,957	0,985	0,960

Source Auteur, Données de Mixmarket, Enquête 2011

D'après le **tableau 5.2**, les grandes coopératives financières sont plus efficaces sur le marché des petits emprunteurs, et le financement de la petite entreprise. Sur le marché des petits emprunteurs, le score d'efficacité en 2004 est de 0,969, il est le plus élevé en 2011, avec un score atteignant la valeur de 0,985.

Le financement des emprunteurs de taille moyenne, ou les gros emprunteurs ne constitue plus l'unique objectif pour les grandes coopératives financières en Afrique, malgré une amélioration des scores d'efficacité associés à ces marchés. Un exemple illustratif à ce titre, est celui de Kafo Jiginew ou de Pamecas, dont le portefeuille-clients et de produits financiers est examiné ici.

2. Les portefeuilles de clients et de produits financiers

Examinons successivement les portefeuilles de produits de Kafo Jiginew, et de Pamecas.

❖ L'évolution du portefeuille de Kafo Jiginew

L'étude du portefeuille est effectuée en examinant à tour de rôle les types de crédits, et la progression des clients.

En 2005, Planet Rating ayant réalisé une étude sur Kafo Jiginew, présente les pourcentages d'attribution selon le type de crédits, 65% sont les crédits de campagne qui

La consolidation en microfinance : le cas africain

sont accordés pour une période de 7 à 12 mois, 14% sont les « *crédits intrants* » accordés pour une période moyenne de 9 mois ; 11% sont les « *crédits équipements* » accordés pour une période de 12 à 36 mois ; 7% sont les crédits courts offerts pour une période de 3 à 6 mois, et 1% représente les « *crédits stockages céréales* » couvrant une période de 6 à 12 mois.

Cette répartition des parts selon le type de crédits, conduit au constat selon lequel, l'activité de crédit de la microfinance est concentrée sur les prêts compris entre 6 et 12 mois, et représente une proportion de 79% du portefeuille de prêts.

Une étude similaire réalisée par Microfinanza Rating en 2011 sur Kafo Jiginew répartissant les types prêts au sein du portefeuille de prêts aboutit aux mêmes conclusions. Les statistiques relatives sont présentées dans le tableau ci-après.

Tableau 5.3 Les caractéristiques du portefeuille de produits (en Euros) et clients de Kafo Jiginew (2007-2010)

Variables	2007	2008	2009	2010
Croissance du portefeuille brut	-6,8%	17,4%	5,1%	2,7%
Nombre d'emprunteurs actifs	74 955	71 162	62 079	51 192
Nombre de sociétaires	239 511	255 708	273 524	288 143
Pourcentage de femmes parmi les sociétaires	28,2%	27,9%	27,4%	27%
Crédit de 0 à 6 mois (euros)	1 569 591	1 612 123	1 209 763	1 738 990
Crédit de 6 à 12 mois (euros)	14 126 319	16 581 835	17 420 583	17 886 750
Crédit de plus de 12 mois (euros)	3 923 978	4 836 369	5 564 908	5 216 969

Source Microfinance Rating, Rapport 2011, Page 17.

Kafo Jiginew détient un portefeuille de produits assez varié qui permet de toucher une population diverse. Ce tableau présente une amélioration du portefeuille brut de produits entre 2007 et 2008 avec une valeur de 17,4% en 2008 ; puis une diminution qui correspond à un ratio de 5,1%, et 2,7% respectivement en 2009 et 2010.

L'examen du nombre d'emprunteurs actifs révèle une diminution entre 2007 et 2010. En 2007 on a 74 955 emprunteurs actifs contre 51 192 en 2010, soit une diminution de 31,70%. Le nombre de sociétaires appartenant aux groupes d'emprunteurs actifs, indique que leur part a plus qu'augmenté entre 2007 et 2010, soit de 20,30%. Le pourcentage de femmes parmi les sociétaires reste stable avec une valeur moyenne de 27%.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Du point de vue de l'évolution des différents types de crédits, il apparaît que les crédits de 0 à 6 mois augmentent très faiblement, alors que les crédits de 6 à 12 mois, et les crédits de plus de 12 mois augmentent considérablement. Entre 2007 et 2010, l'augmentation des crédits de 6 à 12 mois et celle des crédits de plus de 12 mois sont respectivement égales à 26,62% et 32,95%. L'augmentation des crédits de 0 à 6 mois est égale à 10,79%.

❖ *L'évolution du portefeuille de prêts de Pamecas*

Le processus de consolidation du bilan de Pamecas, touche initialement les caisses urbaines. Dans un souci d'expansion et de diversification, Pamecas étend aussi son réseau en milieu rural. Cette approche de la consolidation du réseau Pamecas, du milieu urbain vers le milieu rural, révèle une nécessité d'amélioration de la rentabilité, et une minimisation du risque encouru.

Pour Kafo Jiginew au Mali, le point focal de son développement est le milieu rural, et son expansion se réalise par la suite en milieu urbain. Pamecas du Sénégal utilise les atouts de développement de la microfinance, dont la proximité et la confiance pour attirer la clientèle exclue, et non desservie par le secteur financier formel. On dénombre pour le réseau Pamecas en 2005, 27 caisses en zones urbaines de Dakar, et 3 caisses dans la région de Thiès.

Pourtant, l'examen de la stratégie de ciblage de clientèle indique que le réseau Pamecas ne possède pas un dispositif clair lui permettant de cibler les populations pauvres. De ce fait, il est difficile d'évaluer l'impact de son action sur le niveau de vie des populations pauvres, et leur vulnérabilité⁵⁴⁰. Cela dit, Pamecas offre trois types de crédits, les crédits CFE (Centre Financier aux Entreprises), les crédits réguliers, et les crédits AFSSEF (Accès des Femmes Sénégalaises aux Services Financiers)⁵⁴¹.

- ❖ Les crédits CFE s'adressent aux petites et moyennes entreprises, et représentent 24% du portefeuille de prêts, octroyés pour une durée de 60 mois.

⁵⁴⁰ S. Tall Ba et W. Cissé, 'Rapport Social - Evaluation SPI Du Réseau PAMECAS' (Cerise Report, 2009).

⁵⁴¹ Planet Rating, 'Girafe Rating - PAMECAS, Sénégal' (Planet Rating, 2005) <www.planetrating.com>.

La consolidation en microfinance : le cas africain

- ❖ Les crédits réguliers se subdivisent en deux catégories de produits, le crédit individuel et le crédit de groupe. Ils représentent 55% du portefeuille de prêts, et sont octroyés pour une période maximum de 12 mois.
- ❖ Les crédits AFSSEF assurent le financement des femmes entrepreneurs sur une période de 1 à 12 mois, et représentent 21% du portefeuille de prêts.

Ces différentes données sont résumées dans le tableau 5.4.

Tableau 5.4 Les caractéristiques du portefeuille des produits (en Euros) et des clients de Pamecas (2008-2011)

Variables	2008	2009	2010	2011
Croissance du portefeuille d'actifs	3,29%	13,68%	4,09%	11,56%
Nombre d'emprunteurs actifs	70.973	64.490	74.520	82.378
Pourcentage de femmes parmi les sociétaires	68,04%	63,87%	66,47%	56,61%
Crédit de court terme (euros)	18 809 866	18 151 523	18 629 063	16 873 640
Crédit de moyen terme (euros)	5 841 700	5 036 821	16 003 893	23 639 595
Crédit de long terme (euros)	11 418 116	12 337 606	8 912 986	8 678 618

Source Rapports de publication des bilans de Pamecas, 2009 et 2011, Page 17.

Comme constaté à partir des études comparatives de cas, Kafo Jiginew et Pamecas, le ciblage des pauvres dépend de la zone géographique et des résultats attendus.

L'implantation dans des zones rurales à l'instar de ce que fait Kafo Jiginew permet de mieux cibler les populations pauvres, et celles à situation précaire. Ce ciblage des pauvres s'accompagne des faibles niveaux de rentabilité enregistrés, ce qui n'est forcément le cas pour le réseau Pamecas.

Les crédits à court terme sont plus importants parmi les crédits proposés par l'institution. On observe aussi que les prêts à moyen terme évoluent positivement entre 2008 et 2011, alors que les crédits à long terme diminuent sur la même période.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Plus de la moitié de la clientèle est constituée de femmes, ce qui révèle un véritable intérêt pour l'institution de toucher les nécessiteux, représentés par les femmes. Leur proportion évolue jusqu'en 2010, puis diminue en 2011. Parallèlement, le nombre d'emprunteurs actifs augmente aussi entre 2008 et 2011. L'actif total de Pamecas augmente positivement, et les taux de croissance les plus importants sont enregistrés en 2009 et en 2011.

Les résultats sont disparates entre Kafo Jiginew et Pamecas. Premièrement, On constate que l'objectif d'intégrer les femmes est plus important chez Pamecas que chez Kafo Jiginew. De plus, le nombre d'emprunteurs baisse chez Kafo Jiginew, alors que celui-ci est en hausse chez Pamecas. Enfin, Pamecas promeut davantage les prêts à court terme suivis des prêts à moyen terme, alors que Kafo Jiginew promeut les prêts à moyen terme suivis des prêts à long terme.

Le différentiel de résultat pour les deux institutions peut s'expliquer par la stratégie d'intégration du marché, la clientèle ciblée, et les produits proposés.

L'effet de la consolidation des coopératives financières sur les pauvres dans certains pays d'Afrique francophone, reste donc mitigé.

CONCLUSION

Dans ce chapitre le modèle de développement des coopératives financières basé sur le fédéralisme institutionnel est présenté. L'approche fédérale se développe sous la forme d'une hiérarchisation des différents organes participants qui sont, les caisses locales, et les unions locales ou régionales.

Les étapes de développement du fédéralisme institutionnel sont la création des caisses locales, la coordination des caisses locales en union régionale, la centralisation et la supervision des unions régionales.

L'approche théorique du fédéralisme des coopératives financières traite de la différence entre le développement d'une institution bancaire, et le développement d'une coopérative financière. Les principales caractéristiques identifiées qui distinguent les coopératives financières des banques commerciales sont le caractère sociétal, la mutualisation des charges et des risques, la dualité du statut des clients qui sont à la fois prêteurs et emprunteurs, et la réalisation du double objectif (social et commercial).

Le développement des coopératives financières en valorisant la proximité, l'intégration participative des clients, et l'établissement de la confiance dans la relation de prêts, influence considérablement la réduction de l'exclusion financière.

Le fédéralisme des coopératives financières permet ainsi de gérer de manière optimale la sélection adverse associée aux contrats de prêts proposés. Ces institutions offrent deux types de prêts, les prêts de groupe, et les prêts individuels. Les prêts individuels sont répartis en deux sous catégories, les *prêts individuels purs*, et les *prêts individuels dérivés*, dont l'obtention est conditionnée par la bonne réussite du prêt de groupe initial.

Ainsi, le principal problème de sélection adverse abordé dans cette étude est relatif au contrat de prêts de groupe accordé. Deux facteurs sont pris en considération, le niveau d'engagement du client qui est déterminé par sa participation aux fonds de financement des prêts, et le monitoring des pairs.

La probabilité de succès du projet dépend de ces deux variables (engagement et surveillance), et on constate que le taux d'intérêt des bons projets est inférieur au taux

La consolidation en microfinance : le cas africain

d'intérêt des projets à risque. Une étude du revenu escompté dans le cas des coopératives est également menée.

L'étude du revenu escompté des coopératives financières fédérées, distingue deux situations de marché, une situation de monopole, et une situation d'oligopole. Dans le cas du monopole de marché, l'accroissement du revenu des coopératives fédérées dépend de l'accroissement de la part des projets de bonne qualité, et elles sont moins enclines à prendre des risques.

En situation d'oligopole, et spécifiquement celui de Cournot, on assiste à un partage des quantités par zone géographique. Si le marché oligopolistique est dominé par le leadership des coopératives financières, alors on aboutit à l'obtention des revenus des coopératives financières fédérées, qui sont strictement supérieurs aux revenus des autres institutions de microfinance.

Le développement du modèle fédéral influence la constitution du portefeuille des produits, et des clients.

Le degré de fédéralisme influence la croissance des parts des inputs. Un degré élevé de fédéralisme des coopératives financières induit un accroissement des inputs (épargne, dette et capital). L'amélioration des rendements d'échelle dépend de la réduction de la dépréciation du capital. En examinant les clients ciblés, il existe trois types de clients, les sociétaires, les petits clients, et les gros clients.

Au fur et à mesure que les coopératives fédérées augmentent la taille de leurs actifs, la taille de leur portefeuille de prêts allouée aux clients pauvres, aux gros clients, et aux clients sociétaires, est plus importante, et dépend de la stratégie d'intégration du marché spécifique aux types de coopératives.

L'approche fédérale des coopératives financières, est suivie au Chapitre 6 de l'application aux IMF de l'approche commerciale, autre modalité caractéristique de l'évolution contemporaine de la microfinance.

CHAPITRE 6 - LA CONSOLIDATION PAR L'APPROCHE COMMERCIALE

INTRODUCTION

SECTION 1 L'ENTREE DES BANQUES COMMERCIALES EN MICROFINANCE

A. LES STRATÉGIES DOWNSCALING DES BANQUES COMMERCIALES

1. *L'identification des stratégies downscaling*
2. *Les motivations de l'adoption de l'approche « downscaling »*

B. LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE DOWNSCALING DES BANQUES COMMERCIALES

1. *La formation des aires de marché par les banques de microfinance*
2. *L'accumulation des rentes exceptionnelles par les banques de microfinance*

SECTION 2 LA TRANSFORMATION DES IMF EN BANQUES COMMERCIALES

A. L'APPROCHE « UPSCALING » ET L'IMPORTANCE DU CAPITAL- RISQUE

1. *Les stratégies de développement de l'approche « upscaling »*
2. *Les banques commerciales de microfinance et les fonds de capital/risque*

B. L'APPROCHE « UPSCALING » ET LE REFINANCEMENT DES IMF

1. *La modèle de banque de refinancement des IMF*
2. *Les banques commerciales de microfinance et le portefeuille de prêts*

CONCLUSION

INTRODUCTION

La microfinance commerciale présente deux caractéristiques majeures qui sont, l'application des principes de base du marché, **et** la recherche du profit comme fil conducteur pour mener à bien toutes opérations⁵⁴². Le développement de ce type d'institutions répond à deux questions qui se posent dans le secteur de la microfinance, dont la première est comment peut-on améliorer les conditions de vie des pauvres ? Et la seconde est comment peut-on assurer la pérennité des IMF ?

Le développement et la prééminence de la microfinance commerciale s'inscrivent au cœur du débat théorique qui lie ces deux questions à deux courants conflictuels qui justifient l'existence des modèles de développement des institutions de microfinance.

Le premier courant est *l'approche « welfariste »* étayé par les travaux de Jonathan MORDUCH en 1999 et 2000, l'objet principal à atteindre étant la réduction de la pauvreté, et l'amélioration du bien-être pour le plus grand nombre, dans un contexte de soutenabilité institutionnelle. Cette approche est le principal fondement du modèle de développement des coopératives financières qui axe ses priorités sur la condition de vie des pauvres. La valorisation de cette approche comme nous l'avons vu est impulsée par la mise en place du fédéralisme des coopératives financières.

Le deuxième courant est *l'approche institutionnaliste*, qui a comme objectif principal la soutenabilité financière qui produit un impact positif sur la réduction de la pauvreté. Son principal objectif est de valoriser le développement d'institutions viables. Elisabeth RHYNE en 1998 souligne que les institutions qui recherchent l'autosuffisance financière en réalisant des économies d'échelle, sont à même de mieux cibler les pauvres.

Elle affirme que les différentes approches d'analyse présentent la pauvreté et la soutenabilité comme le yin et le yang de la microfinance. Ces deux faces qui font partie d'un même ensemble sont complémentaires, et l'une ne peut fonctionner sans l'autre. Il est possible

⁵⁴² S. Charitonenko et A. Campion, 'Expanding Commercial Microfinance in Rural Areas: Constraints and Opportunities', in *Paving the Way Forward: An International Conference on Best Practice on Rural Finance*. Washington, DC June, 2003.

La consolidation en microfinance : le cas africain

*d'obtenir un impact significatif auprès des pauvres si et seulement si les IMF recherchent un niveau élevé de soutenabilité financière*⁵⁴³.

Ainsi, les IMF commerciales de microfinance réduisent efficacement la pauvreté dans le long terme si, et seulement si, elles sont viables, soutenables, et si elles connaissent un accroissement de leur activité commerciale à moyen, et à long terme⁵⁴⁴. La recherche de ce niveau élevé de soutenabilité financière justifie la montée du mouvement commercial de microfinance.

La clientèle des IMF commerciales n'est pas exclusivement pauvre, et une grande partie est constituée par les promoteurs de petites et moyennes entreprises, ou tout simplement ceux des très petites entreprises. Le but de ces IMF commerciales identifiées comme des banques commerciales de microfinance, est de financer l'entrepreneuriat qui produit un effet positif sur les pauvres en créant des emplois stables et sécurisés.

Elles financent ces activités par les fonds de capital-risque dont l'accroissement de la proportion est positivement lié à l'augmentation de la taille de leurs actifs.

Les sources de financement du capital-risque sont constituées des dépôts, des intérêts sur prêts octroyés aux agents à besoin de financement, et par l'ouverture du capital. La place accordée aux subventions dans le cas des IMF commerciales est très faible, voire presque inexistante.

Le financement assuré par les IMF commerciales au profit des petits et micro-entrepreneurs, permet de combler le problème posé en microfinance, à savoir financer les clients intermédiaires exclus du secteur financier formel, qui possèdent des projets d'entreprises jugés très peu rentables, et/ou très risqués.

Le développement de ce type de financement est classé dans le cadre de la mésofinance. La consolidation du secteur de la microfinance par l'approche commerciale permet donc d'avoir un impact sur la croissance économique. Le développement des grandes IMF commerciales ayant des fonds résiduels conséquents, permet de les considérer dans le secteur de la microfinance comme des banques de refinancement.

⁵⁴³ E. Rhyne, 'The Yin et Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability', *MicroBanking Bulletin*, 2 (1998), 6–8, P.7.

⁵⁴⁴ Charitonenko et Campion, 2003.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Nous cherchons ici à répondre de façon spécifique à un certain nombre de questions relatives aux banques commerciales de microfinance.

- ❖ *Comment les banques commerciales parviennent-elles à intégrer le marché de la microfinance, et à s'imposer de manière concurrentielle comme un offreur aux services des pauvres ?*
- ❖ *Quels sont les facteurs qui motivent la prise de décision de ces banques commerciales lorsqu'elles intègrent le marché de la microfinance ?*
- ❖ *Existe-t-il des modèles de développement et de transformation d'IMF en banques commerciales ?*
- ❖ *Si oui quels sont les principes fondamentaux qui marquent la transition des IMF en IMF commerciales ou banques commerciales de microfinance ?*
- ❖ *Quels sont les effets produits par les banques commerciales de microfinance sur la part de portefeuille de produits allouée aux petites entreprises et aux pauvres ?*

Deux mécanismes illustrent l'entrée des banques commerciales en microfinance.

- ❖ **Le premier mécanisme est l'approche descendante institutionnelle ou *downscaling***

Il s'agit pour les banques commerciales traditionnelles d'intégrer le marché de la microfinance, en descendant en gamme de produits, en vue de couvrir un segment de marché plus conséquent, et dont les produits de financement proposés sont inférieurs à leur gamme traditionnelle de produits.

- ❖ **Le second mécanisme est l'approche ascendante institutionnelle ou *upscaling***

Il s'agit pour les institutions de microfinance de monter en gamme pour répondre aux attentes de financement concernant les très petites entreprises, les petites et moyennes entreprises, et les IMF. Deux sources de fonds disponibles sont utilisées, **les fonds de capital-risque et les fonds de refinancement**.

L'accroissement des **fonds de capital-risque** est positivement lié à l'accroissement de la taille de l'actif de l'IMF commerciale. Les sources de financement

La consolidation en microfinance : le cas africain

du capital-risque sont constituées des dépôts, des intérêts sur prêts octroyés aux agents à besoin de financement, et par l'ouverture du capital. La place accordée aux subventions dans le cas des IMF commerciales est très faible, voire presque inexistante.

Les **fonds de refinancement** se développent de plus en plus. A ce titre, la BIMAO-Sénégal constitue un modèle pionnier dont le but est de refinancer les coopératives et mutuelles financières de la sous-région. L'action de cette banque apparaît comme une solution au problème de financement intermédiaire associé directement au mode de fonctionnement endogène des IMF.

La mise en place de ces deux approches stratégiques n'est possible que si on a la participation des acteurs que sont les banques commerciales, les IMF, et les entrepreneurs.

Partant de ces observations préliminaires, l'analyse est organisée autour de deux points, dont le premier est l'analyse de l'entrée des banques commerciales en microfinance (**Section 1**), et le second est de décrire le processus de transformation des IMF en banques commerciales (**Section 2**).

SECTION 1 L'ENTREE DES BANQUES COMMERCIALES EN MICROFINANCE

Décrire le modèle *downscaling* revient à examiner le processus d'intégration du marché de la microfinance par les banques commerciales. Pour cela, nous identifions d'abord les stratégies d'intégration du marché, par l'analyse des motivations des offreurs qui choisissent cette approche (A).

Puis, nous envisageons le modèle *downscaling*, dont la vocation est de favoriser la formation des aires de marchés. A ce titre, nous recourons à la Théorie des Jeux, pour justifier les gains différentiels pour une banque par exemple, d'entrer en concurrence avec les IMF, de façon à établir les principes fondamentaux du « *downscaling* » (B).

A. LES STRATÉGIES DOWNSCALING DES BANQUES COMMERCIALES

Plusieurs approches sont utilisées par les banques commerciales pour intégrer le secteur de la microfinance. Examinons les différentes stratégies employées par les banques commerciales (1) ainsi que les motivations qui incitent leur intégration (2).

1. L'identification des stratégies downscaling

Les motivations des banques commerciales cherchant à intégrer le secteur de la microfinance sont la recherche de nouveaux marchés, en vue de faire face à la concurrence et d'augmenter les parts de marchés, la forte expansion du marché de la consommation, et la pression de l'État qui veut consolider les banques

La consolidation en microfinance : le cas africain

commerciales^{545,546}. La stratégie de la banque commerciale établie pour gagner des parts sur le marché de la microfinance concerne deux voies d'entrée⁵⁴⁷.

- ❖ La *voie directe* qui fait référence à l'intégration *descendante explicite*, et représente une alliance stratégique hybride, où la banque crée une entité interne de microfinance, et le contrôle en totalité.
- ❖ La *voie indirecte* qui établit et explique la relation de partenariat entre la banque commerciale et l'institution de microfinance, *c'est l'intégration descendante implicite* qui représente une alliance stratégique pure.

Examinons tour à tour ces deux voies d'accès des banques commerciales.

a. La voie directe du modèle downscaling

L'intégration « descendante » de la banque commerciale, ou mouvement « downscaling », consiste pour la banque à diversifier son portefeuille de clients et de produits en descendant en gamme de clients, afin de toucher les clients pauvres et les clients à situation précaire, exclus du secteur financier formel^{548,549,550}.

L'intégration *descendante* des banques commerciales dans le secteur de la microfinance s'effectue selon trois approches, *la création d'une unité interne, la création d'une filiale financière, et la création d'une société de services*⁵⁵¹.

⁵⁴⁵ Robert Peck Christen, 'Commercialization and Mission Drift', *CGAP Occasional Paper*, 2001.

⁵⁴⁶ Robin Bell, Annie Harper et Dyson Mandivenga, 'Can Commercial Banks Do Microfinance? Lessons from the Commercial Bank of Zimbabwe and the Co-Operative Bank of Kenya', *Small Enterprise Development*, 13 (2002), 35–46.

⁵⁴⁷ Seck F., 'Panorama de La Relation Banques/institutions de Microfinance à Travers Le Monde', *Revue Tiers Monde*, 2009, 485–500..

⁵⁴⁸ A. Nsabimana, 'Articulation Banques-Microfinance En Afrique: Impact Sur La Gouvernance et La Performance Des IMF', *Reflets Et Perspectives De La Vie Economique*, 2009, 29–38.

⁵⁴⁹ Chiara Segrado, 'The Involvement of Commercial Banks in Microfinance: The Egyptian Experience', *University of Torino*, 2005.

⁵⁵⁰ Fabrizio FELLONI et Hans Dieter SEIBEL, 'Commercialisation de La Microfinance: Une Expérience Basée Sur Le Modèle Grameen Bank Aux Philippines', *Techniques Financières & Développement*, 73 (2003), 20–27.

⁵⁵¹ Elisabeth Rhyne et Cesar Lopez, 'The Service Company Model: A New Strategy for Commercial Banks in Microfinance', *Accion's InSight Series*, 2003.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La création d'une unité interne spéciale, chargée de mettre à la disposition du public des services de microfinance, permet aux banques commerciales de s'arrimer aux nouvelles transformations du secteur financier, de pénétrer le marché de la microfinance, et d'attirer une nouvelle gamme de clients.

Cette unité interne spéciale n'a pas de personnalité juridique distincte de celle de la banque; c'est une entité intégrée à part entière dans la structure organisationnelle de la banque⁵⁵². Plusieurs banques commerciales d'Afrique ont opté pour cette stratégie, ce sont Akiba Commercial Bank de Tanzanie, Cooperative Bank du Kenya, ou encore Banque du Caire en Égypte⁵⁵³, entre autres.

La création d'une unité spécialisée dans les services de la microfinance est source de conflits dans l'organisation interne de la banque commerciale⁵⁵⁴, entre le personnel d'origine de la banque et le nouveau personnel, consacré à l'unité de microfinance. L'un des points de divergence porte sur le faible niveau de professionnalisation des agents de crédit de microfinance dans la gestion, des outils de crédit, des outils comptables, et dans le suivi des dossiers.

Il devient alors nécessaire de définir des systèmes de gestion, et des politiques de crédit, spécifiques à l'activité de microfinance ; et d'envisager la création d'une filiale financière⁵⁵⁵.

La création d'une filiale financière qui est la deuxième voie d'intégration descendante directe, prend entièrement à charge le développement et la gestion de l'activité de microfinance. Cette création est agréée par les autorités monétaires.

À titre d'exemple, la filiale financière Finadev, au Bénin, est le "**guichet**" de microfinance de la *Financial Bank*, laquelle appartient au *Groupe Financial* de Genève. Elle est créée en tant qu'institution de microfinance, autonomisée, et institutionnalisée sous forme de société anonyme, le 5 juillet 2000⁵⁵⁶

Pour cette réalisation, la *Financial Bank* du Bénin s'est accordée avec des partenaires internationaux, ne conservant que 25% des parts d'actifs, avec des parts

⁵⁵² Seck, 2009.

⁵⁵³ Nsabimana, 2009.

⁵⁵⁴ J. ISERN et D. PORTEOUS, 'Banques Commerciales et Microfinance: Des Exemples D'adaptation Réussie', *Note Focus*, 2005.

⁵⁵⁵ Rhyne et Lopez, 2003.

⁵⁵⁶ Planet Rating, 'Finadev SA Benin' (Planet Rating, 2004).

La consolidation en microfinance : le cas africain

égales à celles de la SFI-IFC (groupe Banque Mondiale), et de la FMO ; deux autres partenaires se partageant le dernier quart, Financial BC du Togo pour 15%, et La Fayette Participation (LFP) pour 10 % des parts d'actif (AFD, 2004). Finadev octroie du microcrédit aux commerçants, femmes en priorité, à des groupements et à des individus, et à de toutes petites ou micro-entreprises⁵⁵⁷.

La troisième voie d'accès directe des banques commerciales est *la création d'une société de services*, non financière, qui propose de gérer le crédit qu'un client aura obtenu auprès d'une institution de microfinance. C'est, pour la banque commerciale, le moyen de se constituer un portefeuille de microcrédit, par le truchement d'une sous-traitance^{558,559}.

Ces stratégies aboutissent à un modèle de banque commerciale endogénéisant l'activité de microfinance dans le portefeuille d'actifs de la banque commerciale^{560,561}, et sont le résultat du double statut du portefeuilles de produits et de services financiers c'est-à-dire bancaires et de microfinance.

Ainsi, les banques commerciales intégrant le secteur de la microfinance développent deux types de services à savoir le service bancaire classique, et le service de microfinance, assurant l'accès au secteur financier des petites et moyennes entreprises et des particuliers.

D'autres banques commerciales intéressées par le marché de microfinance peuvent choisir comme stratégie, l'établissement d'une alliance stratégique d'intégration du marché.

b. La voie indirecte du modèle downscaling : une alliance stratégique pure

La voie indirecte qui repose sur l'établissement d'une relation de partenariat entre les banques commerciales et les institutions de microfinance, relève d'une *quasi-intégration oblique*. Elle se concrétise par un ensemble de contreparties réciproques, où

⁵⁵⁷ Planet Rating, Finadev SA Benin, 2004.

⁵⁵⁸ Seck, 2009.

⁵⁵⁹ Rhyne and Lopez, 2003.

⁵⁶⁰ Nsabimana, 2009.

⁵⁶¹ Seck, 2009.

l'acheteur, en vue de gérer des incertitudes internes, met en œuvre une structure incitative⁵⁶². Les caractéristiques associées à la *relation quasi-oblique* sont résumées dans le tableau ci-après.

Tableau 6.1 Les caractéristiques de la quasi-intégration verticale et de la quasi-intégration oblique

Type de relation	Quasi-intégration oblique Ou Partenariat
Modalités de la relation	
Durée de l'engagement	Allongement de la durée
Tâche confiée à la banque commerciale	Un sous-ensemble (module)
Innovation de la banque commerciale	Sollicitée (co-conception des produits)
Délais (échéance de prêts)	Système des flux tendus
Qualité des produits	Procédure d'assurance qualité
Nombre d'institution de microfinance	Architecture pyramidale

Source BAUDRY (1995), *L'économie des relations interentreprises*. Page.63.

La relation de partenariat ainsi établie entre la banque commerciale et les institutions de microfinance, se caractérise **par des liens très positifs** portant sur la durée de l'engagement, l'innovation et la qualité des produits et services financiers, la diversification des échéances de prêts, et le nombre des institutions de microfinance présentes. Le partenariat se concrétise à trois niveaux^{563,564}.

- ❖ **le premier niveau est un partenariat institutionnel**, basé sur les principes de parrainage, d'attribution de subventions, et de mise à disposition de son expertise.

Ce parrainage assure la crédibilité de l'institution de microfinance, tant au niveau des clients qu'au niveau des autres acteurs financiers du secteur bancaire. Dans la phase de démarrage d'une institution de microfinance, il contribue à son développement institutionnel.

⁵⁶² Bernard Baudry, *L'économie Des Relations Interentreprises* (Editions La Découverte, 1995).

⁵⁶³ Seck, 2009.

⁵⁶⁴ Nsabimana, 2009.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La microfinance, en raison du principe de proximité sur lequel elle s'inspire, s'implante dans des zones enclavées et peu accessibles pour les établissements bancaires traditionnels. Grâce aux programmes de subventions, ou des prêts, la banque met à la disposition de ces populations le financement nécessaire à la satisfaction des besoins dans ces zones enclavées.

La relation de partenariat institutionnel permet à l'institution de microfinance de bénéficier de l'expertise acquise par l'institution bancaire. Rappelons que l'une des critiques faites au secteur de la microfinance est le manque d'expérience et de compétences bancaires de son personnel. La banque commerciale, en organisant des séances de formation corrige ces carences.

- ❖ **Le deuxième niveau est un partenariat technique**, qui permet aux banques d'apporter aux institutions de microfinance des prestations de services, sous la forme de guichets permettant à la clientèle-cible d'effectuer, dans un cadre sécurisé, des opérations de dépôts et de retraits.
- ❖ **Le troisième niveau est un partenariat financier**, qui permet aux institutions de microfinance de placer leur épargne, de se refinancer auprès des banques, et de pouvoir disposer de fonds de garantie.

La relation de partenariat qui s'établit dans le secteur de la microfinance se rapproche d'une alliance stratégique qui est une des stratégies de la consolidation bancaire. Dans le secteur de la microfinance, l'entrée de la banque réalisée à l'aide d'une alliance stratégique, peut se faire soit par un apport venu de l'extérieur (sous-traitance), soit par un développement interne, lequel se fait en qualifiant le personnel, et en adaptant les mécanismes de prêts (cas de la Banque Commerciale du Burkina-Faso – BCB-).

Dans la relation de partenariat pure, la banque commerciale choisit l'institution de microfinance qui détient le meilleur portefeuille, et montre la meilleure gestion des coûts et des risques. Ainsi, la banque commerciale fonde son alliance sur l'arbitrage réalisé entre les choix possibles.

En tenant compte de cet aspect, examinons les motivations qui contribuent à l'adoption de l'approche « *downscaling* » par les banques commerciales de microfinance.

2. Les motivations de l'adoption de l'approche « downscaling »

Nous effectuons ci-après, l'examen des motivations des banques commerciales de microfinance, en admettant le principe de maximisation du profit du portefeuille brut de la banque, fondé sur le différentiel de rendement obtenu par une institution bancaire, lorsque cette dernière décide d'entrer sur le marché de la microfinance.

Le principe de maximisation repose sur deux hypothèses principales.

Hypothèse 6.1 : L'analyse est dynamique, du fait de la nécessité de comparer les profits obtenus par la banque, avant et après son entrée sur le marché de la microfinance.

Une autre approche peut être appliquée à savoir l'approche statique. Elle consiste à comparer les résultats de la banque consolidée, à ceux de celles qui n'ont pas adopté le processus.

Le profit net initial est noté $\pi_{initiale}$, le profit escompté après intégration $E(\pi)$. L'évaluation de ce différentiel met en lumière l'intérêt pour la banque commerciale d'intégrer le marché de la microfinance.

Hypothèse 6.2 Nous admettons également qu'il existe une demande potentielle non exploitée, et l'accès au marché permet à la banque d'augmenter ses parts de marché, et d'être plus compétitive.

Il est important de tenir compte de l'accroissement du profit du portefeuille qui en découle, au regard du différentiel positif estimé entre l'espérance de profit du portefeuille brut, obtenu dans l'une et l'autre des situations envisagées par la banque commerciale

$$E(\pi) - \pi_{initiale} \geq CM$$

Que ce soit pour l'approche statique, qui compare la situation de deux banques commerciales, l'une ayant intégré le marché de la microfinance et l'autre non, ou pour l'approche dynamique, qui compare le niveau d'une banque, avant et après intégration

La consolidation en microfinance : le cas africain

du marché de la microfinance, on suppose que la condition d'entrée sur le marché de la microfinance est que le différentiel évalué soit supérieur ou égal à zéro.

Cette condition traduit le fait qu'une intégration du marché de la microfinance améliore le niveau de satisfaction de la banque commerciale.

Le profit évalué est défini comme étant la différence entre le rendement et le coût. Le rendement dépend de l'effort fourni (e), de l'aléa(θ), et du coût du crédit ($C.(R)$) qui dépend lui du rendement soit

$$\pi = R(e, \theta) - C(R) \quad (6.2)$$

Quelles sont les raisons qui justifient l'intérêt que portent les banques commerciales au secteur de la microfinance?

La réponse à cette question peut être donnée par l'examen des facteurs d'incitation qui déterminent le comportement des banques commerciales dans le secteur de la microfinance. Ces facteurs d'incitation identifiés sont au nombre de trois.

Facteur d'incitation N°1 : la rationalité du participant basée sur la comparaison entre son coût marginal, et sa recette marginale.

C'est d'abord la perspective d'un *spread* des taux d'intérêt débiteurs permettant des profits marginaux considérables. On suppose que la banque commerciale qui s'engage dans une activité bancaire est rationnelle, c'est-à-dire qu'elle décide de développer une activité de microfinance endogène, si et seulement si, le coût marginal engendré par la création de cette entité additionnelle est strictement inférieur au bénéfice marginal espéré.

Une banque commerciale qui s'engage en endogénéisant l'activité de microfinance privilégie l'objectif commercial ; alors que c'est l'objectif social qui devrait être en premier, ce n'est pas la préoccupation majeure de la banque.

Facteur d'incitation N°2 : le pouvoir de marché d'une banque commerciale qui endogénéise l'activité de microfinance, doit être supérieur au pouvoir de marché d'une banque commerciale classique de même taille.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Une autre raison qui justifie l'intérêt des banques commerciales à endogénéiser l'activité de microfinance, est la recherche de la notoriété qui leur permettra d'accroître leur pouvoir de marché, tout en concentrant au maximum leur activité. Les investisseurs actionnaires voient en la diversification de l'offre, la possibilité de gonfler leur portefeuille de clients.

Ainsi, le différentiel positif de pouvoir de marché acquis résulte de l'intégration de l'activité de microfinance dans le portefeuille de produits et services financiers de la banque.

Facteur d'incitation N°3 l'effort du client (confiance et conditions de crédits progressifs) doit être strictement positif.

L'effort du client s'identifie du point de la vue de la demande, et détermine la gestion du risque de prêts de la banque commerciale de microfinance, et stabilise le rendement de son portefeuille.

Alors qu'une forte concurrence propose au client plusieurs sources de crédits qui sont la multiplicité des acteurs d'une part, et la formation d'oligopoles dans le secteur financier d'autre part, le client de la banque consolide sa crédibilité en étant fidèle à une institution bancaire. La concentration élargit l'éventail de l'offre dans la même institution, et réduit le risque de dispersion du client.

Cette fidélité est acquise si le client est assuré d'obtenir les meilleures conditions de crédits. Ensuite, dans la mesure où le crédit obtenu est investi dans des activités génératrices de revenu, le mécanisme " prêt-investissement-remboursement-prêt-réinvestissement, l'encourage à solliciter un crédit plus important. L'engagement du client est donc principalement lié à deux conditions, à savoir la relation de confiance, et le mécanisme de crédits progressifs.

On suppose que ces conditions sont des contraintes pour l'institution qui prête ; de plus, ces échanges se développent dans un marché parfaitement contestable, dont l'entrée et la sortie sont libres. Il est donc important de souligner que l'entrée des banques commerciales dans le secteur de la microfinance représente un risque, puisqu'elle présente des coûts, qui sont irrécupérables si l'activité de microfinance n'est pas saine.

Après avoir compris comment les banques commerciales intégraient le marché, et quels sont leurs avantages concurrentiels par rapport aux autres banques

commerciales qui n'intègrent pas le marché de la microfinance, il est important d'identifier les deux principes qui fondent l'approche *downscaling* des banques commerciales, en lien avec les aires de marché (B).

B. LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE DOWNSCALING DES BANQUES COMMERCIALES

L'approche *downscaling* adoptée par les banques commerciales repose sur la formation des aires de marchés qui dépend de la maîtrise des coûts de production, et de la réalisation des économies d'échelle (1).

Un second facteur qui détermine la stratégie des banques commerciales, est l'accumulation des rentes exceptionnelles (2).

1. La formation des aires de marché par les banques de microfinance

La concurrence de marché dans le secteur africain de la microfinance, se caractérise par une forte dispersion des prix pratiqués. Parmi les banques de microfinance, il existe une forte dispersion de la moyenne des taux d'intérêt débiteurs pratiqués. Dans le secteur financier, les acteurs formels, soumis à la supervision de la Banque Centrale, à savoir les banques commerciales et les banques de microfinance n'exhibent pas une dispersion comparable de leurs tarifs.

Les banques commerciales en Afrique gèrent d'importants portefeuilles des produits et services financiers, et de clients. Les conditions d'accès aux services proposées sont la production de garanties, l'évaluation de la crédibilité, et le contenu du projet d'investissement du client. On assiste à une situation d'éviction d'une bonne part de la clientèle, considérée comme "non-bancable" par les banques commerciales.

Les banques commerciales en Afrique, fonctionnent en position d'oligopole dans le secteur formel, où elles contrôlent la définition des conditions des garanties (mobilières et immobilières) associées à l'octroi des produits et services financiers

La consolidation en microfinance : le cas africain

proposés aux clients. Cette situation d'oligopole sur le marché du crédit est encore bien présente et se caractérise par l'action principale des banques commerciales, associée à une demande effective qui demeure très peu *satisfaite*, ce qui traduit l'existence d'une demande potentielle élevée, et inexploitée.

En Afrique, au moins la moitié de la population est considérée comme pauvre. Selon les données de la Banque Mondiale pour l'année 2010, 69,9% de la population disposent de moins de 2 dollars US par jour, et 48,5% de moins de 1,25 dollar US par jour⁵⁶⁵. Les taux *débiteurs* proposés sont largement plus élevés que les taux *créditeurs* de la Banque Centrale. Les banques commerciales détiennent des parts de marché élevées dans l'attribution de crédits, et la collecte de dépôts.

Toutefois, le développement du secteur de la microfinance, et sa formalisation progressive, contribue à redessiner la cartographie concurrentielle du secteur financier formel. Les banques de microfinance, ayant obtenu le droit de pratiquer légalement cette activité financière, intègrent le secteur financier, et contestent la situation d'oligopole détenue par les banques commerciales classiques.

Il existe dans le secteur bancaire, un développement spatial des banques de microfinance qui attirent les segments de clients évincés. Le développement et la dispersion géographique, permettent ainsi de caractériser la segmentation du marché des banques de microfinance tout en considérant les mécanismes de formation des prix proposés⁵⁶⁶, et les types de produits et services financiers proposés.

Sur le marché des produits et services de microfinance, deux types de demandeurs sont identifiés.

- ❖ Les clients disposant des garanties classiques exigées par les banques commerciales (S1)
- ❖ Les clients ne disposant pas de ces garanties, mais à qui on accorde un crédit sous caution solidaire ou garanties associées (le petit matériel, et le mobilier) (S2).

⁵⁶⁵ <http://donnees.banquemondiale.org/theme/pauvrete>

⁵⁶⁶ Suzanne Scotchmer et Jacques-François Thisse, 'Les Implications de L'espace Pour La Concurrence', *Revue Economique*, 1993, 653–69.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Admettons les hypothèses suivantes relatives à un modèle de jeu coopératif établi entre la banque commerciale entrante et l'IMF déjà établie sur le marché de la microfinance.

Hypothèse 6.3 : Le marché de la microfinance est composé d'une série de N firmes, qui sont considérées comme des joueurs, dont chacune des actions est matérialisée par A_N .

Hypothèse 6.4 : Dans le secteur financier, l'offreur de produits et services financiers est rationnel. Cela se traduit par deux actions : soit la maximisation de son profit, soit la minimisation de son coût. L'institution financière investit dans un environnement incertain, où profit et coût ne peuvent être que supposés, estimés.

Le jeu qui se développe est un jeu à information incomplète, où les joueurs, les banques, doivent envoyer des signaux aux bénéficiaires, les emprunteurs. Elles leur proposent des produits financiers (crédit, épargne, et assurance), définis par leurs caractéristiques physiques, la date, et le lieu de leur disponibilité⁵⁶⁷.

Les produits et services financiers sont proposés dans un contexte concurrentiel, avec la prise en considération de deux facteurs principalement que sont la localisation de l'institution financière, et la fixation du prix^{568,569}.

La question de la concurrence *spatiale* est développée initialement par Frank FETTER en 1924, qui établit la loi sur les aires de marché, avançant que chaque firme identifie son aire de marché, en fonction du prix qui y est pratiqué, et du *coût de transport*⁵⁷⁰.

⁵⁶⁷ Kenneth J. Arrow et Gerard Debreu, 'Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy', *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1954, 265–90.

⁵⁶⁸ Timothy F. Bresnahan et Peter C. Reiss, 'Entry in Monopoly Market', *The Review of Economic Studies*, 57 (1990), 531–53.

⁵⁶⁹ Ricardo Biscaia et Isabel Mota, 'Models of Spatial Competition: A Critical Review*', *Papers in Regional Science*, 2012.

⁵⁷⁰ Frank A. Fetter, 'The Economic Law of Market Areas', *The Quarterly Journal of Economics*, 1924, 520–29.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Partant de là, Harold HOTELLING, en 1929, formalise et étudie l'interdépendance des firmes, en mettant en évidence l'utilité accordée à la localisation du consommateur⁵⁷¹. On suppose trois périodes t1, t2 et t3.

À la période t1, le secteur financier est dominé par une seule firme (banque commerciale classique), ce qui traduit l'existence d'une situation de monopole de marché. En situation de monopole, le profit du monopoleur est strictement positif c'est-à-dire $\pi > 0$, et toute autre firme qui intègre le marché aura un profit négatif, c'est-à-dire $\pi < 0$.

À la période t2, on observe, une diversification de l'activité financière basée sur le développement l'activité de microfinance par les banques commerciales comme une activité intégrée, ou comme une activité principale.

À la période t3, on passe d'une situation de monopole prédominante durant les deux périodes précédentes, à une situation de concurrence avec l'action d'au moins deux acteurs les banques commerciales traditionnelles, et les banques commerciales de microfinance. Les banques commerciales traditionnelles, ayant pour objectif de rester compétitives vont soit coopérer avec les banques de microfinance, soit diversifier individuellement leurs portefeuilles en intégrant les produits de microfinance.

Le développement du marché bancaire se caractérise par la formation d'un oligopole de marché avec les profits enregistrés par les concurrents qui sont strictement positifs⁵⁷². La pénétration du secteur financier par les firmes concurrentes s'effectue en deux étapes, le choix du lieu de localisation, et la détermination prix⁵⁷³. La détermination du prix pratiquée par les institutions de microfinance dépend des caractéristiques endogènes et exogènes à la population locale.

Remarque : Le développement du secteur bancaire africain, pose la question de la formation d'un modèle de banque universelle. Ce point au lendemain de la crise financière de 2007 remet au cœur des débats relatifs au développement du secteur financier, la question de la concentration bancaire, et le seuil de concurrence acceptable.

⁵⁷¹ H. Hotelling, 'Stability in Competition', *Economic Journal*, 39 (1929), 41–57.

⁵⁷² Bresnahan et Reiss, 1990.

⁵⁷³ Biscaia et Mota, 2012.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Dans le marché de la microfinance, une forte concentration des parts de marché conduit à la formation d'oligopoles d'offreurs, c'est-à-dire un petit nombre de banques qui s'accroissent en taille d'actifs, diversifie leur portefeuille de produits, cumule les activités de collecte de l'épargne, d'octroi de crédits, et de produits d'assurance, détenant *in fine* des parts de marché plus importantes.

Une étude de l'accumulation de rentes exceptionnelles par les banques commerciales, permet de mieux discerner leurs positions concurrentielles sur le marché.

2. L'accumulation des rentes exceptionnelles par les banques de microfinance

Dans le secteur de la microfinance, le développement de la banque s'effectue soit par une alliance stratégique (alliance hybride, et une alliance pure), soit par un développement interne, lequel se fait en qualifiant le personnel, et en adaptant les mécanismes de prêts. Notons qu'on est loin de la consolidation bancaire classique entre deux banques commerciales, présentée au Chapitre Introductif qui, rappelons-le, évalue la valeur de la firme consolidée du secteur bancaire.

Dans le cas présent, la banque commerciale voulant prendre une place dans le secteur de la microfinance doit trouver selon une stratégie de *jeu coopératif* un équilibre dans sa rentabilité, dont le niveau soit profitable autant à l'institution de microfinance qu'à elle-même.

Nous avons recensé au paragraphe précédent, les facteurs qui favorisent le développement des banques commerciales. Ainsi, un bon partenariat, guidé par un *jeu coopératif*, doit trouver un environnement incitatif, qui puisse favoriser l'implantation de l'institution de microfinance.

L'analyse de l'approche des incitations portant sur la segmentation de l'offre dans le secteur de la microfinance, fait aussi apparaître la divergence qui peut exister entre les intérêts du propriétaire-dirigeant et ceux des actionnaires de la banque de microfinance. Il est donc intéressant d'étudier le contrat établi entre eux. Dans le cas de

La consolidation en microfinance : le cas africain

la microfinance, un contrat incitatif a pour premier objectif l'amélioration de la capacité d'autofinancement de l'institution de microfinance.

L'analyse du processus de consolidation bancaire dans le secteur bancaire, a montré le rôle important du gestionnaire. L'initiative en était fortement influencée par les intérêts personnels, l'expérience personnelle et les compétences de ce dernier.

Dans le cadre de la microfinance, l'établissement d'une relation de partenariat et de sous-traitance entre la banque commerciale et la microfinance spécialisée, est également fortement influencé par le gestionnaire, puisqu'il a le double statut de propriétaire et de dirigeant.

Afin de montrer l'utilité d'un jeu coopératif entre une banque et une IMF, considérons le jeu suivant, dont la matrice de gains est dérivée.

- ❖ Le Joueur N°1 est la banque commerciale, qui décide de développer une stratégie a_i en fonction de la stratégie b_i développée par le deuxième joueur
- ❖ Le Joueur N°2 est l'institution de microfinance spécialisée, qui développe sa stratégie b_i en fonction de la stratégie du joueur N°1.

Trois cas de figure sont possibles.

- ❖ **1^{er} cas de figure** Les deux joueurs ne coopèrent pas. On est dans le cas d'un développement interne d'une filiale spécialisée par la banque commerciale d'une part, en concurrence avec les institutions de microfinance spécialisées. Chacun des deux acteurs, banques commerciales et institutions de microfinance spécialisées, tirent des gains qui sont faibles.

***Remarque** Il est important de souligner, comme cela a été présenté plus haut, que même si les gains issus de la pratique de l'activité de microfinance par la banque commerciale sont faibles, cette dernière dégagne des marges de gains qui lui permettent d'être plus concurrente que d'autres banques commerciales n'ayant pas intégré l'activité de microfinance.*

- ❖ **2^{ème} cas de figure** Les deux joueurs décident de coopérer, et on assiste à la mise en place d'un partenariat entre la banque commerciale et l'institution de

La consolidation en microfinance : le cas africain

microfinance spécialisée. Les gains obtenus dans ce cas, sont supérieurs à ceux obtenus dans la situation précédente.

- ❖ **3^e cas de figure** Un des joueurs décide de coopérer, et l'autre joueur ne coopère pas. Dans ce cas, on est dans une situation d'opportunisme, où le joueur qui ne coopère pas exploite les informations, et l'expérience de l'autre joueur qui coopère. Le joueur qui ne coopère pas développe un comportement de « *tireur au flanc* ».

De cette identification des différents cas de figure de la concurrence - banque commerciale-IMF -, on établit une matrice de gains selon le *théorème minimax* de John VON NEUMANN publié en 1928. Ce théorème permet d'établir la matrice de gains d'un jeu à somme nulle, ceci en considérant que les joueurs sont rationnels, et détiennent une information complète sur les différents gains possibles du jeu⁵⁷⁴.

On suppose qu'il existe une paire de stratégies qui permet au joueur de minimiser le niveau de perte maximale qu'il peut avoir. Chaque joueur considère ainsi toutes les réponses alternatives de son adversaire. Chacun choisira de jouer à l'optimum la stratégie qui minimise sa perte maximale, ce qui permet d'obtenir des valeurs de gain minimax. Si ces deux valeurs sont égales, le jeu est stable, c'est-à-dire que toute déviation unilatérale de stratégie est perdante. La matrice de gains possibles se présente comme suit.

Tableau 6.2 La matrice des gains des banques commerciales et des institutions de microfinance spécialisées

Institutions de microfinance Banques commerciales	Coopératif	Non coopératif
	(A) (60 ; 40)	(B) (80 ; 10)
Coopératif		
Non coopératif	(C) (10 ; 80)	(D) (40 ; 30)

Source Auteur

⁵⁷⁴ John Von Neumann, 'John von Neumann', *Collected Works*, 6 (1992), 219–37.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La réalisation des équilibres (C) et (B) n'est pas possible sur le marché de la microfinance. Car aucun des joueurs supposés rationnels, et désireux de coopérer, n'acceptera d'adopter le comportement de « *tireur au flanc* » de l'autre joueur. On aboutit à une situation où le joueur qui décide de coopérer tire une satisfaction de son utilité, même la plus faible. Par ailleurs, l'autre joueur qui « *tire au flanc* » maximise unilatéralement sa fonction d'utilité.

Comme les différentes études de développement des comportements des banques commerciales sur le marché de la microfinance le soulignent, on aboutit à deux types d'équilibre caractérisés d'équilibre de Pareto. Chaque joueur choisit la stratégie qui lui permet d'obtenir des gains, sans toutefois détériorer le niveau d'utilité de l'autre joueur. Ces deux situations d'équilibre correspondent aux cadrans (A) et (D). Deux équilibres de Pareto sont possibles.

- ❖ Le cas où les deux joueurs décident de ne pas coopérer. Cette attitude permet aux deux joueurs d'arriver à une situation d'équilibre où le gain obtenu par les deux entités permet de dégager un niveau de satisfaction acceptable par elles.
- ❖ Si les deux joueurs décident de coopérer, les deux joueurs obtiennent un niveau de satisfaction supérieur.

Ces deux situations d'équilibre de Pareto, soulignent l'importance à accorder à la rationalité collective au détriment de la rationalité individuelle, qui assure le développement du marché de la microfinance. Le développement du secteur de la microfinance est plus important quand les joueurs décident de coopérer, c'est-à-dire lorsque les banques commerciales partagent leur expérience bancaire avec les institutions de microfinance spécialisées, lesquelles en retour partagent leur avantage géographique, et l'exploitation de leurs nouveaux canaux de transmission financiers.

Après avoir examiné le mécanisme « *downscaling* », et les différents fondements de son développement, une deuxième stratégie de bancarisation en microfinance, est l'approche « *upscaling* », qui présente le modèle de développement des IMF basées sur les fonds de capital/risque, et le refinancement interbancaire.

SECTION 2 LA TRANSFORMATION DES IMF EN BANQUES COMMERCIALES

Les banques commerciales utilisent une autre approche qui est celle de s'implanter directement dans le secteur de la microfinance, en exerçant une activité bancaire touchant initialement et principalement le développement de l'activité de microfinance.

Dans ce cas d'étude, ces banques ayant pour but initial de financer l'activité de microfinance, vont développer leurs portefeuilles de produits en diversifiant leurs clientèles de façon géographique, et selon les différentes classes de revenus et d'activité.

Cette stratégie est généralement portée par des IMF, qui se transforment en banques commerciales. En Afrique, on identifie deux types de modèles à ce titre : le modèle du capital-risque et le modèle de refinancement.

Présentons tout d'abord, l'approche « *upscaling* » des banques commerciales de microfinance, et la place du capital-risque (A) ; puis l'approche « *upscaling* » des banques commerciales, et le refinancement institutionnel (B).

A. L'APPROCHE « UPSCALING » ET L'IMPORTANCE DU CAPITAL-RISQUE

L'approche *upscaling* utilisée par les banques commerciales, permet de financer non seulement les populations pauvres et les gros entrepreneurs, mais aussi les très petites et les petites entreprises. Le modèle *upscaling* renvoie à une zone intermédiaire de la finance, nommée la mésofinance.

La mésofinance tente d'apporter une solution au problème de financement des très petites et des petites entreprises, qui ont faiblement accès aux crédits, et dont les actions pourraient contribuer grandement à l'augmentation de la création de l'emploi. La stratégie « *upscaling* » apparaît sous la forme de transformation institutionnelle basée

La consolidation en microfinance : le cas africain

sur la diversification du portefeuille de clients, et le refinancement des institutions de microfinance.

Nous envisageons ci-après le modèle « *upscaling* », à partir d'une description des stratégies de développement observées (1) ; puis comment les banques commerciales de microfinance s'appuient sur les fonds de capital-risque (2).

1. Les stratégies de développement de l'approche « *upscaling* »

Considérons deux modèles de développement des banques de microfinance : l'un en Afrique Centrale avec la banque Afriland First Bank (a) et l'autre en Afrique de l'Est avec K-REP Bank (b).

a. Le modèle de développement d'Afriland First Bank

Afriland First Bank voit le jour au Cameroun en 1987 sous le nom de Caisse Commune d'Épargne et d'Investissement (CCEI), dans un contexte économique caractérisé par une conjoncture défavorable et la faillite généralisée des banques. Le lancement de ses activités s'effectue en milieu rural avec la création interne d'une part de l'activité de microfinance orientée vers les pauvres, et d'autre part, de l'investissement privé réunissant les hommes d'affaires entrepreneurs regroupés dans les tontines urbaines et semi-urbaines.

À l'origine de la création de la banque, sa forme institutionnelle était la Caisse Commune d'Épargne et d'Investissement » en abrégé CCEI. Cette initiative impulsée par M. Paul KAMMOGNE FOKAM a un triple but à savoir, inclure les pauvres et les personnes à situation précaire marginalisés par le système bancaire, accélérer la croissance économique par le financement des PME et PMI, revaloriser la culture et le savoir-faire africains.

Initialement la CCEI a pour objectif d'intégrer les ruraux dans le secteur financier formel, et de soutenir l'entrepreneuriat. La définition de cet objectif repose sur le constat

La consolidation en microfinance : le cas africain

selon lequel, l'activité économique camerounaise est fortement marquée par la présence d'un secteur réel informel non pris en compte dans le PIB du pays. Trois raisons encouragent la création de la CCEI, à savoir :

- ❖ l'exclusion de la majorité de la population rurale à l'accès aux produits et services financiers bancaires,
- ❖ la non-préparation des investisseurs à la production,
- ❖ et, la forte présence des tontines, et usuriers comme source de financement de ces populations exclues.

La CCEI influence le développement économique du pays par l'entrepreneuriat, et la réduction de la pauvreté, grâce au développement des produits et services financiers adaptés. Elle participe au développement de l'économie en promouvant l'entrepreneuriat par l'investissement, en accompagnant les entreprises existantes dans une optique de croissance institutionnelle, et en encourageant les pauvres à développer un comportement d'épargne.

Le développement et la transformation institutionnels de la CCEI s'effectuent dans le cadre de la définition d'un plan quinquennal 1999-2004. Ce plan repose sur quatre points essentiels qui sont, (1) la consolidation de l'identité de la banque africaine, (2) l'amélioration de la rentabilité en élargissant de la zone géographique d'implantation des produits, (3) l'assurance de la qualité du service, et (4) la réalisation de la bonne qualité des actifs par un tri des risques encourus et une gestion efficace⁵⁷⁵.

La CCEI Bank fonde sa croissance sur le développement, l'adaptation de son portefeuille de produits, et sur la consolidation au niveau interne de ses activités. Les mesures de consolidation prises au niveau interne valorisent l'encouragement du personnel, ayant pour but l'obtention d'un meilleur rendement du travail effectif.

Ces mesures sont, la mise en place de rémunérations spéciales (accord des prix aux meilleurs agents), la mise en place de nombreuses sessions de formation autant internes qu'externes dans le but de renforcer le niveau du personnel, et la consolidation de la mutuelle du personnel par la promotion d'activités telles que les excursions, et les fêtes de fin d'année en entreprise (arbre de Noël).

⁵⁷⁵ Afriland First Bank, 'Rapport annuel 2004' (Afriland First Bank, 2004) <www.afrilandfirstbank.com>.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La transformation institutionnelle de la CCEI aboutit à la création d'Afriland First Bank, et s'effectue en maintenant le double objectif de l'institution, qui est le financement des entrepreneurs, et le financement du milieu rural.

L'entrepreneuriat est financé par le capital-risque d'une part, et par de multiples contrats de partenariat d'autre part^{576,577}. L'augmentation du capital-risque s'effectue par la création de l'entité Micro-Trust Fund. L'augmentation des disponibilités de fonds en faveur des entrepreneurs est également favorisée par le contrat de partenariat signé en 2003 avec la société financière Néerlandaise pour le développement, qui aboutit à la création de « *Africa Leasing Compagny* » en abrégé (ALC).

La banque finance aussi les projets d'entreprise des PME et des PMI par la Central Africa Investment (CENAINVEST). Cette société d'investissement est créée en 1998 avec la collaboration de la société Néerlandaise pour le développement.

Un autre contrat de partenariat est signé entre Afriland et la Banque export-import américaine nommée « Exim-bank », permettant d'améliorer les transactions commerciales des hommes d'affaires africains. Il s'agit de faciliter l'achat des biens et services de long terme, qui impulsent le développement des secteurs d'activités telles que l'industrialisation (transformation des matières premières), et la construction (bâtiments, routes).

Le financement en milieu rural est assuré par les Mutuelles Communautaires de Croissance (MC²) et la Mutuelle Financière des Femmes Africaines (MUFFA) qui cible essentiellement les femmes⁵⁷⁸. Les institutions MC² et MUFFA offrent des prêts individuels et des prêts de groupe à leurs membres. Ces institutions financent l'agriculture, le commerce, l'élevage, l'artisanat, l'habitat, la scolarité, les cérémonies traditionnelles, la santé, le mariage et les équipements. Elles encouragent très fortement les bénéficiaires à développer des activités génératrices de revenu.

⁵⁷⁶ Afriland First Bank, 'Rapport Annuel 2000/2001' (Afriland First Bank, 2001) <www.afrilandfirstbank.com>.

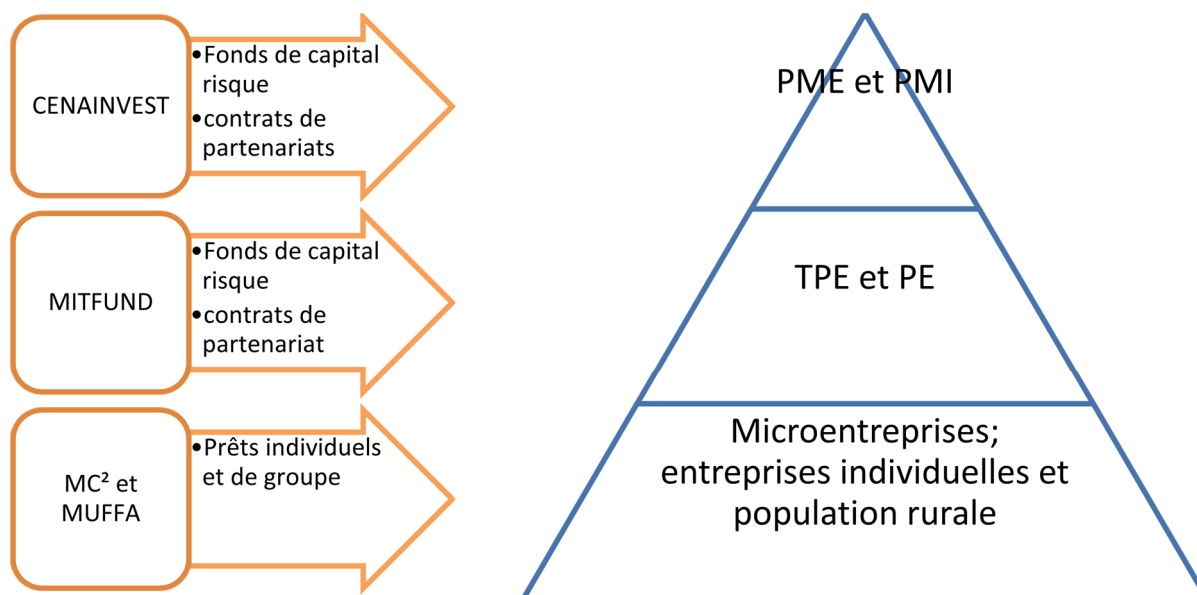
⁵⁷⁷ Afriland First Bank, 'Rapport Annuel 2003' (Afriland First Bank, 2003) <www.afrilandfirstbank.com>.

⁵⁷⁸ Tsogbou Dieudonné Lekane, 'Mutuelle Communautaire De Croissance (MC2) et de développement Rural A Baham (Cameroun)', *Les Cahiers d'Outre-Mer. Revue De Géographie De Bordeaux*, 56 (2003), 67-86.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La satisfaction des besoins de financement assurée par la banque Afriland est représentée sur le graphe 6.1.

Graphe 6.1 Le financement des besoins de financement par Afriland First Bank



Source Auteur.

Le fonctionnement d'Afriland First Bank repose sur 3 principes de fonctionnement⁵⁷⁹.

- (1) **La collecte de l'épargne.** Le développement des banques rurales, filiales de la banque commerciale Afriland, s'effectue en mobilisant l'épargne auprès des populations.
- (2) **Les opérations de transferts.** La banque Afriland assure les transferts de fonds de la MC² tout en la refinançant, et en sécurisant ses avoirs.
- (3) **Le renforcement des capacités institutionnelles.** La banque se donne pour objectif de former son personnel, en vue de lui permettre d'acquérir les capacités nécessaires. L'ONG ADAF (Appropriate Development for Africa Foundation), y

⁵⁷⁹ Lekane, 2003.

La consolidation en microfinance : le cas africain

participe, et soutient l'action de la banque. Des programmes de formation des sociétaires-paysans sont mis en place, et leurs permettent d'acquérir différentes techniques agropastorales.

L'activité bancaire de l'institution Afriland s'implante autant en milieu urbain qu'en milieu rural. Le succès du management de la banque est impulsé par la valorisation des facteurs tels que, la solidarité, la fraternité, et le dialogue⁵⁸⁰.

Les produits proposés par Afriland vont au-delà des produits financiers classiques (l'épargne et le crédit). Ces produits sont adaptés au mode, aux difficultés, et aux aléas de la vie. Parmi ces produits bancaires on peut citer, le *Flash cash* qui permet de substituer l'argent liquide par des contre-valeurs certifiées. Ce moyen de paiement est convertible en monnaie fiduciaire, et en monnaie métallique, ce qui assure une certaine sécurité des fonds des bénéficiaires. Il sécurise donc l'épargne c'est-à-dire protège contre les vols, pertes et démonétisation, il facilite le paiement, assure une liquidité, et une disponibilité permanente de l'épargne.

Le produit *AS Millenium* est un contrat d'assurance qui garantit les études des enfants des assurés en cas, soit d'interruption involontaire de l'activité professionnelle, ou en cas de décès de ce dernier. Le produit *Malaika* est un contrat d'assurance qui permet de payer le découvert du bénéficiaire en cas de décès ; ou encore le produit *Akiba* est un capital-décès contracté par l'assuré, et dont les ayants droits sont désignés par ce dernier. D'autres produits comme *i-card plus*, ou *i-card visa* facilitent les transactions sur les scènes, nationale et internationale.

Cette analyse du modèle de développement d'Afriland qui présente la stratégie de montée en gamme des produits de microfinance, est complétée par la présentation du comportement du portefeuille de prêts d'Afriland.

⁵⁸⁰ Afriland First Bank, 2001.

Tableau 6.3 L'évolution du portefeuille de prêts d'Afriland First Bank,
monnaie locale (en Milliers de FCFA⁵⁸¹)

crédits	2009	2010	2011	2012
Crédits long et moyen termes	77 508 532	94 126 880	105 152 911	133 056 482
Crédits court terme	84 592 153	165 410 531	79 584 707	61 156 162
Comptes débiteurs	74 074 866	75 517 627	68 520 323	64 474 886
Provisions pour impayés	30 309 249	32 565 133	20 181 657	18 262 307

Source Rapports Afriland First Bank, 2012 et 2010, pages 19 et 21 respectivement ; www.afrilandfirstbank.com

L'examen du **tableau 6.3** indique que la valeur du portefeuille de crédits à moyen et long termes d'Afriland augmente régulièrement, de plus de 20% et 25% entre 2009 et 2010, puis entre 2011 et 2012. Parallèlement la valeur du portefeuille des crédits à court terme augmente de 95% entre 2009 et 2010, puis diminue de 63% entre 2010 et 2012. Entre 2009 et 2010, le portefeuille de crédits à court terme est plus important que celui à long terme, puis en 2011 et 2012 on a une situation inverse.

Examinons dès à présent un autre modèle de développement de banque de microfinance (K-Rep Bank) dont la phase initiale est différente de celle d'Afriland. Alors que les origines de développement d'Afriland sont directement inspirées du mutualisme, le développement de K-Rep Bank s'effectue par la mise en place d'une institution ayant le statut d'une ONG.

b. Le modèle de développement de K-Rep bank

En Afrique, K-Rep bank au stade préliminaire démarre comme un projet d'ONG établie en 1984, avec comme principal objectif le financement des micro-entrepreneurs développant des activités génératrices de revenu, et créant des opportunités d'emploi⁵⁸². L'activité de cette banque repose essentiellement sur la pratique de la microfinance.

⁵⁸¹ 1 Euro = 655,96 FCFA

⁵⁸² Jay K. Rosengard et al., *Microfinance Development in Kenya: K-Rep's Transition from NGO to Diversified Holding Company and Commercial Bank* (Harvard University, 2000).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Ayant atteint un stade de développement la rendant compétitive dans le secteur bancaire, la banque K-Rep est considérée comme étant la première banque commerciale spécialisée dans l'activité de microfinance⁵⁸³. En 1999 on aboutit à la formation de K-Rep Bank ayant deux branches principales, l'agence de recherche et développement, et le service de conseils.

La création du groupe K-REP, en tant que banque commerciale de microfinance du Kenya est constituée de trois composantes, supervisées par le groupe. Les trois entités du groupe K-REP sont

- ❖ **la banque K-REP**, qui a pour but de mettre à disposition les produits et services de microfinance,
- ❖ **l'entreprise K-REP**, qui se spécialise dans les services d'assurance, le financement boursier, l'énergie solaire et les services de marketing, et,
- ❖ **l'agence de développement K-REP**, qui a pour rôle de tester et de développer les nouveaux systèmes, mécanismes et produits et services pour favoriser son institutionnalisation.

Le groupe est chargé d'entretenir la vision du groupe, et de gérer les intérêts de l'ONG initiatrice de sa création. Le succès de développement de K-Rep Bank repose sur la mise en place d'un double aspect.

Le premier aspect est l'emphase mise sur le client principalement, qui se concrétise par la formation des groupes de prêts, la mise à l'épreuve de ces groupes formés, la cohésion des groupes, et la longévité des groupes de prêts. Ces différents aspects permettent d'éprouver la stabilité du portefeuille de clients, tout en assurant une meilleure collecte de l'information, et une réduction des coûts, et des risques encourus.

Le second aspect repose sur le développement du modèle d'octroi de prêts qui s'effectue en trois phases, dont le changement d'une phase à l'autre est marqué par le

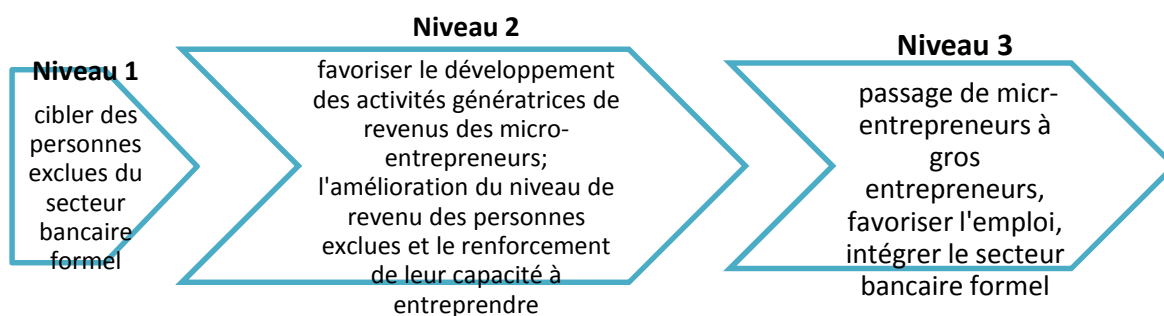
⁵⁸³ Winifred N. Karugu et Diane Nduta Kanyagia, 'Case Study K-REP Bank : Alleviating Poverty through Micro-Finance'.

La consolidation en microfinance : le cas africain

degré de confiance, et le type de prêts accordés⁵⁸⁴. Le graphe 6.2 ci-dessous représente les trois phases de modèle de développement des prêts touchant un client de K-Rep.

Initialement, les clients bénéficiant des produits et services financiers de K-Rep Bank, sont intégrés dans le groupe Juhudi. Le groupe Juhudi est un groupe formé de 5 personnes, dont le mécanisme d'octroi de prêts est calqué sur le principe de prêts de groupe de la Grameen Bank.

Graphe 6.2 Le modèle ascendant d'octroi de prêts de K-Rep Bank



Source Auteur.

Remarque Le mécanisme de prêts de groupe de la Grameen Bank repose sur la logique « 2 :2 :1 »⁵⁸⁵. Selon ce modèle de la Grameen Bank, pour un groupe de 5 personnes formé, un premier prêt est octroyé à un sous-groupe de 2 personnes dont le respect des conditions de remboursement conditionne l'octroi d'un deuxième prêt à un autre groupe bénéficiaire de deux

⁵⁸⁴ Karugu et Kanyagia, 2008.

⁵⁸⁵ Beatriz Armendáriz et Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance* (MIT press, 2010), P. 100.

La consolidation en microfinance : le cas africain

personnes. Puis un troisième prêt est octroyé au leader du groupe, après que les groupes précédents aient honoré leurs engagements.

Cette approche de formation de groupes de la Grameen inspire le fonctionnement des groupes *Juhudi*, qui rassemble en son sein 5 personnes appelées *watanos*. Les *watanos* ont la possibilité de fédérer (regroupement 6 *watanos*), et de former un plus grand groupe au sein du groupe *Juhudi* pour donner naissance à un groupe nommé *Kiwa*. Le groupe *Juhudi* est donc constitué de deux entités à savoir les *watanos* et les *Kiwa*.

La longévité du groupe *Juhudi* détermine la possibilité d'accès au stade de *Chikola*. Les prêts sont octroyés au sein de ce groupe, pour une durée comprise entre 6 mois et 18 mois, et sont de faibles montants ; soit entre 150 dollars US et 400 dollars US. L'accès au groupe *Chikola* permet aux individus de bénéficier des prêts alloués aux entrepreneurs individuels selon le principe de fonctionnement d'une association rotative d'épargne et de crédits.

Dans une association rotative d'épargne et de crédits, les fonds sont collectés de façon journalière, hebdomadaire ou mensuelle, et mis à la disposition d'un bénéficiaire selon un mécanisme rotatif. Le nombre de personnes qui constituent le groupe est en moyenne égal à 20 pour une durée relative comprise entre 12 et 24 mois.

Une fois que le groupe *Chikola* a fait ses preuves, un certain nombre de membres accèdent au statut de *Kati-kati* par la formation volontaire de groupes de solidarité. Les membres de ces groupes se réunissent mensuellement sous la supervision d'un membre représentant de K-Rep Bank. Les membres de ces groupes bénéficient des prêts de gros montants, et sont intégrés à part entière dans le système de fonctionnement des activités d'une banque commerciale.

Tableau 6.4 L'évolution du portefeuille de crédits de K-Rep Bank, monnaie locale (Kenyan Shilling⁵⁸⁶)

	2007	2008	2012	2013
1-30 jours	458 867 000	244 657 000	14 803 000	71 177 000
31-60 jours	124 314 000	110 555 000	41 186 000	73 508 000
61-90 jours	49 223 000	92 686 000	64 363 000	46 642 000
91-180 jours	143 359 000	350 357 000	114 008 000	91 317 000
181-360 jours	268 082 000	581 676 000	329 729 000	146 607 000
Plus de 360 jours	19 152 000	154 739 000	335 010 000	209 962 000

Source Rapports d'audits, 2008 et 2013, pages 28 et 51, www.mixmarket.org

Le **tableau 6.4** montre qu'en 2007 les prêts ayant une durée inférieure ou égale à 30 jours sont de montant deux à trois fois plus important que les prêts supérieurs à 1 an. Mais le portefeuille des prêts inférieurs ou égaux à 30 jours, diminue considérablement dans le temps. On passe de 458 867 000 Shillings en 2007 à 71 177 000 Shillings en 2013.

Un autre portefeuille important est celui des prêts compris entre 181 et 360 jours. Sa valeur progresse entre 2007 et 2008, puis connaît une nette diminution en 2012 et 2013. Cependant pour les prêts d'une durée strictement supérieure à 1 an, on observe un accroissement de sa valeur entre 2007 et 2012, puis une diminution en 2013. Entre 2012 et 2013, ce portefeuille de prêts est le plus important en termes de volume.

On observe pour K-Rep Bank un accroissement de son intérêt pour le financement des activités génératrices de revenu, au détriment du financement des besoins de court terme des ménages. Son portefeuille de prêts tout comme celui d'Afriland First Bank se consolide, par une redéfinition de ses priorités selon le type d'activité, et le type de clientèles à cibler.

La montée en gamme de la microfinance concerne également le développement des fonds de capital-risque.

⁵⁸⁶ 1 euro = 114,529 Kenyan Shilling (KES)

2. Les banques commerciales de microfinance et les fonds de capital/risque

Les banques commerciales de microfinance (Afriland First Bank et K-Rep Bank) se sont données comme objectif, de soutenir l'entrepreneuriat de leurs pays respectifs. Cette initiative de financement des TPE-PE s'intègre dans le développement de l'activité de mésofinance avec la valorisation des fonds de capital-risque.

Dans les pays à faible revenu, et à niveau de revenu intermédiaire le secteur économique se caractérise par un grand nombre de petites et de moyennes entreprises dont les besoins de financement sont très souvent insatisfaits. Deux acteurs interviennent souvent auprès des petites et moyennes entreprises comme intermédiaire financier, à savoir l'investisseur privé et le capital-risqueur.

Les investisseurs privés expriment le désir clair de soutenir le secteur de l'entrepreneuriat, mais sont moins enclins à financer un grand nombre de petites et de moyennes entreprises. Ils préfèrent pour la majorité financer les grandes entreprises, ou dans une moindre mesure des entreprises de taille moyenne ayant des niveaux de risques faibles. L'accroissement des fonds d'investissement privés peut tout de même être encouragé si et seulement s'il existe au sein des petites et moyennes entreprises des programmes d'assistance technique⁵⁸⁷.

Le capital-risqueur développe son modèle de « *business-finance* » en intégrant dans son programme l'assistance technique, comme un instrument *sine qua non* qui assure la croissance et la valorisation de la start-up (la nouvelle petite entreprise)⁵⁸⁸. L'assistance technique apportée aux nouvelles entreprises permet d'améliorer son « *business-plan* » sur les plans organisationnel (**gouvernance**), et de la gestion des ressources financières (**meilleure planification financière**)⁵⁸⁹.

Le modèle de développement ascendant des institutions de microfinance en banque commerciale valorise le développement des fonds de capital-risque, lui assure une diversification de ses activités, et un accroissement de la gamme des clients⁵⁹⁰. Ces

⁵⁸⁷ Shanthi Divakaran, Masood Shariff et Patrick J. McGinnis, 'Private Equity and Venture Capital in Smes in Developing Countries: The Role for Technical Assistance', *World Bank Policy Research Working Paper*, 2014, P.7.

⁵⁸⁸ Emmanuelle Dubocage et Dorothée Rivaud-Danset, *Le Capital-Risque* (La Découverte, 2006), P.6.

⁵⁸⁹ Divakaran, Shariff et McGinnis, 2014, P.5.

⁵⁹⁰ Seck, 2009.

La consolidation en microfinance : le cas africain

banques commerciales de microfinance agissent comme des intermédiaires financiers auprès des petits entrepreneurs, en établissant une relation de prêts de proximité avec les petits entrepreneurs.

Le capital-risqueur participe directement à la création de la nouvelle entreprise, et sa participation est davantage encouragée si c'est une entreprise innovante⁵⁹¹. Les banques Afriland First Bank et K-Rep Bank, bien que supportant des niveaux de risques élevés, investissent dans des projets dit porteurs, qui ouvrent des perspectives de croissance, et d'amélioration de la taille de l'actif.

Le capital-risqueur évalue donc le niveau d'engagement de la firme en mettant à l'épreuve son niveau d'effort, ceci en vue de s'assurer un minimum de réussite du projet financé⁵⁹². Sa participation influence le niveau de survie de l'entreprise, et facilite son intégration dans le marché local⁵⁹³.

L'examen de la stratégie de « *upscaling* » permet d'identifier quatre phases de développement d'une banque commerciale de microfinance, associés au développement des types de fonds de financement.

- ❖ **La phase expérimentale** durant laquelle la banque de microfinance démarre l'activité de microfinance, en octroyant des micro-crédits aux femmes spécialement, puis aux individus, et groupements d'individus. Les techniques de prêts pratiqués sont les prêts individuels, et les prêts de groupe.
- ❖ **La phase d'expansion** se caractérise par un accroissement des échelles d'opérations de l'activité de microfinance. Durant cette phase elle s'intéresse au financement des petites entreprises, et des très petites entreprises, et l'établissement d'une stratégie de ciblage des clients peut être spécifique à une banque commerciale à l'autre.

Dans le cas de K-Rep par exemple, les groupes d'individus qui initialement obtiennent des financements et réussissent à mener à bien leur projet sont encouragés à

⁵⁹¹ Christian Keuschnigg, 'Venture Capital Backed Growth', *Journal of Economic Growth*, 9 (2004), 239–61.

⁵⁹² Merih Sevilir, 'Human Capital Investment, New Firm Creation and Venture Capital', *Journal of Financial Intermediation*, 19 (2010), 483–508.

⁵⁹³ Thomas Hellmann et Manju Puri, 'Venture Capital and the Professionalization of Start-up Firms: Empirical Evidence', *The Journal of Finance*, 57 (2002), 169–97.

La consolidation en microfinance : le cas africain

fusionner pour former des groupes d'entrepreneurs plus importants. On obtient dans ce cas un modèle de croissance des petites entreprises basées sur la fusion des groupes d'emprunteurs poursuivant le même intérêt.

Dans le cas d'Afriland First Bank, le financement et la croissance de la très petite entreprise s'effectue par l'intervention de la banque au sein de la petite entreprise qui détient une part du capital risque, et dont l'assistance technique apportée définit le sentier de croissance de l'entreprise.

- ❖ **La phase de consolidation** des banques de microfinance se caractérise par la recherche de la soutenabilité institutionnelle, par la mise en place des mécanismes de renforcement des capacités financières et organisationnelles.

Durant cette phase, la croissance institutionnelle de la banque favorise la création des fonds de garantie supplémentaires permettant de financer les petites et moyennes entreprises. On assiste dans cette phase à une amélioration de la diversification du portefeuille de la banque, une meilleure répartition des risques encourus, et une augmentation de la rentabilité.

- ❖ **La phase d'intégration** marque le positionnement des banques commerciales de microfinance dans le secteur financier formel comme des concurrents potentiels des banques commerciales classiques, dont le développement de son activité d'intermédiation est soumis à la réglementation, et à la supervision de la Banque Centrale.

La diversification du portefeuille de la banque commerciale repose donc sur le développement du financement par les fonds de capital-risque, ce qui permet de toucher une tranche de la clientèle intermédiaire, non financée par les institutions de microfinance, et les banques commerciales classiques.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La réussite des banques commerciales en tant que capital-risqueur, repose sur 4 facteurs principaux à savoir : la **gestion de l'incertitude, le partage de l'information, la répartition des pouvoirs, les sanctions**⁵⁹⁴.

La gestion de l'incertitude est liée aux capacités de production, d'innovation, et d'accès aux débouchés par la start-up. Une meilleure évaluation du projet d'entreprise permet à la banque commerciale de microfinance de limiter le niveau de risque de défaut associé aux nouveaux projets d'entreprise.

Le partage de l'information découle de la qualité de la relation de partenariat qui s'établit entre la banque de microfinance et la start-up, et permet de gérer les problèmes relatifs à l'asymétrie d'information.

La banque qui contrôle de façon dominante la relation établie, en incitant l'entrepreneur à partager l'information dans un cadre d'échange où il y règne la solidarité, la fraternité, et le dialogue. Ainsi, les informations fournies par les deux acteurs sont complémentaires, et contribuent à optimiser la définition d'un bon business-plan du projet à financer.

La répartition des pouvoirs est influencée de façon dominante par la banque commerciale, et sa participation dans l'entreprise contribue à mettre sur pieds un modèle hiérarchique, dans lequel elle détient un pouvoir de décision dominant.

Les sanctions permettent de résoudre les problèmes d'agence qui caractérisent les conflits d'intérêt qui peuvent survenir entre la banque et l'entreprise, et se manifestent par la mauvaise allocation des ressources de financement, ou l'existence de comportement de « *tireur au flanc* » de l'entreprise. Elles permettent aussi de réduire l'incertitude liée à l'établissement des contrats.

Le choix des projets à financer repose sur la détermination de son potentiel, de son niveau de rentabilité, des capacités managériales de l'équipe dirigeante, et de leur connaissance concrète des conditions réelles du marché.

La survie des fonds de capital-risque engagés par les banques commerciales est assurée par l'obtention d'une bonne rentabilité, qui découle directement de la plus-value

⁵⁹⁴ Dubocage et Rivaud-Danset, 2006, P.51.

La consolidation en microfinance : le cas africain

des projets financés⁵⁹⁵. *Ces banques commerciales en développant les fonds de capital-risque, font ainsi face à trois problèmes majeurs, la gestion des risques encourus liés au montage, l'exécution des nouveaux projets d'entreprise, et la sortie de l'investissement.*

Comme voies de sortie identifiées, il est possible pour la banque d'adopter une stratégie de fusion de ses actifs, de vendre ses actifs à des groupes industriels, ou de placer ses actifs sur le marché financier.

Dans le cas d'Afriland qui participe au financement des micro-entreprises au travers de l'action de MITFUND, la durée de placement de son fond de capital-risque est évaluée entre 1 à 5 ans. Le niveau de ressources servant à financer la petite entreprise varie entre 100 000 FCFA à 5 000 000 FCFA, et ces ressources ne font l'objet d'aucune garantie.

Le financement des PME et PMI est assuré par une entité de la banque CENAINVEST qui investit dans des secteurs tels que, les télécommunications, l'agro-industrie, l'industrie pharmaceutique, l'hôtellerie, les intrants et matériels agricoles, ou encore l'industrie du bois entre autres. La durée de vie du fonds d'investissement dans la PME/PMI est de 7 ans sans aucune garantie apportée.

La voie de sortie optée par Afriland First Bank pour se retirer du projet au bout de 5 ans, est la vente de ses parts auprès des entrepreneurs ou tout autre actionnaire choisi d'un commun accord avec tous les autres.

Une autre stratégie de développement des banques commerciales de microfinance est basée sur le modèle de banque de refinancement. Leur but étant de refinancer les IMF, tout en assurant une consolidation de leur structure de capital et un développement de l'activité des IMF. Le refinancement des IMF constitue l'autre justificatif expliquant l'intégration de la banque de microfinance dans le secteur de la finance classique.

⁵⁹⁵ Bernard Daugeras, 'Le Rôle Du Capital-Risque', *Biofutur*, 1995 (1995), 26–28.

B. L'APPROCHE « UPSCALING » ET LE REFINANCEMENT DES IMF

Hormis la notion de capital-risque qui favorise l'accroissement des fonds des banques commerciales, on a le mécanisme de refinancement des institutions de microfinance. Le refinancement des IMF peut se faire soit par l'intervention d'une banque de refinancement, soit par son entrée sur le marché financier.

En ce qui concerne la dernière option, l'entrée sur le marché financier des institutions de microfinance soulève un vif débat dont les principales questions sont relatives à, la conservation même de sa mission, et la valorisation de leur action matière de lutte contre la pauvreté.

Dans le contexte africain, le développement du modèle « *upscaling* » encourage la mise en place d'une banque de refinancement dans la zone francophone d'Afrique, bien que dans la zone anglophone, on observe une amélioration du refinancement de l'activité de la microfinance par une ouverture du capital sur le marché financier.

En Afrique francophone on a l'exemple de réussite de la banque nommée BIMAO s'est développée dans ce sens, et s'impose dans le secteur comme une banque de refinancement des IMF. Le développement de la BIMAO en Afrique de l'Ouest et son rôle dans le secteur de la microfinance, influencent de plus en plus la structure de financement des institutions de microfinance.

Examinons le modèle d'une banque de refinancement des IMF (1), afin d'évaluer l'action des banques commerciales de microfinance sur le portefeuille de prêts (2).

1. La modèle de banque de refinancement des IMF

Le modèle de banque de refinancement présenté ici est celui de la Banque des Institutions Mutualistes de l'Afrique de l'Ouest (BIMAO).

Le niveau de financement des besoins des institutions mutualistes de microfinance est très souvent mal évalué, et pas très bien adapté par les banques traditionnelles. Les institutions de microfinance font face à une forte augmentation de la

La consolidation en microfinance : le cas africain

demande de ses biens et services financiers proposés. Cette hausse disproportionnée de la demande potentielle des institutions de microfinance conduit nécessairement à accroître le stock capital nécessaire au financement de l'activité de microfinance.

Les modes de financement utilisés par les institutions de microfinance sont l'emprunt bancaire, les dépôts, les dons et fonds spécialisés, et les apports des investisseurs privés. Les contributions des dépôts, des dons, et des fonds spécialisés sont plus importantes dans la phase de lancement de l'activité de microfinance. En vue de développer et de consolider le portefeuille de produits des institutions de microfinance, il est nécessaire pour cette dernière de faire appel aux emprunts bancaires assurés par les banques commerciales qui restent limités, et aux investisseurs privés.

La BIMAO apparaît comme la réponse et la solution pour accroître la part d'accès des IMF aux emprunts bancaires. La création de la BIMAO est le résultat l'action de deux institutions, l'Agence de Crédits pour l'Entreprise Privée (**ACEP**) du Sénégal, et l'Union des Caisses JEMENI du Mali, qui créent la Caisse Mutualiste d'Afrique de L'Ouest (CCMAO); et est agréée par le Ministère de l'Économie et des Finances du Mali le 7 Janvier 2005. Puis cette confédération crée une banque, la **BIMAO**, dont elle est actionnaire majoritaire à 65,8% des parts d'actif; avec le Crédit Mutuel de France, co-fondateur, qui en détient 34% des parts.

Le principal facteur incitatif qui impulse sa création est permettre aux IMF de bénéficier des services d'un organe financier qui a la forme d'une institution bancaire concurrentielle, et qui comprend et s'adapte à l'activité de microfinance.

La BIMAO se présente comme une banque de refinancement, qui gère et supervise les différentes activités, et favorise le développement économique de l'ensemble de ses membres, qui sont principalement les caisses mutualistes. Elle rassemble aussi tous les moyens financiers, informatiques, juridiques, fiscaux, stratégiques, au bénéfice de ses membres.

Elle s'est fixée principalement trois buts, (1) apporter une meilleure sécurité et une plus grande qualité de ses services financiers en favorisant un accès direct aux échanges interbancaires, (2) offrir de nouveaux services financiers à l'échelle internationale, et (3) rechercher de nouvelles ressources, en vue de satisfaire l'augmentation de la demande réelle.

La consolidation en microfinance : le cas africain

La création de la BIMAO s'inscrit dans le cadre de l'institutionnalisation et du développement des réseaux d'Afrique de l'Ouest. La BIMAO a pour vocation d'accompagner le financement de l'économie de la sous-région, particulièrement le segment refinancement des systèmes financiers décentralisés communément appelés institutions de microfinance. Elle se veut aussi la banque des petites et moyennes entreprises.

La BIMAO refinance les institutions de microfinance en leur allouant des financements adaptés à leurs besoins avec en prime, une baisse sensible des taux d'intérêt débiteurs. L'objectif principal de la BIMAO initialement est de financer deux caisses mutualistes qui ont contribué à sa création, à savoir ACEP du Sénégal et Union Jemeni du Mali.

Cet objectif de refinancement des caisses mutualistes d'Afrique de l'Ouest est complété par la redéfinition géographique de la répartition de son capital, avec une plus grande ouverture intégrant d'autres systèmes financiers décentralisés (SFD), et le renforcement son positionnement sur les segments de marchés des PME/PMI.

L'accroissement du capital social de la Banque de refinancement BIAMO peut s'effectuer par la mise en place de relations de partenariat établie entre la confédération des caisses mutualistes de l'Afrique de l'Ouest et les autres réseaux des systèmes financiers décentralisés. Il s'agit pour la BIMAO d'amener le maximum d'institutions de microfinance à être partenaires ou alors clients de la BIMAO

Deux types de stratégies utilisées pour accroître le portefeuille d'actifs de la BIMAO sont le développement des relations de partenariat et le développement de la relation prêteur/clients (IMF). Il existe deux types de relations de partenariats établies par la BIMAO, une relation de partenariat direct qui offre directement le crédit aux mutuelles, et une relation de partenariat indirect qui touche implicitement les PME. La banque a aussi la possibilité de créer son propre système de transfert.

Le développement institutionnel de la BIMAO est loin d'être parfait. Il existe certains points faibles tels que, le faible redéploiement dans la sous-région qui se caractérise par une timide implantation dans les régions des différents pays, le manque de visibilité et de notoriété, et l'insuffisance des produits et services financiers proposés.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Les produits et services offerts par la BIMAO sont premièrement, le développement d'une ligne de refinancement des mutuelles d'épargne et de crédits. Ce sont des crédits à moyen et long terme. Le mécanisme de financement utilisé est l'émission d'une requête de refinancement de la mutuelle auprès de la banque. Elle agit aussi comme un agent de transfert d'argent, et la présence de Western Union déjà implantée dans le secteur financier, facilite la mise en place de cette fonctionnalité au sein des réseaux mutualistes.

La BIMAO se présente comme l'intermédiaire idéal permettant de capter les flux monétaires entre la diaspora du Sénégal et du Mali, en les faisant transiter par les guichets de Western Union. Elle facilite la négociation effectuée par le Crédit Mutuel du Sénégal, en lui offrant la possibilité de créer des guichets mixtes qui associent les opérations financières traditionnelles, et les retraits de transfert effectués auprès des guichets de Western Union.

Le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS), va manifester son intérêt pour le contrôle exclusif de la BIMAO. Ainsi, le CMS va prendre la direction générale de la BIMAO, et en 2008, il détient 51% du Capital de la BIMAO, et l'ACEP en détient 20%, la banque commerciale panafricaine ECOBANK en détient 15%, et quatre autres mutuelles dont les Maliens de Jemini en détiennent 5%, deux mutuelles du Togo en détiennent 2%, et un réseau de Côte d'Ivoire en détient 5%⁵⁹⁶.

L'activité de la BIMAO ouvre aussi la voie d'accès vers une méso-finance dans le secteur de la microfinance. Les banques commerciales classiques en finançant le secteur privé, touchent davantage les grandes entreprises que les TPE/PE. Les TPE/PE sont considérées par ces banques comme trop risquées, mais, dans un contexte concurrentiel et avec la mondialisation des marchés, certaines banques spécifiques s'y intéressent de plus en plus avec comme but, la diversification de leurs portefeuilles de clients.

Le modèle *upscaling* dans le secteur de la microfinance africain prend en compte l'approche du refinancement des IMF, et relance la question relative à l'origine des sources de financement complémentaires des fonds des IMF. Cette question trouve son intérêt au cœur même du développement de deux modèles de refinancement qui

⁵⁹⁶ Le Magazine du CICM, 2008, N°7, www.cicm.creditmutuel.com

La consolidation en microfinance : le cas africain

s'opposent par leurs approches à savoir, celui de la Grameen Bank au Bangladesh, et celui de la Compartamos au Mexique.

Grameen Bank grâce au développement de la Grameen SME Fund, facilite la mise à disposition des fonds pour financer les projets des entrepreneurs, avec un service d'accompagnement qui est la promesse de les aider à améliorer leur activité, et à réduire de la pauvreté. La Grameen cible les entrepreneurs qui dans leur phase de démarrage ont un niveau de capital insuffisant, et/ou un faible collatéral pour assurer le démarrage de l'activité.

Ce système de financement permet aux institutions de microfinance de s'affranchir petit à petit des conditions du financement bancaire qui ne sont pas toujours adaptées aux conditions de fonctionnement de leurs différentes activités. Une autre source de financement possible est le marché financier.

L'expérience vécue par la banque de microfinance Compartamos au Mexique avec son entrée en bourse, introduit l'examen des canaux dont peuvent disposer les institutions de microfinance notamment les banques, pour se refinancer. Cette institution Compartamos, a suscité des interrogations, sur la modification de la structure de l'actionnariat qui a un impact direct sur l'atteinte des objectifs de la microfinance.

Il est possible que cette ouverture du capital des institutions de microfinance au marché financier, renforce davantage la recherche de la rentabilité des institutions. En tenant compte de cet état de fait, le développement des institutions de microfinance commerciales repose sur la recherche du profit, par le développement des mécanismes contribuant à élargir le portefeuille d'actifs, et à améliorer la rentabilité.

Comme vu initialement au **Chapitre 1**, les principales sources de financement de la microfinance sont, l'épargne des différents adhérents et les emprunts bancaires. L'adhésion à ces nouvelles sources de financement qui sont les fonds de capital-risque, et l'ouverture du capital sur le marché financier pour les grandes institutions de microfinance, met à l'ordre du jour l'arbitrage prioritaire qui doit être fait entre la recherche du profit, et la poursuite des objectifs sociaux fixés par les institutions de microfinance. Cet arbitrage influence le portefeuille-clients des banques de microfinance.

Comment le modèle de développement des banques commerciales affecte-t-il le portefeuille de prêts de ces institutions ?

2. Les banques commerciales de microfinance et le portefeuille de prêts

Nous terminons l'examen des deux approches « *downscaling* » et « *upscaling* », avec l'analyse du comportement des grandes banques commerciales vis-à-vis du type de clientèles ciblées.

Comme initialement présenté au Chapitre 5, on identifie quatre types de marchés ciblés. Le bas du marché qui correspond aux petits clients, le marché intermédiaire qui correspond aux clients de taille intermédiaire, le haut du marché qui correspond aux gros clients, et la petite entreprise.

La mésofinance pratiquée par les banques commerciales de microfinance regroupe l'ensemble des produits financiers (prêts, capitaux propres et garanties) qui se situent entre la micro-finance et la macro-finance, avec comme principales cibles, les petites et les moyennes entreprises (PME) ⁵⁹⁷. Elle est utilisée dans les phases de démarrage, et de croissance de la PME, et a pour but de promouvoir les performances des très petites et petites entreprises, avec comme conséquences souhaitées l'amélioration de la croissance économique, la réduction du chômage, et de la pauvreté.

Sur le marché de petits prêteurs on constate une augmentation du portefeuille de prêts entre 2004 et 2009, puis une réduction jusqu'en 2011. Le taux de croissance du portefeuille de prêts aux petits prêteurs est de 813,59%. Entre 2004 et 2006, le portefeuille de prêts des petits clients est supérieur à celui des clients de taille intermédiaire. Mais cette tendance s'inverse entre 2007 et 2008. On observe aussi une augmentation du portefeuille de prêts des clients de taille intermédiaire entre 2004 et 2008, puis une diminution de son portefeuille de prêts entre 2008 et 2011.

⁵⁹⁷ Thierry Sanders and Carolien Wegener, 'Meso-Finance: Filling the Financial Service Gap for Small Businesses in Developing Countries', *Dutch National Committee for International Cooperation and Sustainable Development (NCDO) Position Paper*. Amsterdam: NCDO, 2006.

Tableau 6.5 l'évolution du portefeuille de prêts (en dollars US) des banques de microfinance selon le type de marché ciblé

Années	Marché intermédiaire	Haut du marché	Bas du marché	Petites entreprises
2004	33 700 000		41 200 000	44 600 000
2005	57 650 000		86 500 000	53 000 000
2006	58 133 333,333		125 000 000	84 000 000
2007	215 250 000	24 300 000	150 250 000	46 865 874,67
2008	536 000 000	51 700 000	172 100 000	67 166 666,67
2009	71 100 000	231 600 000	376 400 000	110 350 000
2010	74 200 000	478 150 000	48 800 000	82 166 666,67
2011	24 600 000	1 280 000 000	70 200 000	45 000 000

Source Auteur, Données de Mixmarket, Enquête 2011

De même le financement de la très petite entreprise est impulsé par un accroissement du portefeuille de prêts entre 2004 et 2009, suivi d'une réduction de la part de prêts entre 2009 et 2011. Cette situation autant pour les petits clients que pour les gros clients, s'explique partiellement par le positionnement des gros emprunteurs sur le marché de la microfinance. Les banques commerciales de microfinance préfèrent financer de plus en plus les gros clients, et cela se traduit au niveau de leur portefeuille de prêts par une augmentation continue de la taille du portefeuille entre 2007 et 2011.

Tableau 6.6 l'évolution des scores d'efficacité des grandes banques de microfinance selon le type de marché ciblé

Années	Marché intermédiaire	Haut du marché	Bas du marché	Petite entreprise
moyenne	0,941	0,950	0,972	0,926
2004	0,927	0,904	0,961	0,920
2005	0,932	0,936	0,965	0,896
2006	0,939	0,942	0,968	0,905
2007	0,941	0,952	0,971	0,936
2008	0,948	0,957	0,974	0,929
2009	0,950	0,957	0,976	0,929
2010	0,955	0,966	0,986	0,941
2011	0,977	0,961	0,988	

Source Auteur, Données de Mixmarket, Enquête 2011

En examinant l'efficacité des grandes banques commerciales sur les différents types de marché ciblés, on constate qu'elles sont plus performantes en ciblant les petits

La consolidation en microfinance : le cas africain

emprunteurs. En moyenne, le score d'efficacité associé est évalué à (0,972), et on assiste à un accroissement de sa valeur entre 2004 et 2011.

Un autre marché où la banque de microfinance enregistre les très bons scores d'efficacité est celui des gros emprunteurs. En 2004 on a un score d'efficacité associé égal à (0,904), et en 2011 sa valeur est égale à (0,961). Cette situation traduit une amélioration considérable de son niveau d'efficacité entre 2004 et 2011. Le marché du financement de la petite entreprise demeure le secteur d'activité où la banque de microfinance est la moins efficace.

La mise en place de la mésofinance est une solution aux limites suivantes que rencontrent les banques commerciales et/ou les institutions de microfinance, pour le financement des jeunes et petites entreprises. Ces limites sont entre autres,

- ❖ une structure des institutions financières très peu développées,

L'offre des banques de détail est insuffisante pour satisfaire la demande potentielle des PME qui reste très importante en milieux rural et semi-urbain. Le secteur bancaire africain est très peu flexible et très peu mobile dans les régions enclavées et reculées (rural et semi-urbain).

- ❖ Des infrastructures de prêts inadaptées à la condition des pauvres, et, un manque d'information

La structure des infrastructures de prêts des banques et des IMF pour la plupart d'entre elles, ne cadre pas avec les besoins des TPE/PE, et représente un obstacle à leur financement. Les crédits au TPE/PE sont aussi contraints par leur historique, lié à l'identification des risques de crédit liées à l'emprunteur, qui modifient le développement de leur portefeuille de prêts.

CONCLUSION

Ce chapitre a porté essentiellement sur l'étude du modèle commercial qui permet de consolider l'activité des institutions de microfinance.

Deux voies de consolidation par le modèle commercial sont identifiées, la voie de consolidation par l'approche downscaling ou descendante, et la voie de consolidation par l'approche upscaling ou ascendante. Ces deux voies d'entrée sur le marché de la microfinance sont utilisées par les banques commerciales.

L'approche downscaling utilisée par les banques commerciales s'effectue par les alliances stratégiques avec les institutions de microfinance spécialisées, ou par la création des structures spécialisées au sein de l'institution bancaire. Cette approche downscaling assure aux banques commerciales, d'enregistrer des revenus qui sont supérieurs au revenu des banques commerciales de taille similaire qui n'ont pas intégré l'activité de microfinance.

Ce constat constitue un des motifs d'incitation qui justifie l'attrait des banques commerciales pour la microfinance. Lorsqu'elles prennent la décision d'intégrer le marché de la microfinance, elles peuvent choisir la voie de la coopération (alliance stratégique), ou celle de la non-coopération (création de filiale spécialisée au sein de la banque).

À l'aide de l'étude d'une matrice de gains, nous constatons que la coopération procure aux deux participants au jeu coopératif que sont les banques commerciales et les institutions de microfinance spécialisée, des gains supérieurs à ceux obtenus dans le cas d'une non-coopération. Dans les deux cas, c'est-à-dire, la coopération des deux acteurs, ou leur non-coopération, on atteint un équilibre de Pareto, où chacun des joueurs a tout intérêt à développer la même stratégie que son homologue. Une situation d'opportunisme encouragée par les comportements de passager clandestin, n'est pas admissible, dans le cas du développement downscaling du modèle commercial.

La deuxième voie de consolidation du modèle commercial est l'approche *upsaling* qui repose sur deux principes, le capital-risque et les fonds spéciaux de refinancement. Le développement de ces deux sources de financement renforce les

La consolidation en microfinance : le cas africain

capacités de financement des institutions de microfinance, et leur permet de toucher une tranche intermédiaire de la clientèle à savoir, les très petites et les petites entreprises.

L'étude des modèles d'Afriland First Bank, de K-Rep Bank, et de BIMAO permet de constater la montée de la mésofinance. La structure du secteur de la microfinance en Afrique illustre désormais trois aspects de la finance, la micro-finance, la méso-finance et la macro-finance, tous développées par les institutions de microfinance diverses, regroupées au sein de deux catégories principalement, à savoir les banques commerciales de microfinance et les coopératives financières.

L'accroissement des sources de financement, conduit à examiner aussi la possible-entrée des grandes institutions de microfinance sur le marché financier. Le cas de la banque Compartamos du Mexique a suscité la question de l'optimisation de la structure du capital et la cohérence de l'atteinte des objectifs sociaux. Les grandes institutions de microfinance d'Afrique ne sont pas rester, et il serait important de définir et de cadrer des lignes de conduite institutionnelle, afin que la commercialisation de l'activité de la microfinance ne devienne pas une industrie à objectif unilatéral.

CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE

Dans cette Deuxième Partie, nous avons présenté les principales approches de consolidation du secteur de la microfinance. On en identifie deux, à savoir l'approche fédérale et l'approche commerciale. Une étude préliminaire à ces deux modèles a porté sur l'évaluation de l'efficacité des IMF en distinguant chacune des institutions selon leur statut et selon leur taille, du point de vue de l'accumulation des rendements à l'échelle ou la capacité à diminuer leurs coûts avec la taille.

Au Chapitre Quatrième, le thème principal est l'analyse de l'efficacité économique et des économies d'échelle des IMF africaines. Notre hypothèse est qu'une IMF est efficace si elle gère de manière optimale ses coûts de transaction, tout en réalisant des économies d'échelle. Les coûts de transaction sont liés à la structure des échanges, la structure de gouvernance, et aux typologies institutionnelles.

L'évaluation de l'efficacité économique basée essentiellement sur la notion de coût-efficacité est réalisée en déterminant la frontière stochastique de coût de l'IMF. Les facteurs qui produisent un effet positif sur la réduction des coûts des IMF sont, l'accroissement de la taille de l'actif, le statut de femme emprunteuse, et l'accroissement des rendements d'échelle favorisé par la mise en place des innovations financières dans le secteur.

On constate aussi que la distribution des scores d'efficacité par les IMF est très inégalitaire, et les petites IMF sont moins efficaces que les grandes. En considérant le statut, parmi les grandes IMF, les IFNB sont les plus efficaces suivies des ONG, puis des coopératives financières, et enfin des banques de microfinance.

Les coopératives financières et les banques commerciales étant les modèles dominants d'implantation en Afrique francophone, et en Afrique anglophone respectivement, elles doivent chercher à améliorer leur niveau d'efficacité en termes de gestion des coûts de transaction. Ce problème de gestion des coûts peut se justifier par la théorie de l'inefficacité des organisations de WILLIAMSON, qui soutient que les grandes institutions (financières) ont du mal à gérer les portefeuilles (de petits montants de prêts). Cela nécessite davantage d'énergie, de temps, et d'argent à la firme, et elle ne peut faire face à long terme.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Quatre déterminants expliquent l'efficacité des IMF africaines. Le premier déterminant est la prime de risque mesurée ici par la tarification excessive appliquée par les IMF, et en particulier le gap existant entre le seuil maximal de taux d'intérêt débiteurs autorisé par la Banque Centrale aux banques commerciales, et les taux débiteurs des IMF. Elle réduit le niveau d'efficacité des IMF, tout comme le volume des emprunts bancaires. L'accroissement de la taille de l'actif et le rendement des fonds propres améliorent quant à eux le niveau d'efficacité des IMF.

Le Chapitre Cinquième présente le modèle fédéral et son évaluation. Le fédéralisme des coopératives financières se caractérise par le sociétariat, la mutualisation des charges et des risques, et la dualité du statut des clients. Son action valorisée par l'application du principe de proximité, l'établissement de la confiance, et l'intégration du client, contribue à réduire le taux d'exclusion financière des pauvres.

L'examen des différents contrats de prêts établis par les coopératives financières, permet d'identifier trois types de prêts : les prêts de groupe, les prêts individuels purs, et les prêts individuels dérivés. Cette dernière catégorie correspond aux prêts individuels obtenus sous la condition de la bonne gestion du prêt de groupe. Les prêts de groupe et les prêts individuels dérivés, sont les stratégies les plus utilisées lors de l'établissement des contrats de prêts par les coopératives financières.

La probabilité de succès des prêts de groupe dépend de l'engagement du client et du monitoring des pairs. À l'équilibre, on constate que le taux d'intérêt des projets de bonne qualité financés par les prêts de groupe, est inférieur au taux d'intérêt des projets à risque. En considérant le revenu escompté, en situation de monopole, son niveau augmente si le monopoleur choisit de financer les projets de bonne qualité. En situation d'oligopole, les leaders du marché prennent un peu plus de risques, mais la part des projets de bonne qualité reste importante. Le revenu obtenu par les coopératives financières, leader du marché en situation d'oligopole, est supérieur au niveau de revenu des autres IMF de taille similaire.

L'examen du portefeuille de clients, montre que la proportion des gros emprunteurs est supérieure à celle des emprunteurs de petite taille. De plus les prêts à moyen terme, sont le produit financier dont le développement est favorisé par les grandes coopératives financières. Selon le type de grandes coopératives, on peut avoir à la suite les prêts de long terme, ou les prêts de court terme.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Au Chapitre Sixième, un deuxième modèle de consolidation de la microfinance est étudié. On identifie deux stratégies de développement des banques commerciales de microfinance. La première est la stratégie *downscaling*, et la deuxième est la stratégie *upscaling*.

L'adoption de l'approche « *downscaling* » est mise en pratique par l'établissement des alliances stratégiques, ou par la création des structures spécialisées.

En théorie des jeux, la première fait référence à la stratégie de coopération, et la seconde correspond à une stratégie de non-coopération. On admet que les banques commerciales qui s'engagent à diversifier leurs portefeuilles de clients et de produits, en intégrant le marché de la microfinance, obtiennent des rendements qui sont supérieurs à ceux obtenus par les banques commerciales de taille similaire qui n'ont pas intégré le marché de la microfinance.

De l'examen de la matrice de gains des deux joueurs que sont les banques commerciales de microfinance et les IMF, on constate que les gains sont supérieurs pour les deux entités, si elles décident toutes les deux de jouer franc jeu, et de coopérer sur le marché.

L'approche « *upscaling* » présente l'importance du capital/risque, et des fonds spéciaux de refinancement.

Les banques de microfinance qui se développent selon cette approche, diversifient leurs portefeuilles de clients et de produits en finançant les TPE et PME par les fonds de capital-risque. Ces fonds permettent ainsi de soutenir le développement de la mésofinance. Cette action permet de résoudre la question relative au développement de la microfinance qui est de financer non pas seulement les pauvres, mais aussi les petits entrepreneurs en vue d'améliorer son impact sur la croissance économique, et le niveau de vie des populations.

Le développement des banques commerciales encourage l'entrepreneuriat dans les différents pays où elles se développent. Une autre question liée au refinancement des IMF, trouve une solution dans le développement des fonds spéciaux de refinancement émis par la BIMAO. Cette banque qui est un modèle de banque de refinancement s'est donnée pour objectif de soutenir les sources de financement des IMF, et s'impose comme premier référent auprès des coopératives et mutuelles financières, pour tout emprunt

La consolidation en microfinance : le cas africain

bancaire, ou pour toute gestion de leurs excédents monétaires. Elle promeut dans le cadre de son développement, une mutualisation des fonds d'investissement, dont les premiers et principaux acteurs et bénéficiaires sont les IMF.

CONCLUSION GÉNÉRALE

L'efficacité de l'action de la microfinance peut-elle finalement être considérée comme une illusion, ou une réalité, dans la mise en place des mécanismes permettant d'améliorer l'inclusion financière dans les régions à faible niveau de revenu en général, et en Afrique en particulier?

La réponse pour nous à cette question réside dans la mise en place d'un processus de consolidation du secteur de la microfinance, qui pourrait favoriser la portée si ce n'est la viabilité sociale des IMF auprès des pauvres.

À juste titre, l'objectif principal de notre thèse est de montrer qu'il est nécessaire que la consolidation de l'industrie de la microfinance soit entreprise pour accélérer et améliorer l'inclusion financière des pauvres, et son impact sur leur niveau de vie.

Considérer la microfinance comme une solution à la réduction de la pauvreté, et à l'impulsion d'une croissance durable de la productivité, revient à chercher des solutions aux problèmes tant décriés dans le secteur. Nous admettons bien qu'il existe des efforts à faire autant du côté de la demande des services de la microfinance que du côté de l'offre de ces services. Malgré le développement important du secteur et du marché de la microfinance ces deux dernières décennies, sa performance et son impact restent mitigés.

Mohammad YUNUS dans ses travaux respectifs de 1997 et de 2007 consacrés au développement d'un monde sans pauvreté, à travers ce qu'il a appelé le « *social business* » en microfinance, souligne la nécessité d'améliorer les performances du secteur de la microfinance en vue de toucher spécifiquement les pauvres. Dans cet ordre d'idées, il propose le développement et la consolidation des institutions de microfinance. Ceci passe par une meilleure adaptation et diversification (objectif social et objectif entrepreneurial) des produits et services de microfinance, et une amélioration de la portée de la microfinance auprès de la clientèle.

L'essor de la microfinance dans le contexte africain se caractérise par la multiplication de nombreux acteurs de petite taille qui disposent des gammes de produits axés plus sur le financement du social et du bien-être que sur le financement de

La consolidation en microfinance : le cas africain

l'entrepreneuriat stable et durable. De plus le principe de tarification des produits multiples reste peu adapté, et une bonne part de la demande potentielle demeure insatisfaite. Ce qui conduit à des profits réalisés qui restent faibles, limités avec des capacités d'autofinancement dépendant toujours considérablement de l'apport des subventions, et des dons des investisseurs étrangers.

Dans notre travail, nous montrons l'utilité de la consolidation du secteur de la microfinance en vue de faire face à ces différentes difficultés. Nous aboutissons à l'évidence selon laquelle la consolidation financière du secteur permet une amélioration des performances des institutions de microfinance autant sur le plan financier, que sur le plan social.

Notre propos sur cette question s'est inspiré principalement de la littérature sur la consolidation financière appliquée aux secteurs bancaires américain, européen, et nigérian essentiellement. La mise en place du processus de consolidation bancaire s'y effectue par les fusions/acquisitions, et les alliances stratégiques. Elle a favorisé la diminution du nombre des institutions bancaires, et la formation des holdings bancaires. Les capacités du secteur bancaire se sont renforcées non seulement par l'absorption des établissements les moins efficaces, mais aussi par l'augmentation du degré de concentration des parts de marché qui réduit implicitement le degré de concurrence.

On y a aussi souligné une amélioration de la maximisation de la valeur de la firme au travers de la réduction des coûts, et la maximisation du revenu. Ce processus de consolidation bancaire appliquée dans les industries bancaires américaines, européennes et nigérianes, s'est effectué dans un contexte doté des facteurs favorisant son expansion, soit notamment le progrès technologique, les innovations des conditions financières, et la déréglementation. Néanmoins, il existe d'autres facteurs qui ont entravé le développement de ce processus. Ce sont par exemple les différences culturelles, les asymétries d'information, et les problèmes de gouvernance.

Dans le cadre de la microfinance, les déterminants principaux de la consolidation du secteur identifiés sont de quatre ordres.

Le premier déterminant est la définition du cadre réglementaire, qui permet de contrôler les entrées et sorties sur le marché des différents offreurs, d'identifier et de classer les différents acteurs de la microfinance, et d'organiser l'activité de microfinance sur les questions liées à la protection du consommateur, telles que le niveau de liquidité

La consolidation en microfinance : le cas africain

des IMF, le niveau de risque encouru associé aux portefeuilles de produits, les provisions, le capital minimum des institutions. La question qui demeure est celle de la gestion de la tarification excessive appliquée dans le secteur de la microfinance.

De plus, la pratique des taux abusifs est parfois diverse et multiple pour un même produit proposé, ce qui justifie la présence des segments de marché. Nous en déduisons le constat d'une répartition des segments de marché hétérogènes en microfinance, qui s'accompagne de contrats de prêts spécifiques établis entre l'offreur et le demandeur.

Les petits montants de prêts sont ceux qui ont les prix les plus élevés, c'est-à-dire les coûts de financement les plus élevés. Pourtant ces petits prêts sont principalement pour le financement des activités et des besoins des pauvres. Soulignons tout de même que les acteurs de la microfinance subissant la pression liée à cette question de tarification, ont progressivement baissé les taux d'intérêt débiteurs associés aux petits prêts, mais leur valeur demeure relativement élevée.

Le but ici n'est pas de pratiquer des taux d'intérêt débiteurs faibles, mais de réduire leur niveau de telle sorte que le financement de l'activité génératrice de revenu des pauvres puisse être stable, et assurer une croissance pérenne de leur niveau de productivité. Un des succès de la microfinance souvent admis, est sa contribution positive et bénéfique au financement des projets des entreprises de très petite taille⁵⁹⁸. L'expérience menée sur les coopératives financières en Amérique latine montre bien qu'une pratique, des taux d'intérêt faible ne constitue pas la solution la plus enviée, et elle peut même produire des effets dévastateurs sur le fonctionnement de l'institution⁵⁹⁹.

Ainsi, une réduction à des niveaux acceptables des taux d'intérêt débiteurs sur les micro-projets, pourrait permettre de réduire le coût de production de ses entrepreneurs, améliorer leur niveau d'offre, et pourrait les inciter à accroître leur activité dans un contexte où la réglementation des affaires encourage l'expansion, et la promotion des petites et moyenne entreprises.

Ce qui conduirait les micro-entreprises à davantage embaucher pour permettre un accroissement de leur offre, et donc améliorer par là le niveau de l'emploi. Cette

⁵⁹⁸ David Roodman, 'Armageddon or Adolescence?', 2014.

⁵⁹⁹ Dale W Adams and Robert C. Vogel, 'Microfinance Approaching Middle Age', *Enterprise Development & Microfinance*, 25 (2014), 103–15.

La consolidation en microfinance : le cas africain

amélioration du taux d'emploi produirait un effet positif sur le niveau de vie des populations pauvres et réduirait ainsi le niveau de pauvreté. Ainsi pour une meilleure action sur la gestion de la tarification des crédits, il est important que cet effort des IMF soit accompagné par un effort des décideurs publics relatif à la promotion de l'entrepreneuriat.

De même l'activité économique des pauvres peut aussi être impulsée par une augmentation des taux d'intérêt créditeurs, du volume d'épargne, du niveau de ressources des emprunteurs, et tous facteurs positifs de l'activité de crédit⁶⁰⁰.

Le deuxième déterminant est l'existence d'un nombre élevé d'offreurs de microfinance qui sont pour la plupart de petite taille. Le secteur de la microfinance africain se distingue par un développement dual de deux pôles caractéristiques de microfinance. Dans la sous-région francophone, le secteur de la microfinance est dominé par les coopératives financières, alors que dans la sous-région anglophone, le secteur est dominé par les banques commerciales de microfinance.

Au sein de ces deux sous régions, on assiste à la formation d'oligopoles de marché composés par les grandes coopératives financières en Afrique francophone et les grandes banques commerciales de microfinance en Afrique anglophone, dont l'action est accompagnée par le grand nombre d'IMF satellites de petite taille. Ces petites IMF détiennent de faibles parts de portefeuilles de clients et de produits, et sont moins autonomes financièrement.

Un grand nombre d'IMF de taille moyenne et de petite taille sont installés en milieu rural, dans des zones enclavées, et en milieu périurbain, alors que les IMF de grande taille sont installées pour la plupart en milieu périurbain, et en milieu urbain. Une étude du portefeuille de produits, révèle que la plupart des IMF travaillent avec les petits commerçants, les petits entrepreneurs, et les micro-agriculteurs. Les montants de prêts octroyés les plus faibles sont enregistrés en Afrique du Nord, suivis de l'Afrique de l'Ouest, alors que le montant de prêts moyens le plus élevés est enregistré en Afrique Centrale.

Le troisième déterminant est l'existence d'une forte demande potentielle encore non desservie par les acteurs de la microfinance. Il s'avère que les clients de la

⁶⁰⁰ Adams and Vogel, 2014, P.105.

La consolidation en microfinance : le cas africain

microfinance sont solvables et détiennent une forte capacité d'épargne qui est exploitée par les coopératives financières en premier, et par les autres types d'institutions de microfinance en vue de constituer leurs fonds propres servant à financer l'activité de crédit.

Les emprunteurs semblent ne pas être contraints par le niveau de coût à supporter, et la demande du secteur est inélastique, et ne détermine pas forcément la migration d'un emprunteur, d'un offreur à l'autre. Les offreurs de microfinance exploitent ces avantages qu'offre le marché par-devers lui-même, pour rechercher activement des possibilités de réalisations de gains.

Le quatrième déterminant est le potentiel généré par les progrès technologiques encore peu exploités dans le secteur de la microfinance à l'origine des innovations financières du secteur. La plupart des IMF dans les décennies 1990 et 2000, ne disposaient pas d'outils informatiques, et très peu utilisaient des systèmes d'information et de gestion (SIG) pour gérer leur comptabilité. Ayant pris en compte ces différentes critiques qui sont le reflet de la faiblesse des capacités des dirigeants de microfinance, on a assisté dans le secteur à l'intégration de cet aspect technologique innovant. De nombreuses IMF utilisent des ordinateurs pour comptabiliser leurs différentes opérations financières, et on assiste aussi dans le secteur à la mise en place du « *e-banking* » à travers des transactions réalisées à l'aide du téléphone.

Cependant cette action reste de façon prépondérante, à la portée des grandes institutions de microfinance, et pour les petites IMF, l'usage des Techniques d'Information et de Communication (TIC) entraîne un coût supplémentaire qu'elles ne peuvent supporter. Un examen du compte de résultat des différentes IMF révèle bien que les charges supportées par les IMF de grande taille sont inférieures à celles supportées par les IMF de petite taille, et elles parviennent à une soutenabilité financière. En considérant le type d'IMF, on constate que les banques commerciales de microfinance ont un niveau de soutenabilité financière qui est supérieur à celui des grandes coopératives financières, et l'action de ces dernières est plus orientée vers le ciblage prioritaire des pauvres.

Au regard de ces différents déterminants, *une amélioration des performances du secteur de la microfinance n'est possible que si les institutions de microfinance*

La consolidation en microfinance : le cas africain

connaissent un développement de la taille de leur institution, ce qui aura pour premier effet de réduire la concurrence, et le nombre d'acteurs présent dans le secteur.

Une évaluation de l'impact du processus de consolidation des institutions de la microfinance sur la structure du marché, l'efficacité des institutions, et le volume de crédit octroyé aux petites et moyennes entreprises est effectuée.

Consolider le secteur de la microfinance, favorise la concentration du marché dont la résultante est la formation des grosses IMF. De plus, elle permet la réalisation des économies d'échelle et de réseau, et l'existence de pouvoir de marché. Cette existence réelle du pouvoir de marché peut justifier aussi partiellement l'augmentation des prix et des profits réalisés.

Un examen du portefeuille des banques commerciales du secteur formel révèle que l'obtention des économies d'échelle de type WILLIAMSON discrimine les petits clients. Ainsi dans le secteur bancaire, la consolidation financière aurait tendance à réduire la part de l'actif allouée au financement des petits entrepreneurs. Néanmoins cette réduction dépend de la taille des institutions qui se consolident, et leurs objectifs définis et poursuivis par la firme leader du processus de consolidation. La consolidation financière qui s'applique essentiellement entre les petites structures bancaires a tendance à accroître la part de financement allouée aux petits entrepreneurs.

Dans le secteur de la microfinance, les grandes IMF ont tendance à financer les pauvres, et l'augmentation de la taille de l'IMF est positivement liée à l'augmentation de la part de financement allouée aux pauvres. En analysant le portefeuille de crédits, on constate une évolution positive des portefeuilles de petits prêts et des prêts alloués aux petites entreprises autant pour les grandes banques commerciales que pour les grandes coopératives financières.

Néanmoins, le financement accordé à l'entrepreneuriat est plus important auprès des banques de microfinance. Les grandes coopératives financières consolident le développement de leur portefeuille de crédits par l'octroi de gros prêts, des prêts moyens, et des prêts aux petites entreprises. Les grandes banques de microfinance axent leur stratégie de développement du portefeuille de crédits sur l'octroi de petits prêts, des prêts aux petites entreprises, et les gros prêts.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Une amélioration des performances du secteur de la microfinance est assurée par ces deux modèles institutionnels de développement. Ces deux modèles de consolidation sont différents de par leurs stratégies de développement et leurs approches institutionnelles. Mais il n'en demeure pas moins que ces deux modèles sont complémentaires si on considère les forces et les faiblesses de chacune des institutions.

Le caractère associatif des coopératives leur assure une implantation et une influence directe sur le style de vie des populations pauvres. Les coopératives financières ont comme principal souci, d'intégrer les pauvres en les ciblant directement, et en leur assurant un financement de leurs besoins. Les banques commerciales assurent indirectement le financement des besoins des pauvres, par le financement de l'entrepreneuriat, dont le but est d'agir indirectement sur le niveau de vie des pauvres.

Cette différence d'action auprès des pauvres peut expliquer le différentiel du niveau de risques, et du niveau d'efficacité constaté. Les grandes banques de microfinance minimisent plus les risques que les grandes coopératives, et enregistrent de meilleurs scores d'efficacité. Mais, ces deux modèles institutionnels de grande taille ont des taux de couverture à risques, et des scores d'efficacité de loin meilleurs que ceux enregistrés par les petites IMF.

Mettre en place une consolidation des coopératives financières reviendrait donc à favoriser le développement d'un modèle fédéral des coopératives. Pour les petites coopératives, on pourrait donc adopter le principe de fédération des caisses les unes avec les autres, et encourager leur regroupement au sein d'une entité ayant une identité institutionnelle unique. Cela pourrait se faire si les autorités publiques définissaient de nouveaux seuils de capitaux minimums, et si elles forçaient les coopératives financières à s'y contraindre par une organisation en réseau.

Augmenter le seuil de capital minimum, implique aussi d'améliorer les ratios prudentiels des institutions en fonction de la taille, et de l'évolution de l'activité. Il est aussi important d'encourager le développement des banques de microfinance, que ce soit par une *approche downscaling*, ou par une *approche upscaling*, car l'effet demeure positif auprès des pauvres.

Au total, la consolidation en microfinance contribuerait efficacement à l'approfondissement financier des pays africains, et par là, à une contribution

La consolidation en microfinance : le cas africain

significative en faveur de la réduction de la pauvreté, du fait de l'élévation du palier de la croissance économique et du développement qui en résulterait.

BIBLIOGRAPHIE

1. ARTICLES SCIENTIFIQUES

- Adams, Dale W, Et Robert C. Vogel**, 'Microfinance Approaching Middle Age', *Enterprise Development & Microfinance*, 25 (2014), 103–15.
- Adeyemi, Ks, Et U.B.O.F.N. Plc**, 'Banking Sector Consolidation In Nigeria: Issues And Challenges', *Position Paper*, 2006.
- Aglietta, Michel**, 'Le Risque de Système', *Revue d'économie financière*, 18 (1991), 61–89.
- Ahlin, C. R., Et R. M. Townsend**, *Using Repayment Data To Test Across Theories Of Joint Liability* (Working Paper, 2003).
- Aigner, Dennis, C. A. L. Lovell, Et Peter Schmidt**, 'Formulation And Estimation Of Stochastic Frontier Production Function Models', *Journal Of Econometrics*, 6 (1977), 21–37.
- Akerlof, George A.**, 'The Market For Lemons': Quality Uncertainty And The Market Mechanism', *The Quarterly Journal Of Economics*, Aug, 84 (1970), 488–500.
- Akhavein, J.D., A.N. Berger, Et D.B. Humphrey**, 'The Effects Of Megamergers On Efficiency And Prices: Evidence From A Bank Profit Function', *Review Of Industrial Organization*, 12 (1997), 95–139.
- Alien, L., Et A.S. Cebenoyan**, 'Bank Acquisitions And Ownership Structure: Theory And Evidence 1', *Journal Of Banking & Finance*, 15 (1991), 425–48.
- Allen, L., Et J. Jagtiani**, 'Risk And Market Segmentation In Financial Intermediaries' Returns', *Journal Of Financial Services Research*, 12 (1997), 159–73.
- Altunbas, Yener, Et David Marqués**, 'Mergers And Acquisitions And Bank Performance In Europe: The Role Of Strategic Similarities', *Journal Of Economics And Business*, 60 (2008), 204–22.
- Amel, Dean, Colleen Barnes, Fabio Panetta, Et Carmelo Salleo**, 'Consolidation And Efficiency In The Financial Sector: A Review Of The International Evidence', *Journal Of Banking & Finance*, 28 (2004), 2493–2519.
- Amihud, Yakov, Et Haim Mendelson**, 'Trading Mechanisms And Stock Returns: An Empirical Investigation', *The Journal Of Finance*, 42 (1987), 533–53.
- Amihud, Y., Et B. Lev**, 'Risk Reduction As A Managerial Motive For Conglomerate Mergers', *The Bell Journal Of Economics*, 1981, 605–17.
- Ang, James B., Et Warwick J. McKibbin**, 'Financial Liberalization, Financial Sector Development And Growth: Evidence From Malaysia', *Journal Of Development Economics*, 84 (2007), 215–33.

- Arrow, Kenneth J.**, 'The Organization Of Economic Activity: Issues Pertinent To The Choice Of Market Versus Nonmarket Allocation', *The Analysis And Evaluation Of Public Expenditure: The Ppb System*, 1 (1969), 59–73.
- Arrow, Kenneth J., Et Gerard Debreu**, 'Existence Of An Equilibrium For A Competitive Economy', *Econometrica: Journal Of The Econometric Society*, 1954, 265–90.
- Bakare, A. S.**, 'The Trend And Growth Implications Of Bank Recapitalization In Nigeria', *African Journal Of Business Management*, 5 (2011), 5938–45.
- Balkenhol, Bernd**, 'Microfinance: Performance And Efficiency.', *Finance & The Common Good/Bien Commun*, Summer2007, 147–51.
- Battese, George E.**, 'Frontier Production Functions And Technical Efficiency: A Survey Of Empirical Applications In Agricultural Economics', *Agricultural Economics*, 7 (1992), 185–208.
- Baumann, Ted**, 'Pro-Poor Microcredit In South Africa: Cost-Efficiency And Productivity Of South African Pro-Poor Microfinance Institutions', *Journal Of Microfinance/Esr Review*, 7 (2005), 97–119.
- Beane, T.P., Et D.M. Ennis**, 'Market Segmentation: A Review', *European Journal Of Marketing*, 21 (1987), 20–42.
- Bell, Robin, Annie Harper, Et Dyson Mandivenga**, 'Can Commercial Banks Do Microfinance? Lessons From The Commercial Bank Of Zimbabwe And The Co-Operative Bank Of Kenya', *Small Enterprise Development*, 13 (2002), 35–46.
- Bencivenga, Valerie R., Et Bruce D. Smith**, 'Financial Intermediation And Endogenous Growth', *The Review Of Economic Studies*, 58 (1991), 195–209.
- Benston, George J.**, 'Economies Of Scale Of Financial Institutions.', *Journal Of Money, Credit & Banking (Ohio State University Press)*, 4 (1972), 312–41.
- Berger, Allen N., Seth D. Bonime, Lawrence G. Goldberg, Et Lawrence J. White**, 'The Dynamics Of Market Entry: The Effects Of Mergers And Acquisitions On Entry In The Banking Industry', *Journal Of Business*, 77 (2004), 797–834.
- Berger, Allen N., Et Robert Deyoung**, 'Technological Progress And The Geographic Expansion Of The Banking Industry', (*Board Of Governors Of The Federal Reserve System (U.S.), Finance And Economics Discussion Series: 2002-31, 2002*).
- Berger, Allen N., Nathan H. Miller, Mitchell A. Petersen, Raghuram G. Rajan, Et Jeremy C. Stein**, 'Does Function Follow Organizational Form? Evidence From The Lending Practices Of Large And Small Banks' (*Harvard - Institute Of Economic Research, Harvard Institute Of Economic Research Working Papers: 1976, 2002*).

- Berger, Allen N.**, 'The Efficiency Effects Of Bank Mergers And Acquisition: A Preliminary Look At The 1990s Data', *Bank Mergers And Acquisitions*, 1998, 79–111.
- Berger, Allen N., R.S. Demsetz, Et P.E. Strahan**, 'The Consolidation Of The Financial Services Industry: Causes, Consequences, And Implications For The Future', *Journal Of Banking & Finance*, 23 (1999), 135–94.
- Berger, Allen N., L.G. Goldberg, Et L.J. White**, 'The Effects Of Dynamic Changes In Bank Competition On The Supply Of Small Business Credit', *European Finance Review*, 5 (2001), 115–39.
- Berger, Allen N., Et T.H. Hannan**, 'The Efficiency Cost Of Market Power In The Banking Industry: A Test Of The "Quiet Life" And Related Hypotheses', *Review Of Economics And Statistics*, 80 (1998), 454–65.
- , 'The Price-Concentration Relationship In Banking', *The Review Of Economics And Statistics*, 1989, 291–99.
- Berger, Allen N., I. Hasan, Et L.F. Klapper**, 'Further Evidence On The Link Between Finance And Growth: An International Analysis Of Community Banking And Economic Performance', *Journal Of Financial Services Research*, 25 (2004), 169–202.
- Berger, Allen N., Et D.B. Humphrey**, *Measurement And Efficiency Issues In Commercial Banking* (University Of Chicago Press, 1992).
- Berger, Allen N., W.C. Hunter, Et S.G. Timme**, 'The Efficiency Of Financial Institutions: A Review And Preview Of Research Past, Present And Future', *Journal Of Banking & Finance*, 17 (1993), 221–49.
- Berger, Allen N., Ak Kashyap, Et Jm Scalise**, 'The Transformation Of The Us Banking Industry: What A Long, Strange Trip It's Been', *Brookings Papers On Economic Activity*, (1995), 55–201.
- Berger, Allen N., Et L.J. Mester**, 'Inside The Black Box: What Explains Differences In The Efficiencies Of Financial Institutions?', *Journal Of Banking & Finance*, 21 (1997), 895–947.
- Berger, Allen N., N.H. Miller, M.A. Petersen, R.G. Rajan, Et J.C. Stein**, 'Does Function Follow Organizational Form? Evidence From The Lending Practices Of Large And Small Banks', *Journal Of Financial Economics*, 76 (2005), 237–69.
- Berger, Allen N., A. Saunders, J.M. Scalise, Et G.F. Udell**, 'The Effects Of Bank Mergers And Acquisitions On Small Business Lending', *Journal Of Financial Economics*, 50 (1998), 187–229.

- Berger, Allen N., Et G.F. Udell**, 'Small Business Credit Availability And Relationship Lending: The Importance Of Bank Organisational Structure', *The Economic Journal*, 112 (2002), F32–53.
- Berger, Allen N., R. De Young, Et G.F. Udell**, 'Efficiency Barriers To The Consolidation Of The European Financial Services Industry', *European Financial Management*, 7 (2001), 117–30.
- Besley, Timothy, Et Stephen Coate**, 'Group Lending, Repayment Incentives And Social Collateral', *Journal Of Development Economics*, 46 (1995), 1–18.
- Biscaia, Ricardo, Et Isabel Mota**, 'Models Of Spatial Competition: A Critical Review*', *Papers In Regional Science*, 2012.
- Bresnahan, Timothy F. Et Peter C. Reiss**, 'Entry In Monopoly Market', *The Review Of Economic Studies*, 57 (1990), 531–53.
- Cameron, F., C. Cornish, Et W. Nelson**, 'Fss2: A New Methodology For Segmenting Consumers For Financial Services', *Journal Of Financial Services Marketing*, 10 (2006), 260–71.
- Carter, D.A., J.E. McNulty, Et J.A. Verbrugge**, 'Do Small Banks Have An Advantage In Lending? An Examination Of Risk-Adjusted Yields On Business Loans At Large And Small Banks', *Journal Of Financial Services Research*, 25 (2004), 233–52.
- Chebat, J. C, Laroche, M. Et Malette, H. (1988)**, "A Cross-Cultural Comparison Of Attitudes Towards And Usage Of Credit Cards", *International Journal Of Bank Marketing*, Vol. 6, No. 4, Pp. 42-54.
- Christen, Robert Peck**, 'Commercialization And Mission Drift', *Cgap Occasional Paper*, 2001.
- Coase, R. H.**, 'The Nature Of The Firm', *Economica*, 4 (1937), 386–405.
- Cole, R.A., L.G. Goldberg, Et L.J. White**, 'Cookie-Cutter Versus Character: The Micro Structure Of Small Business Lending By Large And Small Banks', *New York University (Salomon Center Working Paper: S/99/12, 1999)*.
- Copeland, Thomas E., Et Dan Galai**, 'Information Effects On The Bid-Ask Spread', *The Journal Of Finance*, 38 (1983), 1457–69.
- Cornett, M.M., Et H. Tehranian**, 'Changes In Corporate Performance Associated With Bank Acquisitions', *Journal Of Financial Economics*, 31 (1992), 211–34.
- Croteau, John T.**, 'The Large Credit Union', *Journal Of Finance*, 11 (1956), 347–62.
- Crystal, Jennifer, B. Dages, Et Linda Goldberg**, 'Does Foreign Ownership Contribute To Sounder Banks In Emerging Markets? The Latin American

La consolidation en microfinance : le cas africain

Experience', *The Latin American Experience* (September 2001). *Frb Of New York Staff Report*, 2006.

Cull, Robert, Asli Demirgüç-Kunt, Et Jonathan Morduch, 'Microfinance Meets The Market', *Contemporary Studies In Economic And Financial Analysis*, 92 (2010), 1–30.

Bernard Daugeras, 'Le Rôle Du Capital-Risque', *Biofutur*, 1995 (1995), 26–28.

Debreu, Gerard, 'The Coefficient Of Resource Utilization', *Econometrica: Journal Of The Econometric Society*, 1951, 273–92.

Degryse, H., Et P. Van Cayseele, 'Relationship Lending Within A Bank-Based System: Evidence From European Small Business Data', *Journal Of Financial Intermediation*, 9 (2000), 90–109.

Desrochers, M., Et M. Lamberte, *Efficiency And Expense Preference Behavior In Philippines, Cooperative Rural Banks. Centre Interuniversitairesur Les Risque, Les Politiques Economiques Et Al'emploi (Cirpée.) Cahier De Recherche* (Working Paper 03-21, 2003).

Diamond, Douglas W., Et Philip H. Dybvig, 'Bank Runs, Deposit Insurance, And Liquidity', *The Journal Of Political Economy*, 1983, 401–19.

Diamond, D. W., 'Financial Intermediation And Delegated Monitoring', *The Review Of Economic Studies*, 51 (1984), 393.

Divakaran, Shanthi, Masood Shariff and Patrick J. McGinnis, 'Private Equity and Venture Capital in Smes in Developing Countries: The Role for Technical Assistance', *World Bank Policy Research Working Paper*, 2014.

Eboue, Chicot, 'Épargne Informelle et Développement Économique En Afrique', *Mondes en développement*, 16 (1988).

Elliott, G., Et W. Glynn, 'Segmenting Financial Services Markets For Customer Relationships: A Portfolio-Based Approach', *Service Industries Marketing: New Approaches*, 13 (1998), 38.

Elsas, Ralf, Et Jan Pieter Krahnen, 'Is Relationship Lending Special? Evidence From Credit-File Data In Germany', *Journal Of Banking & Finance*, 22 (1998), 1283–1316.

Emmons, William R., Et Frank A. Schmid, 'Bank Competition And Concentration: Do Credit Unions Matter?', *Federal Reserve Bank Of St. Louis Review*, 82 (2000).

Fama, E.F., 'Agency Problems And The Theory Of The Firm', *The Journal Of Political Economy*, 1980, 288–307.

Farrell, Michael J., 'The Measurement Of Productive Efficiency', *Journal Of The Royal Statistical Society. Series A (General)*, 120 (1957), 253–90.

- Felloni, Fabrizio, Et Hans Dieter Seibel**, 'Commercialisation De La Microfinance: Une Expérience Basée Sur Le Modèle Grameen Bank Aux Philippines', *Techniques Financières & Développement*, 73 (2003), 20–27.
- Ferri, Giovanni, Et Marcello Messori**, 'Bank–Firm Relationships And Allocative Efficiency In Northeastern And Central Italy And In The South', *Journal Of Banking & Finance*, 24 (2000), 1067–95.
- Fetter, Frank A.**, 'The Economic Law Of Market Areas', *The Quarterly Journal Of Economics*, 1924, 520–29.
- Focarelli, D., Et A.F. Pozzolo**, 'The Patterns Of Cross-Border Bank Mergers And Shareholdings In OECD Countries', *Journal Of Banking & Finance*, 25 (2001), 2305–37.
- Froot, K.A., Et J.C. Stein**, 'Exchange Rates And Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach', *The Quarterly Journal Of Economics*, 106 (1991), 1191.
- Fu, Xiaoqing, Et Shelagh Heffernan**, 'Economies Of Scale And Scope In China's Banking Sector', *Applied Financial Economics*, 18 (2008), 345–56.
- Gardner, L.A., Et M.F. Grace**, 'X-Efficiency In The Us Life Insurance Industry', *Journal Of Banking & Finance*, 17 (1993), 497–510.
- Garman, Mark B.**, 'Market Microstructure', *Journal of financial Economics*, 3 (1976), 257–75.
- Gelos, R. Gaston, Et Jorge Roldós**, 'Consolidation And Market Structure In Emerging Market Banking Systems', *Emerging Markets Review*, 5 (2004), 39–59.
- Ghatak, Maitreesh, Et Timothy W. Guinnane**, 'The Economics Of Lending With Joint Liability: Theory And Practice', *Journal Of Development Economics*, 60 (1999), 195–228.
- Greene, William H.**, 'A Gamma-Distributed Stochastic Frontier Model', *Journal Of Econometrics*, 46 (1990), 141–63.
- Greenwood, J. et Jovanovic, B.**, 'Financial Development, Growth, and the Distribution of Income', *Journal of Political Economy*, 98 (1990), 1076–1107.
- Grossman, Sanford J., Et Oliver D. Hart**, 'The Costs And Benefits Of Ownership: A Theory Of Vertical And Lateral Integration', *The Journal Of Political Economy*, 1986, 691–719.
- Gutierrez-Nieto, B., C. Serrano-Cinca, Et C. Mar Molinero**, 'Microfinance Institutions And Efficiency', *Omega*, 35 (2007), 131–42.

- Hadlock, C., J. Houston, Et M. Ryngaert**, 'The Role Of Managerial Incentives In Bank Acquisitions', *Journal Of Banking & Finance*, 23 (1999), 221–49.
- Haley, R. I.**, 'Benefit Segmentation: A Decision-Oriented Research Tool', *The Journal Of Marketing*, 32 (1968), 30–35.
- Hannan, T.H., Et A.N. Berger**, 'The Rigidity Of Prices: Evidence From The Banking Industry', *The American Economic Review*, 81 (1991), 938–45.
- Haq, M., M. Skully, Et S. Pathan**, 'Efficiency Of Microfinance Institutions: A Data Envelopment Analysis', *Asia-Pacific Financial Markets*, 17 (2010), 63–97.
- Harbour, Michelle**, 'L'altruisme Et Le Modèle Coopératif. (French)', *Revue Des Sciences De Gestion*, 2009, 87–95.
- Hauswald, Robert, Et Robert Marquez**, 'Information Technology And Financial Services Competition', *Review Of Financial Studies*, 16 (Fall2003), 921–48.
- Haynes, G.W., C. Ou, Et R. Berney**, 'Small Business Borrowing From Large And Small Banks', *Business Access To Capital And Credit*, 1999, 287–327.
- Hellmann, Thomas, Et Manju Puri**, 'Venture Capital And The Professionalization Of Start-Up Firms: Empirical Evidence', *The Journal Of Finance*, 57 (2002), 169–97.
- Hermes, Niels, Robert Lensink, Et Habteab T. Mehrteab**, 'Peer Monitoring, Social Ties And Moral Hazard In Group Lending Programs: Evidence From Eritrea', *World Development*, 33 (2005), 149–69.
- Hotelling, H.**, 'Stability In Competition', *Economic Journal*, 39 (1929), 41–57.
- Hubbard, R.G., Et Et D. Palia**, 'Executive Pay And Performance Evidence From The Us Banking Industry', *Journal Of Financial Economics*, 39 (1995), 105–30.
- Jappelli, Tullio, Et Marco Pagano**, *Information Sharing In Credit Markets: A Survey* (Csef Working Paper, 2000) .
- , 'Saving, Growth, And Liquidity Constraints', *The Quarterly Journal Of Economics*, 109 (1994), 83–109.
- Jayaratne, J., Et P.E. Strahan**, 'Entry Restrictions, Industry Evolution, And Dynamic Efficiency: Evidence From Commercial Banking', *Jl & Econ.*, 41 (1998), 239.
- , 'The Finance-Growth Nexus: Evidence From Bank Branch Deregulation', *The Quarterly Journal Of Economics*, 111 (1996), 639.
- Jensen, Michael C., Et William H. Meckling**, 'Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure', *Journal Of Financial Economics*, 3 (1976), 305–60.

- Kaffu, E., Et Lk Mutesasira**, *Competition Working For Customers: The Evolution Of The Uganda Microfinance Sector. A Longitudinal Study From December 2001 To March 2003* (Microsave Working Papers, 2003).
- Kaplan, S.N., Et L. Zingales**, 'Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures Of Financing Constraints?', *The Quarterly Journal Of Economics*, 112 (1997), 169.
- Kasekende, Louis, Kupukile Mlambo, Victor Murinde, Et Tianshu Zhao**, 'Restructuring For Competitiveness: The Financial Services Sector In Africa's Four Largest Economies', *Word Economic Reform: Africa Competitiveness Report*, 209 (2009), 49–81.
- Kashyap, A.K., Et J.C. Stein**, 'What Do A Million Observations On Banks Say About The Transmission Of Monetary Policy?', *American Economic Review*, 2000, 407–28.
- Kempson, E., Et C. Whyley**, 'Kept Out Or Opted Out', *Understanding And*, 1999.
- Kempson, E., C. Whyley, J. Caskey, Et S. Collard**, 'In Or Out', *Financial Exclusion: A Literature And Research Review. Consumer Policy And Research, Financial Services Authority, London*, 2000.
- Keuschnigg, Christian**, 'Venture Capital Backed Growth', *Journal Of Economic Growth*, 9 (2004), 239–61.
- Koot, Ronald S.**, 'On Economies Of Scale In Credit Unions', *The Journal Of Finance*, 33 (1978), 1087–94.
- Kumar, Kabir, Et Claudia Mckay**, 'Microfinance And Mobile Banking: The Story So Far', *Focus Note*, 62 (2010).
- Labie, Marc**, 'Microfinance: Un État Des Lieux', *Mondes en Développement*, 2004, 9–23.
- Lafourcade, A.L., J. Isern, P. Mwangi, Et M. Brown**, 'Overview Of The Outreach And Financial Performance Of Microfinance Institutions In Africa', *Microfinance Information Exchange, Washington, Dc.*, 2005.
- Lapenu, Cécile**, 'La Gouvernance En Microfinance: Grille D'analyse Et Perspectives De Recherche', *Revue Tiers Monde*, 2002, 847–65.
- Lekane, Tsogbou Dieudonné**, 'Mutuelle Communautaire De Croissance (Mc2) Et De Développement Rural A Baham (Cameroun)', *Les Cahiers D'outre-Mer. Revue De Géographie De Bordeaux*, 56 (2003), 67–86.
- Leland, Hayne E., Et David H. Pyle**, 'Informational Asymmetries, Financial Structure, And Financial Intermediation', *Journal Of Finance*, 32 (1977), 371–87.

- Levine, Ross**, 'Financial Development And Economic Growth: Views And Agenda', *Journal Of Economic Literature*, 1997, 688–726.
- Lucas, Robert E., Jr.**, 'On The Mechanics Of Economic Development', *Journal Of Monetary Economics*, 22 (1988), 3–42.
- Luoto, J., C. Mcintosh, Et B. Wydick**, 'Credit Information Systems In Less Developed Countries: A Test With Microfinance In Guatemala', *Economic Development And Cultural Change*, 55 (2007), 313–34.
- Maietta, Ornella Wanda, Et Vania Sena**, 'Financial Constraints And Technical Efficiency: Some Empirical Evidence For Italian Producers' cooperatives', *Annals Of Public And Cooperative Economics*, 81 (2010), 21–38.
- Marcus, Gill**, 'An Approach to the Consideration of Bank Merger Issues by Regulators: A South African Case', *BIS Papers*, 4 (2001), 133–47.
- Maudos, J.**, 'Market Structure And Performance In Spanish Banking Using A Direct Measure Of Efficiency', *Applied Financial Economics*, 8 (1998), 191–200
- Mcintosh, C., A. De Janvry, Et E. Sadoulet**, 'How Rising Competition Among Microfinance Institutions Affects Incumbent Lenders', *Economic Journal*, 2005, 987–1004.
- Meeusen, Wim, Et Julien Van Den Broeck**, 'Efficiency Estimation From Cobb-Douglas Production Functions With Composed Error', *International Economic Review*, 1977, 435–44.
- Méritet, S.**, 'L'émergence De Pouvoir De Marché Dans Les Marchés Électriques: Le Cas Des Etats-Unis', *Economies Et Sociétés*, 37 (2003), 339.
- Mersland, Roy, And R. Øystein Strøm**, 'Performance And Governance In Microfinance Institutions', *Journal Of Banking & Finance*, 33 (2009), 662–69.
- Mertens, Alexander, And Giovanni Urga**, 'Efficiency, Scale And Scope Economies In The Ukrainian Banking Sector In 1998', *Emerging Markets Review*, 2 (2001), 292–308.
- Meyer, L.H.**, 'Statement' before Committee On Banking And Financial Services, Us House Of Representatives, April 29, 1998 As Reprinted In', *Federal Reserve Bulletin*, 84 (1998), 438–51.
- Milbourn, T.T., A.W.A. Boot, And A.V. Thakor**, 'Megamergers And Expanded Scope: Theories Of Bank Size And Activity Diversity', *Journal Of Banking & Finance*, 23 (1999), 195–214
- Mincer, Jacob**, 'Investment In Human Capital And Personal Income Distribution', *The Journal Of Political Economy*, 1958, 281–302.

- Mincer, Jacob**, 'Schooling And Earnings', In *Schooling, Experience, And Earnings* (Columbia University Press, 1974), 41–63.
- Mogboyin, O., T. O. Asaolu, Et O. T. Ajilore**, 'Bank Consolidation Programme And Lending Performance In Nigerian Banking System: An Empirical Analysis With Panel Data', *International Journal Of Applied Economics & Finance*, 6 (2012), 100–108.
- Montgomery, John D.**, 'Market Segmentation And 1992: Toward A Theory Of Trade In Financial Services', In *Financial Regulation And Monetary Arrangements After 1992* (North-Holland; Distributed In The U.S. And Canada By Elsevier Science, New York, 1991), 173–99.
- Mookherjee, Dilip**, 'Decentralization, Hierarchies, And Incentives: A Mechanism Design Perspective', *Journal Of Economic Literature*, 44 (2006), 367–90.
- Morduch, J.**, 'The Microfinance Schism', *World Development*, 28 (2000), 617–29.
- Morduch, Jonathan**, 'The Microfinance Schism', *World Development*, 28 (2000), 617–29.
- Murray, John D., Et Robert W. White**, 'Economies Of Scale And Economies Of Scope In Multiproduct Financial Institutions: A Study Of British Columbia Credit Unions', *The Journal Of Finance*, 38 (1983), 887–902.
- Naszályi, P.**, 'Raiffeisen, Réveille-Toi, Ils Sont Devenus Fous!', *La Revue Des Sciences De Gestion*, 2011, 1–2.
- Navajas, S., J. Conning, Et C. Gonzalez-Vega**, 'Lending Technologies, Competition And Consolidation In The Market For Microfinance In Bolivia', *Journal Of International Development*, 15 (2003), 747–70.
- N. Berger, A., And G. F. Udell**, 'The Economics Of Small Business Finance: The Roles Of Private Equity And Debt Markets In The Financial Growth Cycle', *Journal Of Banking And Finance*, 22 (1998), 613–73.
- Von Neumann, John**, 'John Von Neumann', *Collected Works*, 6 (1992), 219–37.
- Neumark, David, Et Steven A Sharpe**, 'Market Structure And The Nature Of Price Rigidity: Evidence From The Market For Consumer Deposits', *The Quarterly Journal Of Economics*, The Quarterly Journal Of Economics, 107 (1992), 657–80.
- Nsabimana, A.**, 'Articulation Banques-Microfinance En Afrique: Impact Sur La Gouvernance Et La Performance Des Imf', *Reflets Et Perspectives De La Vie Economique*, 2009, 29–38.

- Obasan, Kehinde A., Et Kareem A. Arikewuyo**, 'The Effect Of Pre-Post Bank Consolidation On The Accessibility Of Finance To Smes In Nigeria', *Business And Management Research*, 1 (2012), P. 108.
- Odi. Fcib, Nwankwo**, 'Impact Of Pre And Post Bank Consolidation On The Growth Of Nigeria Economy', *International Journal Of Business & Management*, 8 (2013), 73–82.
- Ory, Jean-Noël, Mireille Jaeger, Emmanuelle Gurtner, And Others**, 'La Banque À Forme Coopérative Peut-Elle Soutenir Durablement La Compétition Avec La Banque Sa?', *Finance Contrôle Stratégie*, 9 (2006), 121–57.
- Padilla, A. Jorge, And Marco Pagano**, 'Sharing Default Information As A Borrower Discipline Device', *European Economic Review*, 44 (2000), 1951–80.
- Pagano, Marco**, 'Financial Markets And Growth: An Overview', *European Economic Review*, 37 (1993), 613–22.
- , 'Trading Volume And Asset Liquidity', *The Quarterly Journal Of Economics*, 1989, 255–74.
- Panzar, John C., Et James N. Rosse**, 'Testing For“ Monopoly” Equilibrium', *The Journal Of Industrial Economics*, 1987, 443–56.
- Peek, J., Et E.S. Rosengren**, 'Bank Consolidation And Small Business Lending: It's Not Just Bank Size That Matters', *Journal Of Banking & Finance*, 22 (1998), 799–819.
- Périlleux, Anaïs**, 'La Gouvernance Des Coopératives D'épargne Et De Crédit En Microfinance : Un Enjeu De Taille', *Reflets Et Perspectives De La Vie Economique*, Xlviii (2009).
- Peristiani, S.**, 'The Effects Of Mergers On Bank Performance' (Federal Reserve Bank Of New York Studies On Excess Capacity In The Financial Sector, 1993).
- Petersen, M.A., Et R. Rajan**, *The Effect Of Credit Market Competition On Lending Relationships* (National Bureau Of Economic Research Cambridge, Mass., Usa, 1994).
- Piloff, S.J., Et A.M. Santomero**, 'The Value Effects Of Bank Mergers And Acquisitions', *Bank Mergers And Acquisitions*, 1998, 59–78
- Plummer, J. T.**, 'The Concept And Application Of Life Style Segmentation', *The Journal Of Marketing*, 38 (1974), 33–37.
- Ben-Porath, Yoram**, 'The Production Of Human Capital And The Life Cycle Of Earnings', *Journal Of Political Economy*, 75 (1967), 352.

- Prager, R.A., Et T.H. Hannan**, *The Price Effects Of Horizontal Mergers In The Banking Industry: Some Further Evidence* (Working Paper, 1999).
- Pujals, Georges**, 'Vingt-Cinq Ans De Fusions-Acquisitions Bancaires En Europe. (French)', *Twenty-Five Years Of Mergers And Acquisitions In The European Banking Industry. (English)*, 110 (2013), 43–61.
- Pyle, David H.**, 'On The Theory Of Financial Intermediation', *The Journal Of Finance*, 26 (1971), 737–47.
- Radecki, L. J., J. Wenninger, Et D.K. Orlow**, 'Industry Structure: Electronic Delivery's Potential Effects On Retail Banking', *Journal Of Retail Banking Services*, 19 (1997), 57–63.
- Revest, Valérie**, 'Une Réflexion Sur La Place Des Institutions Au Sein Des Théories De La Microstructure', *Revue D'économie Industrielle*, 96 (2001), 105–23.
- Rhoades, S.A.**, 'The Efficiency Effects Of Bank Mergers: An Overview Of Case Studies Of Nine Mergers', *Journal Of Banking & Finance*, 22 (1998), 273–91.
- Rhyne, E.**, 'The Yin And Yang Of Microfinance: Reaching The Poor And Sustainability', *Microbanking Bulletin*, 2 (1998), 6–8.
- Rhyne, Elisabeth, Et Cesar Lopez**, 'The Service Company Model: A New Strategy For Commercial Banks In Microfinance', *Accion's Insight Series*, 2003.
- Roodman, David**, 'Armageddon Or Adolescence?', 2014
<[Http://Www.Fgda.Org/Dati/Contentmanager/Files/Documenti_Microfinanza/Armageddon-Or-Adolescence-Making-Sense-Of-Microfinance%E2%80%99s-Recent-Travails.Pdf](http://Www.Fgda.Org/Dati/Contentmanager/Files/Documenti_Microfinanza/Armageddon-Or-Adolescence-Making-Sense-Of-Microfinance%E2%80%99s-Recent-Travails.Pdf)>.
- Rosengard, Jay K., Ashok S. Rai, Aleke Dondo, Et Henry O. Oketch**, *Microfinance Development In Kenya: K-Rep's Transition From Ngo To Diversified Holding Company And Commercial Bank* (Harvard University, 2000).
- Samuelson, Paul**, 'L'economie Mondiale À La Fin Du Siècle', *Revue Française D'économie*, 1 (1986), 21–49.
- Sanders, Thierry, Et Carolien Wegener**, 'Meso-Finance: Filling The Financial Service Gap For Small Businesses In Developing Countries', *Dutch National Committee For International Cooperation And Sustainable Development (Ncdo) Position Paper. Amsterdam: Ncdo*, 2006.
- Sapienza, P.**, 'The Effects Of Banking Mergers On Loan Contracts', *The Journal Of Finance*, 57 (2002), 329–67.
- Scotchmer, Suzanne, Et Jacques-François Thisse**, 'Les Implications De L'espace Pour La Concurrence', *Revue Economique*, 1993, 653–69.

- Scott, J.A., Et W.C. Dunkelberg**, 'Bank Mergers And Small Firm Financing', *Journal Of Money, Credit And Banking*, 2003, 999–1017.
- Seck, F.**, 'Panorama De La Relation Banques/Institutions De Microfinance À Travers Le Monde', *Revue Tiers Monde*, 2009, 485–500.
- Seelanatha, Lalith**, 'Market Structure, Efficiency And Performance Of Banking Industry In Sri Lanka', *Banks And Bank Systems*, 5 (2010), 20–31.
- Segrado, Chiara**, 'The Involvement Of Commercial Banks In Microfinance: The Egyptian Experience', *University Of Torino*, 2005.
- Harry Markowitz**, Selection, Portfolio, And Efficient Diversification, "", *The Journal Of Finance*, 7 (1952), 77–91.
- Schultz, Theodore W.**, 'Investment In Human Capital', *The American Economic Review*, 1961, 1–17.
- Sevilir, Merih**, 'Human Capital Investment, New Firm Creation And Venture Capital', *Journal Of Financial Intermediation*, 19 (2010), 483–508.
- Shaffer, S.**, 'Can Megamergers Improve Bank Efficiency?', *Journal Of Banking & Finance*, 17 (1993), 423–36.
- Shaw, Edward S.**, *Financial Deepening in Economic Development*, 1973 (New York: Oxford University Press, 1973).
- Shleifer, Andrei, Et Robert W. Vishny**, 'A Survey Of Corporate Governance', *The Journal Of Finance*, 52 (1997), 737–83.
- Simon, Herbert A.**, 'Theories Of Bounded Rationality', *Decision And Organization*, 1 (1972), 161–76.
- Simtowe, Franklin, Aliou Diagne, Et Manfred Zeller**, 'Who Is Credit Constrained? Evidence From Rural Malawi', *Agricultural Finance Review*, 68 (2008), 255–72.
- Sine, Ndeye**, 'Microfinance Et Développement Au Sénégal : Quelle Transition ?', *Économie Et Solidarités*, 39 (2008), 101–15.
- Smith, Donald J., Thomas F. Cargill, And Robert A. Meyer**, 'Credit Unions: An Economic Theory Of A Credit Union', *The Journal Of Finance*, 36 (1981), 519–28.
- Smith, Wendell R.**, 'Product Differentiation And Market Segmentation As Alternative Marketing Strategies', *The Journal Of Marketing*, 21 (1956), 3–8.
- Somoye, R. O. C.**, 'The Performances Of Commercial Banks In Post-Consolidation Period In Nigeria: An Empirical Review', *European Journal Of Economics, Finance And Administrative Sciences*, 14 (2008), 62–73.

- Soper, S.**, 'Practice Papers: The Evolution Of Segmentation Methods In Financial Services: Where Next?', *Journal Of Financial Services Marketing*, 7 (2002), 67–74.
- Steinbach, Marc C.**, 'Markowitz Revisited: Mean-Variance Models In Financial Portfolio Analysis', *Siam Review*, 43 (2001), 31–85.
- Stevenson, Rodney E.**, 'Likelihood Functions For Generalized Stochastic Frontier Estimation', *Journal Of Econometrics*, 13 (1980), 57–66.
- Stiglitz, J. E, Et A. Weiss**, 'Credit Rationing In Markets With Imperfect Information', *The American Economic Review*, 71 (1981), 393–410
- Stiglitz, Joseph E.**, 'Peer Monitoring And Credit Markets', *The World Bank Economic Review*, 4 (1990), 351–66.
- Stoll, Hans R.**, 'The Supply of Dealer Services in Securities Markets', *The Journal of Finance*, 33 (1978), 1133–51
- Stoughton, Neal M.**, 'The Information Content Of Corporate Merger And Acquisition Offers', *Journal Of Financial And Quantitative Analysis*, 23 (1988), 175–97.
- Taylor, Ryland A.**, 'Optimal Reserve Levels For Credit Unions', *Rivista Internazionale Di Scienze Economiche E Commerciali*, 26 (1979), 971–83.
- , 'The Credit Union As A Cooperative Institution', *Review Of Social Economy*, 29 (1971), 207–17.
- Tchuigoua, Hubert Tchakoute**, 'Forme Juridique Et Performances Des Institutions De Microfinance', *Correspondance*, 2010.
- Tobin, James**, 'Estimation Of Relationships For Limited Dependent Variables', *Econometrica: Journal Of The Econometric Society*, 1958, 24–36.
- Turunç, Garip**, 'Développement Du Secteur Financier Et Croissance: Le Cas Des Pays Émergents Méditerranéens', *Revue Région Et Développement*, 1999.
- Uhde, André, Et Ulrich Heimeshoff**, 'Consolidation In Banking And Financial Stability In Europe: Empirical Evidence', *Journal Of Banking & Finance*, 33 (2009), 1299–1311.
- Vercammen, James A.**, 'Credit Bureau Policy And Sustainable Reputation Effects In Credit Markets', *Economica*, 1995, 461–78.
- Wampfler, B.**, « Une Finance Durable Contre La Crise Alimentaire ? » ; *Défis Sud*, (2009), N° 87 Bimestriel Février-Mars.
- Wheelock, David C., Et Paul W. Wilson**, 'Do Large Banks Have Lower Costs? New Estimates Of Returns To Scale For U.S. Banks', *Journal Of Money, Credit, And Banking*, 44 (2012), 171–99.

- Wheelock, D.C., Et P.W. Wilson**, 'Technical Progress, Inefficiency, And Productivity Change In Us Banking, 1984-1993', *Journal Of Money, Credit, And Banking*, 1999, 212-34.
- Williamson, O.E.**, 'Hierarchical Control And Optimum Firm Size', *The Journal Of Political Economy*, 1967, 123-38.
- , 'Logic Of Economic Organization, The', *Jl Econ. & Org.*, 4 (1988), 65.
- Williamson, Oliver E.**, 'Economies As An Antitrust Defense Revisited', In *Welfare Aspects Of Industrial Markets* (Springer, 1977), Pp. 237-71.
- Wolfe A.R** , "The Application Of Marketing Segmentation To Advertising" In Conference Adetem, 1969.
- Wydict, Bruce**, 'Can Social Cohesion Be Harnessed To Repair Market Failures? Evidence From Group Lending In Guatemala', *The Economic Journal*, 109 (1999), 463-75.
- Yankelovich, B. D**, 'New Criteria For Market Segmentation', *Psychologist*, 42 (1964).
- Yuengert, A.M.**, 'The Measurement Of Efficiency In Life Insurance: Estimates Of A Mixed Normal-Gamma Error Model', *Journal Of Banking & Finance*, 17 (1993), 483-96.
- Yu, Yingzhuo, Cesar L. Escalante, Xiaohui Deng, Jack Houston, Et Lewell F. Gunter**, 'Analysing Scale And Scope Specialization Efficiencies Of Us Agricultural And Nonagricultural Banks Using The Fourier Flexible Functional Form', *Applied Financial Economics*, 21 (2011), 1103-16.
- Ziff, Ruth**, 'Psychographics For Market Segmentation.', *Journal Of Advertising Research*, 11 (1971), 3-9

2. OUVRAGES SCIENTIFIQUES

Armendáriz, Beatriz, Et Jonathan Morduch, *The Economics Of Microfinance* (Mit Press, 2010).

Ansart, S., Et V. Monvoisin, *L'altération Du Métier Du Banquier*, L'autre Finance, 191.

Antoine, Joseph, Et Marie-Claire Capiou-Huart, *Dictionnaire Des Marchés Financiers: Plus De 2000 Termes Et Expressions Expliquées Et Traduits En Cinq Langues : Anglais, Allemand, Espagnol, Italien, Néerlandais*, (Bruxelles; [Paris]: De Boeck, 2008).

Bateman, Milford, *Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise Of Local Neoliberalism* (Zed Books, 2010).

Baudry, Bernard, *L'économie Des Relations Interentreprises* (Editions La Découverte, 1995).

Becker, Gary, 'Front Matter, Human Capital: A Theoretical And Empirical Analysis, With Special Reference To Education', In *Human Capital: A Theoretical And Empirical Analysis, With Special Reference To Education*, 2nd Ed. (Nber, 1975).

Bernard, Yves, Et Jean-Claude Colli, *Vocabulaire Économique Et Financier: Avec Les Terminologies Anglaise, Allemande Et Espagnole* ([Paris]: Éditions Du Seuil, 2003).

Biais, Bruno, Thierry Foucault, Et Pierre Hillion, *Microstructure Des Marchés Financiers: Institutions, Modèles Et Tests Empiriques* (Presses Universitaires De France, 1997).

Biasutti, Jean-Pierre, Et Laurent Braquet, *Comprendre Le Système Financier*, Thèmes & Débats (Paris: Bréal, 2011).

Bodie, Zvi, Et Robert Merton, *Finance*, Édition : 2 (Paris: Pearson Education, 2007).

Boyé, Sébastien, Jérémy Hajdenberg, Et Christine Poursat, *Le Guide De La Microfinance: Microcrédit Et Épargne Pour Le Développement*, (Editions Eyrolles, 2009).

Cahuc, Pierre, *La Nouvelle Microéconomie*. Nouvelle Édition, (Paris: La Découverte, 1998).

Calomiris, C., Et J. Karceski, *Is The Bank Merger Wave Of The 1990s Efficient? Lessons From Nine Case Studies*, (University Of Chicago Press, 2000).

Chavance, B., *L'économie Institutionnelle*, (La Découverte, 2007).

Chevalier, Michel, *Question Des Travailleurs: L'amélioration Du Sort Des Ouvriers. Les Salaires. L'organisation Du Travail*, (Heunuyer, 1848).

La consolidation en microfinance : le cas africain

- Connolly, C. & Hajaj, K**, *Financial Services And Social Exclusion*. Financial Services Consumer Policy Centre, (Unsw: Sydney, 2001).
- De Jong, Frank, et Rindi, Barbara** , *The Microstructure of Financial Markets* (Cambridge University Press, 2009).
- Dewatripont, Mathias, Et Jean Tirole**, *The Prudential Regulation Of Banks*, (Ulb-Universite Libre De Bruxelles, 1994).
- Djefal, S.**, *La Microfinance Entre Le Marché Et La Solidarité: L'exemple De L'Afrique De L'ouest*, (Archives Contemporaines, 2007).
- Dubocage, Emmanuelle et Dorothée Rivaud-Danset**, *Le Capital-Risque* (La Découverte, 2006).
- Duflo, Esther**, *Lutter Contre La Pauvreté : Tome 2, La Politique De L'autonomie*, (Seuil, 2010).
- Fazzari, S., R.G. Hubbard, Et B.C. Petersen**, *Financing Constraints And Corporate Investment*, (National Bureau Of Economic Research Cambridge, Mass., Usa, 1988).
- Gonzalez-Vega, Claudio**, *On The Iron Law Of Interest Rate Restrictions: Agricultural Credit Policies In Costa Rica And In Other Less Developed Countries*, (Stanford University, 1976).
- Gurley, J. G, Et E. S Shaw**, *Money In A Theory Of Finance* (Washington, Dc: Brookings Institution, 1960).
- Gresse, Carole**, *Fragmentation Des Marchés D'actions Et Concurrence Entre Systèmes D'échange*, 2001.
- Guichandut, P., Et G.C. Agricole**, *Le Développement De La Microfinance En Europe: Une Réelle Alternative Aux Banques Capitalistes?*, *L'autre Finance*, 159.
- Helms, B.**, *Access For All: Building Inclusive Financial Systems*, (World Bank Publications, 2006).
- Hubbard, N.**, *Acquisition Strategy And Implementation*, (Purdue Univ Pr, 2001).
- Hulme, David, Et Paul Mosley**, *Finance Against Poverty*, (Routledge Editions, 1996).
- Jean-Baptiste, Say.**, *Traité D'économie Politique Ou Simple Exposition De La Manière Dont Se Forment, Se Distribuent Et Se Consomment Les Richesses*, (Paris: Guillaumin, 1841.-640 P, 1803).
- Johnson, R. S, R. Zuber, Et J. M. Gandar**, *Market Segmentation Theory: A Pedagogical Model For Explaining The Term Structure Of Interest Rates*, (Finance Education Association, Mystic, Ct, 2004).

La consolidation en microfinance : le cas africain

- Kumbhakar, Subal C., And C. A. Lovell**, *Stochastic Frontier Analysis*, (Cambridge University Press, Cambridge, Knox 2000).
- Lapenu, Cécile, Et Dorothée Pierret**, *Guide Opérationnel D'analyse De La Gouvernance D'une Institution De Microfinance*, Paris: Iram, 2005
- Lhériaux, Laurent**, *Précis De Réglementation De La Microfinance*, (Agence Française De Développement, 2009).
- Lobez, F.**, *Banques Et Marchés De Crédit*, (Coll. Finance, Paris, Puf, 1997).
- Mckinnon, Ronald I.**, *Money And Capital In Economic Development*, (Brookings Institution Press, 1973).
- Mishkin, F.S.**, *The Economics Of Money, Banking, And Financial Markets*, (Pearson Education, 2007).
- O'hara, Maureen**, *Market Microstructure Theory*, (Blackwell Cambridge, Ma, 1995).
- Ouedraogo, A., Et D. Gentil**, *La Microfinance En Afrique De L'ouest, Histoire Et Innovations*, (Cif, Editions Karthala, 2008).
- Pecqueur, Constantin Nicolas Séraphin**, *Économie Sociale: Des Intérêts Du Commerce, De L'industrie Et De L'agriculture, Et De La Civilisation En Général, Sous L'influence Des Applications De La Vapeur...*, 1839
- Roger, Patrick**, *Les Outils De La Modélisation Financière*, (Pr. Univ. De France, 1991).
- Saidane, D.**, 'L'industrie Bancaire: Mondialisation Des Acteurs & Des Marchés, (Coll. Marchés Finance)', 2007.
- Savage, D.T.**, *Mergers, Branch Closings, And Cost Savings*, (Board Of Governors Of The Federal Reserve System, 1991).
- Smadja, Alain**, *Segmenter Ses Marchés: Application Pratique Des Techniques De Segmentation Dans Le Marketing*, (Ppur Presses Polytechniques, 1988).
- Smith, Adam**, *The Wealth Of Nations. Modern Library*, (New York, 1937 (1776)).
- Stiglitz, J.E.**, *Un Autre Monde: Contre Le Fanatisme Du Marché*, (Fayard, 2006).
- Veblen, Thorstein**, *The Theory Of Business Enterprise*, (Transaction Publishers, 1978).
- Véron, Jacques, X. Greffe, J. Lallement, M. De Vroey**, *Dictionnaire Des Grandes Œuvres Économiques.*, 4-5, (Institut National D'études Démographiques, 2002).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Williamson, O. E., *Markets And Hierarchies: Analysis And Antitrust Implications: A Study In The Economics Of Internal Organization*, (Free Press New York, 1975), XLVI.

———, 'The Economic Institutions Of Capitalism: Firms', *Markets, Relational Contracting*, New York, 1985.

Yunus, M., Et A. Jolis, *Banker To The Poor: Micro-Lending And The Battle Against World Poverty* (Public Affairs, 2003).

Yunus, M., Et K. Weber, *Creating A World Without Poverty: Social Business And The Future Of Capitalism*, (Public Affairs, 2007).

Zhang, Xuechun, *Purchase Prices And Abnormal Returns In Us Banking Mergers And Acquisitions 1989-1995*, (American University, 1997).

3. DOCUMENTS ET RAPPORTS

ADA, 'Analyse Transversale Des Performances Des IMF Africaines' (ADA/African Microfinance Transparency, 2010), 3ème Edition.

Afriland First Bank, 'Rapport Annuel 2000/2001' (Afriland First Bank, 2001).

———, 'Rapport Annuel 2003' (Afriland First Bank, 2003).

———, 'Rapport Annuel 2004' (Afriland First Bank, 2004) www.afrilandfirstbank.com.

Al Amana (2011), Rapport d'Activité 2011, www.alamana.org.ma/images/rapport2011.pdf

Angora, Rémy William, Florent Bedecarrats, Sylvestre Honvou, Et Jean Dah Hounon, 'Liens Entre Performances Sociales Et Financières: Analyse Des Performances Des Institutions Membres Du Consortium Alafia (Bénin)' (Cerise & Consortium Alafia, Spi- Document De Travail N°24, 2010).

AQUADEV, 'Evaluation Des Performances Sociales: Évaluation Spi 3.0/Cerise Pour Taanadi' (Aquadev, 2008).

Association Of Microfinance Institutions In Uganda, 'A Survey On Regulation Of Microfinance Companies And Ngo's' (AMFIU, 2009).

BCEAO, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Bénin' (Banque Centrale Des Etats De L'Afrique De L'Ouest, 2007) .

———, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Burkina-Faso.' (Banque Centrale Des Etats De L'Afrique De L'Ouest, 2007) .

———, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Côte D'ivoire' (Banque Centrale Des Etats De L'Afrique De L'Ouest, 2007) .

———, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Mali' (Banque Centrale Des Etats De L'Afrique De L'Ouest, 2007) .

———, 'Monographie Des Systèmes Financiers Décentralisés: Niger' (Banque Centrale Des Etats De L'Afrique De L'Ouest, 2007) www.Bceao.Int.

Cabinet Aziz Dièye, 'Rapport D'audit, Union Des Mutuelles Du Pamecas' (Cabinet Aziz Dièye, 2005) www.Mixmarket.org.

Central Bank Of Nigeria, 'Microfinance Policy Framework For Nigeria' (Central Bank Of Nigeria, 2011) www.Cenbank.org.

CGAP, ' Les Taux D'intérêt Du Microcrédit Sont-Ils Excessifs? ', 2010, www.cgap.org

- Charitonenko, S., Et A. Campion**, 'Expanding Commercial Microfinance In Rural Areas: Constraints And Opportunities', In *Paving The Way Forward: An International Conference On Best Practice On Rural Finance*. Washington, Dc June, 2003.
- CIRAD**, 'Crise De La Microfinance Au Maroc: La Croissance En Cause', *Bim*, 16 March 2010, Bim Edition.
- COBAC**, 'Enquête Statistique Sur L'évolution De L'activité De Microfinance Dans La CEMAC' (Banque Des Etats De L'Afrique Centrale, 2007) .
- , 'Enquête Sur L'évolution De L'activité De La Microfinance Dans La CEMAC' (Banque Des Etats De L'Afrique Centrale, 2008), www.Beac.Int.
- , 'Le Secteur De La Microfinance En Guinée Equatoriale' (Secrétariat Général, Département De La Microfinance, 2011).
- , 'Les Établissements De Microfinance Du Gabon: Activité Et Situation Financière' (Secrétariat Général, Département De Microfinance, 2011).
- , 'Les Établissements De Microfinance Du Tchad' (Secrétariat Général, Département De Microfinance, 2010).
- Commission Européenne**, 'Offre De Services Financiers Et Prévention De L'exclusion Financière' (Direction Générale De L'emploi, Des Affaires Sociales Et De L'égalité Des Chances Unité E2, Communauté Européenne, 2008).
- Eboue, Chicot**, 'The Micro-Finance Institutional Framework In Africa' (Central Bank Of Lybia, 2007), Extraordinary Meeting Of AACB, International Symposium On Micro-Finance.
- Finance Initiative UNEP**, 'Responsible Investment in Inclusive Finance, Principles for Investors in Inclusive Case Studies' (Principles for Responsible Investment (PRI), 2012), www.unpri.org.
- Financial Sector Deepening Kenya**, 'Transforming Microfinance In Kenya The Experience Of Faulu Kenya And Kenya Women Finance Trust' (Frankfurt School Of Finance And Management, 2012) .
- Gaul, Scott**, 'Cartographie De L'inclusion Financière En Afrique - Analyse Des Résultats Et Prochaines Etapes.' (Mixmarket, 2011).
- Group Of Ten**, 'Report On Consolidation In The Financial Sector' (OECD, 2001) www.oecd.org.
- Isern, J., Et D. Porteous**, 'Banques Commerciales Et Microfinance: Des Exemples D'adaptation Réussie', *Note Focus*, 2005.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Iserte, Morgane, Et Cécile Lapenu, 'Indicateurs De Performance Sociale Pour Les IMF' (Bim, 2003).

Karugu, Winifred N., Et Diane Nduta Kanyagia, 'Case Study K-Rep Bank : Alleviating Poverty Through Micro-Finance' (United Nations Development Programme, 2008).

K-Rep Bank, Annual Report and Financial Statements 31 December 2013, 2013, www.mixmarket.org/sites/default/files/k-rep_afs_13.pdf

Lascelles, D., Et S. Mendelson, 'Microfinance Banana Skins 2011: The CSFI Survey Of Microfinance Risk-Losing Its Fairy Dust', *Centre For The Study Of Financial Innovation (CSFI)* No, 99 (2011).

Les Midis De La Microfinance, 'L'investissement Privé En Microfinance' (4ème Midi De La Microfinance, 2007), 1-24 www.Microfinance.lu

Machauer, A., Et M. Weber, *Number Of Bank Relationships: An Indicator Of Competition, Borrower Quality, Or Just Size?* (Univ., Lehrstühle Für Finanzwirtschaft, 2001).

Mesquita, Dorothée, Et M. Mayoukou, 'L'intermédiation Financière En Microfinance: Un Examen À Partir Des Modèles De Prêt De Groupe Et De Prêt Individuel', 2006.

Microfinanza Rating Srl, 'Kafo Jiginew-Mali' (Microfinanza Rating, 2011) www.microfinanzarating.com.

Microrate, Notation de performance : CECA, Togo, 2011

<http://microrate.com/uploads/ratings/ceca/CECA0811%20Performance%20Report.pdf>

Ministère De La Famille, De L'entrepreneuriat Féminin, Et De La Microfinance, 'Document Actualisé De Politique Sectorielle De La Microfinance Et Plan D'action (2008-2013)' (République Du Sénégal, 2008).

Ministère Des Finances Et Du Budget, 'Stratégie Nationale De Microfinance : Document De Politique Et Cadre Logique De Mise En Œuvre' (Gouvernement Du Burkina-Faso, 2005)

MIX Et CGAP, 'Afrique Subsaharienne 2009: Benchmarking et Analyse de La Microfinance, 2010, www.cgap.org

———, 'Afrique Subsaharienne 2010 Benchmarking Et Analyse Du Secteur De La Microfinance' (CGAP, 2011).

———, 'Aperçu Régional 2011 - Afrique Subsaharienne' (Mixmarket, 2012) www.Mixmarket.Org.

Mix Market 2007, “Benchmarking De La Microfinance En Afrique 2006”, Rapport Du Microfinance Information Exchange. , 2011

———, “Benchmarking Et Analyse Du Secteur De La Microfinance En 2008”, Un Rapport Du MIX And CGAP, 2008

Nations Unies, ‘Construire Des Secteurs Financiers Accessibles À Tous’, 2006.

Paidek, Rapport d’Audit Externe, 2011, www.mixmarket.org/sites/default/files/paidek_afs_11.pdf

(PAE/SFI) Programme d’Appui à l’Emergence d’un Secteur Financier Inclusif, ‘Guide Pour La Protection Des Clients En Microfinance’ (UNDP, 2011), Atelier d’Information et de Sensibilisation des acteurs du Secteur de la Microfinance et des Médias sur les Principes de la Protection des Clients en Microfinance <www.cf.undp.org>.

Planet Rating, ‘CEC Prom Mature, Cameroun’ (Planet Rating, 2010).

———, ‘Finadev Sa Benin’ (Planet Rating, 2004).

———, ‘Girafe Rating: Alexandria Business Association, Egypt’ (Planet Rating, 2007)

———, ‘Girafe Rating: Al Karama, Maroc.’ (Planet Rating, 2007) .

———, ‘Girafe Rating: Aped Ghana’ (Planet Rating, 2007) .

———, ‘Girafe Rating: Kafo Jiginew, Mali’ (Planet Rating, 2005) .

———, ‘Girafe Rating - Pamecas, Sénégal’ (Planet Rating, 2005) .

———, ‘Girafe Rating: Specialized Financial And Promotional Institution S.C, Ethiopia.’ (Planet Rating, 2007) .

———, ‘Kafo Jiginew, Mali’ (Planet Rating, 2003) www.Ratinginitiative.Org.

———, ‘Rating De La Performance Sociale: AMSSF, Maroc.’ (Planet Rating, 2008) www.Planetrating.Com.

———, ‘Rating Des Performances Sociales - RMCR, Mali.’ (Planet Rating, 2009) www.Planetrating.Com.

Obafunmilayo, Augusto, ‘Challenges And Opportunities In The Consolidating Nigerian Banking Sector’, *Banque Centrale Du Nigéria*, 2005 .

Ogwu, David, ‘Legal Frame Work For Mergers And Acquisitions’ (Securities And Exchange Commission, Central Bank Of Nigeria, 2004).

La consolidation en microfinance : le cas africain

Périlleux, A., 'Le Cas Des Coopératives D'épargne Et De Crédit En Afrique De L'ouest', *L'autre Finance*, 291.

RESEAU OTIV TANA, Rapport Relatif Au Commissariat Aux Comptes, De L'exercice Clos Le 31 Décembre 2009 ; 2010, www.mixmarket.org/sites/default/files/OTIVTANA_CAC09_RP_FINAL.pdf

Sanabel Et MIX, 'Benchmarking Et Analyse De La Microfinance Dans La Région Arabe 2008' (Mixmarket, 2008).

SCIUBBA, Emanuela, « Theory of Finance : Topics in Markets Microstructure, Lecture 1 », Birkbeck College, 2011.

Simtowe, Franklin, Et Manfred Zeller, 'Determinants Of Moral Hazard In Microfinance: Empirical Evidence From Joint Liability Lending Programs In Malawi', 2006.

Soludo, Charles, 'Guidelines And Incentives On Consolidation In The Nigerian Banking Industry', 2004, Thursday Newspaper, August 6 Edition.

SOS Faim, 'Kafo Jiginew: La Banque Au Service Des Paysans' (Sos Faim, 2004) www.Sosfaim.Be.

South African Reserve Bank, Et Co-Operative Bank Development Agency, 'Combined Annual Report Of The Supervisors Of The Co-Operative Development Agency And The South African Reserve Bank' (South African Reserve Bank, 2013) www.Resbank.Za.

Tall Ba, S., Et W. Cissé, 'Rapport Social - Evaluation Spi Du Réseau Pamecas' (Cerise Report, 2009).

UM-Pamecas, Rapport Général Du Commissaire Au Compte : Etats Financiers-Exercices Clos Le 31 Décembre 2012, 2012, www.mixmarket.org/sites/default/files/pamecas_afs_12.pdf.

ANNEXES

La consolidation en microfinance : le cas africain

La présentation des annexes de notre travail est organisée autour de 8 points.

- ❖ **Le premier point (annexe 1)** concerne la présentation du traitement des données utilisées dans notre travail. Il y est stipulé le nombre de pays considéré, la liste des pays et des IMF, la méthode de traitement des données manquantes de notre base de données.
- ❖ **Le deuxième point (annexe 2)** est relatif à la présentation de la statistique descriptive des IMF. L'objet de la statistique descriptive des IMF est d'effectuer une répartition des clients selon les types de prêts, et de répartir la moyenne des portefeuilles d'actifs, de prêts et de dépôts selon les sous-régions, la taille et le type d'IMF africaine.
- ❖ **Le troisième point (annexe 3)** présente la concentration du marché de la microfinance par sous-région en considérant un regroupement par typologie et par taille des IMF africaines.
- ❖ **Le quatrième point (annexe 4)** présente l'évaluation de la rentabilité financière dans chaque sous-région selon le type et la taille des IMF africaines.
- ❖ **Le cinquième point (annexe 5)** permet d'effectuer une analyse comparative des statistiques relatives aux charges d'exploitation et aux produits d'exploitation, dont les valeurs sont données sous formes de pourcentage en tenant compte de l'actif total des IMF africaines.
- ❖ **Le sixième point (annexe 6)** présente les statistiques relatives à la portée sociale des IMF selon la taille et le type d'IMF dans chaque sous-région d'Afrique.
- ❖ **Le septième point (annexe 7)** présente les résultats des tests en différences premières réalisés sur les proportions de représentation des IMF dans une sous-région d'Afrique.
- ❖ **Le huitième point (annexe 8)** des annexes présente le tableau des comptes d'exploitation de Kafo Jiginew, qui nous a permis d'établir de manière synthétique, son compte de résultat entre 2005 et 2006, présentée dans le Chapitre 2, au tableau 2.8.

ANNEXE 1 LE TRAITEMENT DES DONNEES

La base de données principale qui a permis de réaliser les différentes analyses statistiques et les estimations économétriques sont essentiellement issues du site Mixmarket.

Mixmarket est un organisme qui collecte et centralise les données relative aux différentes institutions de microfinance pour les différentes régions du monde: l'Afrique, le Moyen Orient, l'Asie de l'Est et Pacifique, L'Europe de l'Est et l'Asie Centrale, l'Amérique Latine et les Caraïbes ; et l'Asie du Sud.

Pour réaliser les différentes évaluations, un filtrage de la base de données brute est effectué pour la région « Afrique » ; et notre échantillon de données comprend 34 pays sur les 54 pays à savoir : Angola, Bénin, Burkina-Faso, Burundi, Cameroun, République Centrafricaine, Tchad, Congo RDC, Congo, Egypte, Ethiopie, Gambie, Ghana, Guinée, Kenya, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Rwanda, Sénégal, Sierra Léone, Afrique du Sud, Soudan, Swaziland, Tanzanie, Togo, Tunisie, Ouganda et Zambie.

Les pays sont regroupés en 5 sous régions d'Afrique à savoir : Afrique de L'ouest, Afrique de l'Est, Afrique Centrale, Afrique Australe et Afrique du Nord.

Les données sont organisées selon les typologies (Banques de Microfinance, Coopératives d'Epargne et de Crédit ; Institutions Financières Non-bancaires de Microfinance (IFNB) et ONG) ; et la taille des institutions de microfinance (petite, moyenne et large).

La répartition selon la taille des institutions de microfinance s'effectue comme suit :

- Si l'actif compris entre 0 et moins de 10 000 000 de Dollar US, l'institution de microfinance est taille « petite » ;
- Si l'actif compris entre 10 000 000 et moins de 20 000 000 de Dollar US, l'institution de microfinance est de taille « moyenne »
- Si l'actif est supérieur ou égale à 20 000 000 Dollar US, l'institution de microfinance a une taille « large ».

L'évaluation des différentes variables considérées dans l'étude s'effectue en coupe transversale et en coupe longitudinale. La difficulté rencontrée pour les études en coupe longitudinale est l'absence de séries successives et régulières de données pour certaines institutions de microfinance.

La périodicité considérée pour limiter la grande absence d'informations est celle allant de 2004 à 2011. Sur la période de 2004 à 2011, pour compléter les données

La consolidation en microfinance : le cas africain

manquantes encore existantes, on a appliqué la méthode Kohonen qui consiste à observer la tendance des données.

Pour ce faire, on a réalisé les étapes suivantes :

- Etape N°1 : regroupement des données selon les sous régions d'Afrique
- Etape N°2 : regroupement des données selon les types d'institutions de microfinance
- Etape N°3 : regroupement des données en fonction des années d'observation
- Etape N°4 : regroupement des données selon la taille des institutions de microfinance
- Etape N°5 : compléter les données manquantes par la moyenne observée dans le sous-groupe d'institutions de microfinance constitué.

La liste des institutions de microfinance présentes dans notre base de données par typologies et par taille institutionnelles est présentée dans le tableau ci-dessous.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 0 : Listes des institutions de microfinance africaines par typologie et par taille

	Grande	Moyenne	Petite
Banques de Microfinance	Capitec Bank; Centenary Bank; Equity Bank; Equity Uganda; KPOSB; K-Rep; LAPO-NGR; NMB; NovoBanco – MOZ; OIBM; ProCredit Bank- DRC	AMFB ; SOCREMO	BOM ; MEC FEPRODES; Upper Manya RB
Coopératives D'Épargne et de Crédits	ABA; ACEP Senegal; CAECE- Jigiseme; CamCCUL; CECAM; CMS; FECECAM; FUCEC Togo; Kafo Jiginew ; MC ² ; Nyesigiso ; PAMECAS ; RCPB	CAPPED; CMCA; CRG; Kondo Jigima; Otiv Tana; TIAVO; UCEC/MK; U-IMCEC	CAURIE Micro Finance ; CECA ; CEC-PROM Mature ; CMMB ; COOPEDU; Kigali ; COSPEC ; CPEG Yete Mali ; DJOMECE ; FECECAV ; Kokari ; UNION DES COOPECS UMUTANGUHA ; MEC FEPRODES ; MECREF ; MGPCC ; DEKAWOWO ; Mutuelle Akwaba ; Otiv Diana ; Otiv SAVA ; PASECA - ;Kayes ; MDB
IFNB	ACSI ; ADCSI ;CCA ;CDS ; DECSI ;Faulu – KEN ;Finance Trust ; FINCA - UGA ;FINCORP ;KWFT ;MicroCred – MDG ;MicroCred – SEN;OCSSCO;OISL; ProCredit –GHA; SMEP	ASUSU CIIGABA KixiCredito Opportunity Uganda Tchuma UOB Wisdom	ACB sa ; AVFS ; Buusaa Gonofaa ; CFE ; Duterimbere ; FINCA – ZMB ; GAWFA GRAINE sarl; KADET; MBT; Metemamen; Micro Kenya; Opportunity Finance; Opportunity Kenya; Opportunity Tanzania; PAMF-MDG; PEACE; RENAPROV Finance SA; RML; SFPI; SIPEM; SOFINA; Wasasa
ONG	ACEP Cameroon; Akiba; Al Amana; ARDI; BRAC – TZA; BRAC – UGA ; DBACD ; Enda ESED; Faulu – KEN; FBPMC; FINCA – DRC; FINCA – TZA; FONDEP; Lead Foundation; OMO; PADME; PAPME; PRIDE – TZA; SEAP; SEF-ZAF; Sinapi Aba Trust; WAGES; Zakoura	Al Tadamun RENACA SBACD Soro Yiriwaso Vital Finance	ABWA; Al Karama; ALIDE; AMOS; AMSSF/MC; APED; ATIL; BIMAS; CEOSS; CETZAM; CFF; CRAN; CUMO; CVECA Kita/Bafoulabé ; DEC ; Eshet ; FDM ; FINCA – MWI ; FMF ; Gasha ; Grameen Ghana ; Hekima ; Hluvuku ; Hope Micro ; ID Ghana ; IDYDC ; INMAA ; Koshi Yomuti ; KSF ; Maata-N-Tudu ; MED-Net; Miselini; MLF MWI; PAIDEK; PASED; PAWDEP; RADE ; RAFODE; RMCR; SEDA; Soro Yiriwaso; TIMPAC; UCECTO; UGAFODE ; YOSEFO

Source : Mixmarket, Enquête 2011.

ANNEXE 2 LA STATISTIQUE DESCRIPTIVE DES IMF AFRICAINES

Tableau 1.5 : La répartition de la clientèle selon le type de prêts 2008-2009

Institutions de Microfinance	Statut	Totaux clients	Bénéficiaires de prêts individuels				Bénéficiaires de prêts de groupes			
			Clients	Pourcentage	Femmes	Pourcentage	clients	Pourcentage	Femmes	Pourcentage
CAURIE	Coopérative	31743	31122	98,044	31122	100	0	0	0	0
MicroFinance										
CUMO	ONG	33873	0	0,000	0	0	28997	85,605	24647	84,998
Dakahlya	ONG	93533	42688	45,640	4864	11,394	50845	54,360	50845	100
Businessmen										
Equity Bank	Banque	4E+06	7E+05	16,422	329575	47,082	52942	1,311	42573	80,414
FINCA	ONG	14853	720	4,848	43	5,972	14133	95,152	11747	83,118
Malawi										
KWFT	IFNB	334188	7956	2,381	7956	100	326232	97,619	326232	100
UCEC/MK	Coopérative	63533	17728	27,904	3688	20,803	746	1,174	472	63,271
MEC/ AFER	Coopérative	1184	298	25,169	140	46,980	450.5	38,049	400	88,790

Source : Auteur, données Mixmarket, Enquête 2010

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 1.6 : La répartition moyenne du portefeuille (dollars US) des IMF en Afrique Centrale, 2004-2011.

Taille IMF	Fréquence	Portefeuille d'actifs	Ecart-type	Portefeuille de prêts	Ecart-type	Portefeuille de dépôts totaux	Ecart-type
Grande	46,67%	54239140,66	56673203,38	26734358,88	32847827,64	48392942,22	49115640,14
Banque	6,67%	81152971,2	48841748,12	22937630,24	16116141,32	86445362,53	39755123,65
Coopératives	13,33%	99406753,43	72774514,6	53205448,57	50616690,38	87785691,43	52428008,36
IFNB	13,33%	35152156,88	25717061,76	17143094,06	10698138,03	34278026,76	24888995,84
ONG	13,33%	14701596,41	9358258,54	11752898,31	8117809,113	4088898,329	2416545,338
Moyenne	20%	7818743,018	2770177,472	3250459,393	2063508,22	12178255,19	14255893,5
Coopératives	20,00%	7818743,018	2770177,42	3250459,393	2063508,22	12178255,19	14255893,5
Petite	33,33%	1672459,429	842942,391	1154653,157	712474,534	990602,8933	774894,9317
Coopératives	6,67%	2326608,286	246165,6767	1844638,286	275950,5386	1923109	120487,0655
IFNB	13,33%	1440409,188	856013,9326	851226,625	702019,6988	1287385,4	530929,5454
ONG	13,33%	1577435,241	889442,7649	1113087,125	661427,7784	227567,3334	306237,4162
Total général	100%	27432834,06	46097578,24	13511010,41	25583523,77	25349225,04	40481405,99

Source : Auteur, Données Mixmarket, Enquête 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 1.7 : La répartition moyenne des portefeuilles (dollars US) des IMF en Afrique de l'Ouest, 2004-2011

Taille IMF	Fréquence	Portefeuille d'actifs	Ecart-type	Portefeuille de prêts	Ecart-type	Portefeuille de dépôts totaux	Ecart-type
Grande	31,65%	53466395,87	55591275,66	35280711,72	33475033,7	31910583,36	39739669,39
Banque	1,76%	36244713,13	30163986,93	25212090,88	23863065,04	16213425,88	15870124,55
Coopératives	15,82%	80138582,37	66449834,88	50798346,83	39356067,73	52875317,23	46835425,57
IFNB	5,27%	24029062,78	14331253,95	18102285,14	10707742,12	15241066,43	10763071,56
ONG	8,79%	26563196,58	18935852,57	19240287,96	13787895,44	7422584,468	5678917,804
Moyenne	12,75%	10107983,94	4707267,678	6521150,755	3378881,276	4188690,32	3100458,499
Banque	1,76%	9727732,667	3010031,409	4726209,5	3150383,635	1441812,6	701143,8239
Coopérative	5,27%	11417513,42	4773476,601	7534975,83	3422274,492	6849559,151	3242241,565
IFNB	1,76%	9004859,857	5373061,488	5608984,857	2883224,083	2835307	837256,5728
ONG	3,96%	9021222,556	4851495,54	6372542,722	3397427,923	2611029,5	971381,1719
Petite	55,60%	2266124,294	2029303,726	1579688,743	1504190,238	1070280,152	1118600,844
Banque	1,98%	5410294,476	2138900,734	2629423,651	1378001,937	3591592,54	1616418,663
Coopératives	22,64%	2592576,843	2114223,417	1850541,377	1731456,394	1573873,27	1088295,925
IFNB	3,52%	2237782,25	1523998,436	1268519,583	836455,9637	255480,0834	197621,303
ONG	27,47%	1774374,923	1751022,132	1318666,737	1303411,154	574109,9779	620047,807
Total général	100,00%	19469787,96	39002429,96	12850883,18	24287249,68	11174653,62	26377305

Source : Auteur, Données Mixmarket, Enquête 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 1.8 : La répartition des institutions de microfinance en Afrique de l'Est, 2004-2011

Institutions de microfinance par taille	Fréquence	Portefeuille d'actifs (Dollars US)	Ecart-type	Portefeuille de prêts (Dollars US)	Ecart-type	Portefeuille de dépôts totaux (Dollars US)	Ecart-type
Grande	41,28%	162700724,6	343189405,8	85388731,96	182052911,7	114111300,6	275194115,2
Banque	11,79%	450150463,3	541257069,8	213804427,1	300634421,2	350047480,3	431955810,5
IFNB	17,44%	64591849,38	63920353,31	46674261,74	45612416,91	24600820,06	23319960,87
ONG	12,04%	23275065,27	15777544,37	15690242,51	10587742,26	10576039,96	13460931,98
Moyenne	5,90%	8014499,292	5195974,644	5381731,083	3631664,143	2026654,833	1779040,92
IFNB	5,90%	8014499,292	5195974,644	5381731,083	3631664,143	2026654,833	1779040,92
Petite	52,83%	2805181,192	2266653,477	2095810,904	1847399,629	1002965,443	1249260,34
Coopératives	5,90%	1499186,768	1514132,235	1246511,875	1623275,916	1461966,611	1559488,75
IFNB	27,27%	3291824,154	2553305,018	2216366,311	1712007,191	955995,797	1041637,745
ONG	19,66%	2521762,408	1800012,064	2183329,985	2037024,224	930435,477	1391521,202

Source : Auteur, Données Mixmarket, Enquête 2011.

ANNEXE 3 LA CONCENTRATION DU MARCHE DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE

Tableau 1.9 : L'évaluation selon le statut des IMF de la concentration du portefeuille des produits financiers

Régions	HERF_ Portefeuille d'actifs	HERF _ portefeuille de prêts	HERF _ Portefeuille de dépôts
Afrique australe	0,532	0,490	0,735
Banques	0,526	0,481	0,711
Coopératives	0,001	0,001	0,007
IFNB	0,005	0,007	0,018
ONG	0,000	0,001	0,000
Afrique Centrale	0,232	0,257	0,221
Banques	0,042	0,015	0,054
Coopératives	0,170	0,218	0,146
IFNB	0,017	0,016	0,021
ONG	0,003	0,007	0,000
Afrique de l'Est	0,246	0,226	0,317
Banques	0,240	0,215	0,316
Coopératives	0,000	0,000	0,000
IFNB	0,005	0,010	0,002
ONG	0,000	0,001	0,000
Afrique du Nord	0,174	0,206	0,417
Coopératives	0,007	0,003	0,002
ONG	0,167	0,204	0,415
Afrique de l'ouest	0,077	0,988	0,104
Banques	0,001	0,009	0,001
Coopératives	0,069	0,889	0,100
IFNB	0,002	0,027	0,002
ONG	0,006	0,063	0,001

Source : Auteur, Données MixMarket, Enquête 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 1.10 : L'évaluation selon la taille des IMF de la concentration du portefeuille des produits financiers

Régions	HERF_ Portefeuille d'actifs	HERF _ portefeuille de prêts	HERF _ Portefeuille de dépôts
Afrique Australe	0,532	0,490	0,735
Grande	0,531	0,488	0,713
Moyenne	0,001	0,002	0,022
Petite	0,000	0,001	0,001
Afrique Centrale	0,232	0,257	0,221
Grande	0,231	0,255	0,209
Moyenne	0,001	0,001	0,012
Petite	0,000	0,000	0,000
Afrique de l'Est	0,246	0,226	0,317
Grande	0,245	0,225	0,317
Moyenne	0,000	0,000	0,000
Petite	0,000	0,000	0,000
Afrique du Nord	0,174	0,206	0,417
Grande	0,173	0,206	0,002
Moyenne	0,001	0,000	0,000
Petite	0,000	0,000	0,415
Afrique de l'Ouest	0,077	0,988	0,104
Grande	0,076	0,975	0,103
Moyenne	0,001	0,010	0,001
Petite	0,000	0,004	0,000

Source : Auteur, Données MixMarket, Enquête 2011

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 1.11 : Les plus grandes institutions de microfinance en Afrique

IMF	Pays	Nombre de clients (en milliers)	Montant moyen de crédit (En Dollars U.S)	Statut juridique
Equity Bank	Kenya	393	888	Banque
Capitec Bank	Afrique du Sud	580	490	Banque
Centenary Bank	Ouganda	66	1788	Banque
CMS	Sénégal	59	1932	Coopérative/Union de crédit
ACSI	Ethiopie	598	186	IFNB
DECSI	Ethiopie	424	231	IFNB
RCPB	Burkina-Faso	99	848	Coopérative/Union de crédit
K-Rep	Kenya	154	526	Banque
Camccul	Cameroun	27	2889	Coopératives/Union de crédit
KWFT	Kenya	165	364	IFNB
Al Amana	Maroc	481	636	ONG
FBPMC	Maroc	177	757	ONG
Zakoura	Maroc	316	263	ONG
BDC (Banque du Caire)	Egypte	94	372	Banque
FONDEP	Maroc	76	355	ONG
ENDA	Tunisie	74	365	ONG
ABA	Egypte	69	304	ONG
ARDI	Maroc	74	257	ONG
ESED	Egypte	94	191	ONG

Source : Boyé, Hajdenberg et Poursat (2009) ;

Le guide de la microfinance : microcrédit et épargne pour le développement. Pages 241-242

ANNEXE 4 LE COMPTE DE RESULTAT DES IMF AFRICAINES

Tableau 2.14 : Le compte de résultat des IMF en Afrique Centrale (2004-2011)

IMF	Charges d'exploitation				Produits d'exploitation	
	Dépenses administratives sur actifs	Dépenses financières sur actifs	Dépenses opérationnelles sur actifs	Provisions pour impayés	Rendement du portefeuille brut	Revenu financier sur actifs
A.C	10,323%	2,341%	17,738%	2,050%	37,614%	21,956%
Grande	7,839%	2,681%	13,562%	1,411%	31,855%	19,485%
Banque	9,890%	2,210%	13,982%	1,272%	49,810%	18,568%
Coopératives	4,073%	2,403%	6,254%	1,164%	16,433%	9,769%
IFNB	6,501%	3,059%	10,178%	1,226%	17,817%	13,543%
ONG	11,919%	2,815%	24,042%	1,914%	52,339%	35,603%
Moyenne	6,442%	1,141%	11,429%	2,628%	24,888%	13,702%
Coopératives	6,442%	1,141%	11,429%	2,628%	24,888%	13,702%
Petite	16,435%	2,586%	27,369%	2,599%	53,313%	30,368%
Coopératives	8,627%	2,016%	16,077%	8,470%	19,340%	19,550%
IFNB	18,176%	4,312%	25,104%	0,658%	80,433%	38,666%
ONG	18,906%	1,145%	35,282%	1,605%	43,179%	27,479%

Source : Base de données Mixmarket, Enquête 2011

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 2.15 : Le compte de résultat des IMF en Afrique de l'Ouest (2004-2011)

IMF	Charges d'exploitation				Produits d'exploitation	
	Dépenses administratives sur actifs	Dépenses financières sur actifs	Dépenses opérationnelles sur actifs	Provisions pour impayés	Rendement du portefeuille brut	Revenu financier sur actifs
A.O	10,209%	2,565%	20,104%	1,760%	29,200%	23,410%
Grande	10,716%	2,906%	19,619%	1,850%	31,541%	24,796%
Banque	11,991%	4,688%	25,918%	0,970%	63,373%	41,756%
Coopératives	6,772%	1,527%	11,596%	1,279%	19,715%	16,300%
IFNB	23,381%	5,232%	41,773%	2,522%	54,623%	40,449%
ONG	9,963%	3,634%	19,505%	2,650%	32,612%	27,304%
Moyenne	10,927%	2,308%	19,469%	1,936%	30,056%	21,924%
Banque	18,909%	0,659%	32,077%	3,629%	67,010%	37,000%
Coopératives	11,224%	1,828%	18,765%	1,098%	25,270%	20,473%
IFNB	8,987%	3,739%	21,157%	1,746%	27,331%	22,397%
ONG	7,845%	3,046%	14,054%	2,386%	21,223%	16,947%
Petite	9,740%	2,430%	20,524%	1,669%	27,622%	22,961%
Banque	7,618%	3,052%	18,040%	1,105%	40,254%	27,266%
Coopératives	8,328%	1,765%	13,824%	1,431%	21,554%	18,120%
IFNB	9,029%	1,379%	15,734%	-0,294%	20,056%	14,572%
ONG	11,244%	3,069%	26,838%	2,157%	33,026%	27,715%

Source : Base de données Mixmarket, Enquête 2011

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 2.16 : Le compte de résultat des IMF en Afrique Australe (2004-2011)

IMF	Charges d'exploitation				Produits d'exploitation	
	Dépenses administratives sur actifs	Dépenses financières sur actifs	Dépenses opérationnelles sur actifs	Provisions pour impayés	Rendement du portefeuille brut de prêts	Revenu financier sur actifs
Afrique Australe	19,463%	3,551%	36,167%	3,152%	55,568%	36,971%
Grande	15,526%	6,258%	27,706%	3,463%	51,460%	37,669%
Banque	16,655%	6,770%	29,335%	4,715%	65,439%	43,624%
Coopératives	12,051%	5,171%	17,725%	1,488%	37,206%	27,799%
IFNB	12,642%	5,784%	19,073%	3,683%	31,013%	25,599%
ONG	20,584%	6,624%	48,817%	0,991%	62,893%	52,580%
Moyenne	14,221%	4,072%	25,595%	1,848%	50,311%	34,487%
Banque	19,570%	6,412%	31,452%	1,872%	55,850%	42,548%
Coopératives	11,520%	2,603%	18,296%	1,341%	36,850%	19,646%
IFNB	14,247%	4,370%	29,967%	2,344%	61,004%	45,296%
Petite	23,011%	2,149%	43,507%	3,443%	59,173%	37,476%
Banque	25,361%	1,477%	40,000%	2,923%	70,179%	32,633%
Coopératives	9,240%	0,488%	12,459%	0,912%	39,054%	17,678%
IFNB	19,464%	2,984%	41,352%	4,512%	51,325%	34,837%
ONG	29,625%	2,152%	54,973%	3,521%	69,314%	46,062%

Source : Base de données Mixmarket, Enquête 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 2.17 : Le compte de résultat des IMF en Afrique de l'Est (2004-2011)

Institutions de microfinance	Charges d'exploitation				Produits d'exploitation	
	Dépenses administratives sur actifs	Dépenses financières sur actifs	Dépenses opérationnelles sur actifs	Provisions pour impayés	Rendement du portefeuille brut	Revenu financier sur actifs
Afrique de l'Est	10,085%	3,239%	20,304%	1,920%	33,563%	25,139%
Grande	8,982%	3,325%	17,559%	1,279%	34,886%	23,883%
Banque	6,258%	2,756%	13,584%	1,236%	30,398%	21,392%
IFNB	7,867%	3,201%	14,610%	0,936%	31,651%	21,606%
ONG	13,084%	4,063%	25,726%	1,820%	42,708%	29,621%
Moyenne	13,754%	2,886%	29,029%	1,735%	42,241%	30,383%
IFNB	13,754%	2,886%	29,029%	1,735%	42,241%	30,383%
Petite	10,519%	3,212%	21,475%	2,442%	31,660%	25,536%
Coopératives	9,077%	1,480%	17,523%	1,322%	29,427%	20,923%
IFNB	10,256%	3,110%	21,291%	2,549%	30,929%	24,796%
ONG	11,425%	3,873%	22,915%	2,628%	33,343%	27,947%

Source : Base de données Mixmarket, Enquête 2011

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 2.18 Le compte de résultat des institutions de microfinance en Afrique du Nord (2004-2011)

IMF	Charges d'exploitation				Produits d'exploitation	
	Dépenses administratives sur actifs	Dépenses financières sur actifs	Dépenses opérationnelles sur actifs	Provisions pour impayés	Rendement du portefeuille brut	Revenu financier sur actifs
A.N	5,613%	2,956%	15,869%	1,985%	33,570%	24,892%
large	4,203%	3,702%	13,227%	2,087%	30,681%	23,557%
Coopératives	1,544%	2,845%	6,311%	0,549%	27,080%	15,224%
ONG	4,499%	3,797%	13,995%	2,258%	31,081%	24,483%
Moyenne	3,683%	3,772%	14,613%	0,473%	42,015%	28,085%
ONG	3,683%	3,772%	14,613%	0,473%	42,015%	28,085%
Petite	7,384%	2,047%	18,761%	2,185%	34,875%	25,589%
ONG	7,384%	2,047%	18,761%	2,185%	34,875%	25,589%
Total général	5,61%	2,96%	15,87%	1,98%	33,57%	24,89%

Source tableaux 2.13 & 2.14 : Base de données Mixmarket, Enquête 2011.

ANNEXE 5 LA PORTEE SOCIALE DES IMF AFRICAINES

Tableau 2.19 La portée sociale des IMF en Afrique centrale et en Afrique de l'Ouest (2004-2011), (dollars US).

	Afrique Centrale						Afrique de l'Ouest					
	Déposants sur emprunteurs	ratio emprunteurs femmes	Prêts moyens	Dépôts moyens	Dépôts sur prêts moyens	Dépôts totaux sur prêts Totaux	Déposants sur emprunteurs	ratio emprunteurs femmes	Prêts moyens	Dépôts moyens	Dépôts sur prêts moyens	Dépôts Totaux sur prêts totaux
Grande	3	0,430	1409,720	752,156	0,534	1,810	3	0,573	1025,719	255,716	0,249	0,910
Banques	13		3423,000	816,500	0,239	3,769	1	0,973	119,750	69,375	0,579	0,643
Coopératives	4	0,271	1310,063	512,232	0,391	1,650	5	0,399	1284,776	364,317	0,284	1,045
IFNB	1	0,433	586,271	978,375	1,669	2,000	3	0,643	963,414	200,008	0,208	0,826
ONG	1	0,584	1326,188	733,691	0,553	0,348	1	0,766	777,993	130,927	0,168	0,386
Moyenne	5	0,467	747,649	239,967	0,321	3,747	2	0,614	442,279	89,827	0,203	0,606
Banques							4	0,654	711,400	61,400	0,086	0,305
Coopératives	5	0,467	747,649	239,967	0,321	3,747	1	0,400	497,528	150,822	0,303	0,930
IFNB							3	0,787	118,000	18,750	0,159	0,505
ONG							1	0,757	405,417	62,000	0,153	0,344
Petite	1	0,508	1427,315	353,260	0,247	0,903	1	0,732	354,245	107,856	0,304	0,666
Banques							2	0,636	269,667	121,714	0,451	1,046
Coopératives	3	0,558	3152,833	752,500	0,239	1,043	2	0,583	670,233	163,732	0,244	0,850
IFNB	8	0,290	1013,938	110,650	0,109	1,512	1	1,000	57,500	9,583	0,167	0,201
ONG	0	0,677	115,175	40,000	0,347	0,204	1	0,831	145,169	68,030	0,469	0,431

Source : Base de données Mixmarket, Enquête 2011.

La consolidation en microfinance : le cas africain

Tableau 2.20 La portée sociale des IMF en Afrique de L'Est (2004-2011), (dollars US).

	Afrique de l'Est						Afrique Australe					
	Déposants emprunteurs	ratio emprunteur s femmes	Prêts moyens	Dépôts moyens	Dépôts moyens/ prêts moyens	Dépôts totaux/ prêts totaux	Déposants/ emprunteurs	ratio emprunteurs femmes	Prêts moyen s	Dépôts moyens	Dépôts moyens/ prêts moyens	Dépôts totaux/ prêts totaux
Grande	2	0,577	448,779	132,635	0,296	1,315	2	0,453	1084,405	194,131	0,179	0,704
banque	8	0,412	935,104	224,903	0,241	1,637	2	0,397	627,467	175,257	0,279	0,743
IFNB	1	0,572	287,690	99,784	0,347	0,530	0	0,326	2677,238	288,500	0,108	0,169
ONG	1	0,679	377,992	108,968	0,288	0,653	0	0,990	183,429		0,000	0,000
Moyenne	1	0,652	210,667	49,952	0,237	0,377	4	0,503	644,486	133,458	0,207	0,803
Banques							3	0,544	1205,857	297,714	0,247	0,712
Coopératives							9	0,459	426,287	69,600	0,163	1,847
IFNB	1	0,652	210,667	49,952	0,237	0,377	1	0,527	582,000	115,188	0,198	0,244
Petite	0	0,578	406,746	62,887	0,155	0,478	1	0,688	382,713	124,679	0,326	0,519
Banques							5	0,548	411,357	101,788	0,247	1,365
Coopérative	9	0,446	851,244	101,806	0,120	1,173						
IFNB	0	0,529	477,781	57,054	0,119	0,431	1	0,641	600,929	309,125	0,514	0,379
ONG	1	0,686	173,948	58,989	0,339	0,426	1	0,802	210,476	32,362	0,154	0,090

Source : Base de données Mixmarket, Enquête 2011.

Tableau 2.21 La portée sociale des IMF en Afrique du Nord (2004-2011), (dollars US).

	Déposants emprunteurs	ratio emprunteurs femmes	Prêts moyens	Dépôts moyens	Dépôts moyens/ prêts moyens	Dépôts totaux/ prêts totaux	Déposants emprunteurs	ratio emprunteurs femmes
Grande	0	0,631	337,666	144,000	0,426	582538584,071	9553,875	0,000
Coopératives	0	0,566	286,125	144,000	0,503	30588245,125	9553,875	0,000
ONG	0	0,639	343,393		0,000	551950338,946	0,000	0,000
Intermédiaire	0	0,816	180,500		0,000	13242522,625	0,000	0,000
ONG	0	0,816	180,500		0,000	13242522,625	0,000	0,000
Petite	0	0,710	237,854	24,875	0,105	24752131,512	661189,017	0,027
ONG	0	0,710	237,854	24,875	0,105	24752131,512	661189,017	0,027

Source : Base de données Mixmarket, Enquête 2011.

ANNEXE 6 LE TEST EN DIFFERENCES PREMIERES SUR LES VARIABLES QUALITATIVES

Tableau Le test en différences premières des proportions

Echantillons de données	Moyenne	Erreur standard	Z	P> z
Différence de proportion Afrique Centrale (a_c) et Afrique de l'Ouest (a_o)				
A_C	0,087	0,008		
A_O	0,331	0,013		
Différence = prop(a_c) - prop(a_o)	-0,244	0,015		
Ho: diff = 0	sous Ho:	0,016	-15,71	0,000
Différence de proportion Afrique Centrale (a_c) et Afrique Australe (a_a)				
A_C	0,087	0,008		
A_A	0,157	0,01		
Différence = prop(a_c) - prop(a_a)	-0,07	0,0124		
Ho: diff = 0	Sous Ho:	0,012	-50,59	00,000
Différence de proportion Afrique Centrale (a_c) et Afrique de l'Est (a_e)				
A_C	0,087	0,008		
A_E	0,296	0,012		
Différence = prop(a_c) - prop(a_e)	-0,209	0,014		
Ho: diff = 0	Sous Ho:	0,015	-13,91	0,000
Différence de proportion Australe (a_a) et Afrique de l'Ouest (a_o)				
A_A	0,157	0,01		
A_O	0,331	0,013		
Différence = prop(a_a) - prop(a_o)	-0,1747	0,016		
Ho: diff = 0	Sous Ho:	0,016	-10,61	0,000
Différence de proportion Afrique Australe (a_a) et Afrique de l'Est (a_e)				
A_A	0,157	0,01		0,1
A_E	0,296	0,012		
Différence = prop(a_a) - prop(a_e)	-0,139	0,016		
Ho: diff = 0	Sous Ho:	0,016	-8,70	0,000

La consolidation en microfinance : le cas africain

Différence de proportion Coopératives financières (coopec) et Banques				
COOPEC	0,232	0,011		
BANQUES	0,088	0,008		
Différence = prop(coopec) - prop(banques)	0,144	0,014		
Ho: diff = 0	Sous Ho:	0,014	1,30	0,000
Différence de proportion Coopératives financières (coopec) et Institutions Financières Non Bancaires (IFNB)				
COOPEC	0,232	0,011		
IFNB	0,266	0,012		
Différence = prop(coopec) - prop(IFNB)	-0,028	0,016		
Ho: diff = 0	Sous Ho:	0,016	-1,73	0,084
Différence de proportion Banques et Institutions Financières Non Bancaires (IFNB)				
BANQUES	0,088	0,008		
IFNB	0,266	0,012		
Différence = prop(Banques) - prop(IFNB)	-0,172	0,014		
Ho: diff = 0	Sous Ho:	0,014	-11,92	0,000

Source : Auteurs, Logiciel Stata.

A_C : Afrique Centrale ; A_O : Afrique de l'Ouest ; A_A : Afrique Australe ; A_E : Afrique de l'Est

La consolidation en microfinance : le cas africain

ANNEXE 7 LE COMPTE D'EXPLOITATION DE KAFO JIGINEW

COMPTE DE RESULTAT AGREGÉ AU 31 DECEMBRE 2006 (FCFA)					
UNION KAFO JIGINEW					
<i>CHARGES</i>	31/12/2005	31/12/2006	<i>PRODUITS</i>	31/12/2005	31/12/2006
60 CHARGES FINANCIERES	419 618 700	380 533 874	70 PRODUITS FINANCIERS	2 563 515 153	2 841 488 265
601100 Intérêts sur dépôt à vue	140 093 679	11 212 466	701100 Intérêts sur Crédits à court terme	1 813 324 513	1 955 319 880
601200 Intérêts sur dépôt à terme	49 645 979	55 663 905	701200 Intérêts sur Crédits à moyen & long termes	282 570 200	308 232 799
601300 Intérêts sur emprunt < 1 an	105 594 015	138 413 419	701300 Intérêts dus à CC/Banques	0	45 658 597
601400 Intérêts sur emprunt à terme	124 285 027	175 244 084	702000 Pénalités	20 844 186	48 783 406
61 ACHATS ET SERVICES EXTERIEURS	499 773 324	532 671 682	704000 Commissions	446 776 254	483 493 583
611000 Fournitures de Bureau	115 514 958	145 653 566	71 AUTRES PRODUITS	184 049 963	322 461 380
612000 Frais d'électricité et eau	62 647 037	62 608 858	PRODUITS DIVERS	184 049 963	322 461 380
613000 Locations	23 448 730	29 858 748	712000 Produits Divers de gestion	160 673 698	191 461 380
614000 Réparations et entretiens	127 087 918	146 107 269	713000 Subvention d'exploitation KJ	2 428 450	0
615000 Primes d'assurance	4 921 707	4 037 047	713100 Subvention d'exploitation Externe	20 947 815	131 000 000
617000 Frais d'imprimés	166 152 974	144 406 194	76 REPRISES/AMORT. & PROVISIONS	372 242 441	309 712 554
62 AUTRES SERVICES EXTERIEURS	311 928 426	425 187 769	762000 Reprises sur provisions	372 242 441	309 712 554
621000 Frais publicité et relations publiques	60 156 825	88 416 249	77 PRODUITS EXCEPTIONNELS	190 083 976	320 063 580
622000 Transports & déplacement	51 854 645	95 120 376	771000 Produits de cessions des éléments d'actifs	7 674 652	451 667
623000 Frais postaux et télécommunications	33 834 689	58 003 796	772000 Quoties part des subventions	20 303 347	31 723 792
624000 Services bancaires	4 147 030	15 346 448	773000 Produits exceptionnels	6 778 573	3 296 525
625000 Frais formation, éducation, études et recherches	33 403 935	18 976 230			

La consolidation en microfinance : le cas africain

	37 205 890	40 357 677	773100 Excédents de caisse	3 368 168	3 200 942
625100 Frais de repas et de réunions					
626100 Frais des véhicules	56 585 548	73 863 683	773200 Différences d'inventaire (bonis)	15 290 510	1 727 750
626200 Frais des motos & mobylettes	12 859 940	25 800 735	773300 Produits sur exercice antérieur	13 304 471	78 055 047
626400 Dotations mensuelles en essence	21 879 924	9 302 575	773400 Produits exceptionnels/créances en pertes	123 364 255	201 607 857
			77341 Différence d'inventaire sur immobilisation (Bonis)	0	
63 IMPOTS ET TAXES	13 823 950	32 269 295			
631000 Impôts & Taxes	13 823 950	32 269 295			
64 CHARGES DU PERSONNEL	627 412 751	1 023 374 727			
641000 Charges salariales personnel	313 187 832	648 233 049			
641100 Indemnités des gérants	142 073 896	184 789 683			
641200 Indemnités déplacement et prestations services	32 002 866	0			
641300 Prestations services stagiaires et autres	35 777 819	28 012 351			
641310 Frais de gardiennage des C U	10 994 240	15 748 245	TOTAL PRODUITS	3 309 891 533	3 793 725 779
642000 Charges sociales	93 376 098	146 591 399			
65 AUTRES CHARGES	600 958 403	587 541 644			
651200 Frais remboursés	145 909 095	229 575 988			
651300 Frais Assemblée Générale	13 646 275	12 480 375			
651400 Indemnités de départ	4 350 046	5 082 620			
652000 Charges diverses de gestion	66 931 820	20 903 508			
652100 Pertes sur Créances irrécouvrables	317 070 897	225 414 285			
6524 Frais d'Adhésion	1 736 499	10 507 835			
653000 Frais d'honoraires	51 313 771	83 577 033			
66 DOTATIONS AUX AMORT. & PROVISIONS	559 559 820	591 407 018			
661000 Dotations aux amortissements	220 146 743	258 316 097			
662000 Dotations prov. créances douteuses	309 712 554	288 861 414			
662100 Dotations prov. Pour Autres débiteurs divers	29 700 523	44 229 507			
67 CHARGES EXCEPTIONNELLES	81 880 244	46 086 770			

La consolidation en microfinance : le cas africain

672000	Charges exceptionnelles	3 162 549	6 404 429		
672100	Charges sur exercice antérieur	45 626 488	23 644 235		
672200	Insuffisances de Caisse	6 682 960	2 619 129		
672300	Différences d'inventaire	3 607 310	0		
675000	Moins perçus	22 800 937	13 418 977		
	TOTAL CHARGES	3 114 955 618	3 619 072 779		
	<u>Résultat de l'exercice</u>	<u>194 935 915</u>	<u>174 653 000</u>		
-		-	-		
	TOTAL	3 309 891 533	3 793 725 779	TOTAL	3 309 891 533 3 793 725 779

Source : Rapport d'audit des comptes pour l'exercice allant du 1^{er} Janvier au 31 Décembre 2006 publié en Mai 2007, « Union des caisses mutuelles d'épargne et de crédit du Mali : Kafo Jiginew », page 5-7.

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	3
DÉDICACES.....	7
REMERCIEMENTS.....	8
RÉSUMÉ.....	10
SUMMARY	11
LISTE DES TABLEAUX	12
LISTE DES GRAPHES	16
LISTE DES ENCADRES.....	18
CHAPITRE INTRODUCTIF : LES LEVIERS DE LA CONSOLIDATION FINANCIÈRE : LES LEÇONS BANCAIRES	20
INTRODUCTION	21
SECTION 1 LES FONDEMENTS THÉORIQUES DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE	28
A. LES SPÉCIFICITÉS STRUCTURELLES DU SECTEUR BANCAIRE DANS LE MONDE 29	
1. Les caractéristiques des secteurs bancaires des pays à revenu élevé et des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure.....	29
2. Les caractéristiques du secteur bancaire des pays africains	33
B. LES MOTIFS DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE	39
1. Les objectifs fondamentaux de la consolidation de la firme bancaire.....	39
a. La réduction des coûts de production de la firme	39
b. Le renforcement de la relation de prêts par la consolidation bancaire	43
2. La relation d'agence et la consolidation de la firme bancaire	45
a. L'interaction entre le statut du gestionnaire et l'acquisition du portefeuille d'actifs bancaires. 46	
b. La maximisation de la valeur de la firme par le gestionnaire	48
3. Les autres déterminants de la consolidation bancaire	53
a. Les facteurs favorables à la consolidation bancaire	54
b. Les facteurs limitant le développement de la consolidation bancaire.....	55
SECTION 2 L'ANALYSE DES EFFETS DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE	58
A. L'IMPACT DE LA CONSOLIDATION SUR LE MARCHÉ BANCAIRE.....	58
1. La consolidation et la structure du marché bancaire.....	58
2. La consolidation et l'efficacité des institutions bancaires.....	61
B. LES EFFETS CONNEXES DE LA CONSOLIDATION BANCAIRE	64

La consolidation en microfinance : le cas africain

1.	La consolidation bancaire et le marché monétaire	64
2.	La consolidation bancaire et le volume de crédits aux petites entreprises	67
CONCLUSION		76
1.	La réalité de la consolidation en microfinance	77
2.	Les réseaux de coopératives, un modèle dominant de consolidation en microfinance	78
a.	La consolidation s'inspirant du fédéralisme institutionnel	79
b.	La consolidation par le développement des banques commerciales de microfinance...	80
3.	La question de recherche, l'hypothèse centrale, et la méthodologie utilisée	81
a.	La question de recherche	82
b.	L'hypothèse centrale de la thèse	84
c.	La méthodologie de la thèse	86
4.	Les sources de données	89
5.	Le plan de la thèse	93
 IERE PARTIE - LES MOTIFS DE LA CONSOLIDATION FINANCIÈRE EN MICROFINANCE.....		96
 INTRODUCTION A LA PREMIÈRE PARTIE		97
 CHAPITRE I - LA SEGMENTATION DE L'OFFRE DE LA MICROFINANCE : LE CAS AFRICAIN		104
INTRODUCTION		105
SECTION 1 L'IDENTIFICATION DES SEGMENTS DE L'OFFRE EN MICROFINANCE		108
A. LA NATURE DE LA CARTOGRAPHIE DE L'OFFRE EN MICROFINANCE		108
1.	Le cadre réglementaire des institutions de microfinance en Afrique.....	109
a.	L'organisation de la structure du marché	109
b.	La réglementation des taux d'intérêt débiteurs.....	114
2.	Un panorama diversifié des offreurs de microfinance	118
B. LA DISPERSION DE L'OFFRE DES PRODUITS ET SERVICES EN MICROFINANCE		123
1.	L'identification des différents types de prêts de microfinance	124
2.	L'épargne, Les transferts de fonds, et la micro-assurance en microfinance.....	128
SECTION 2 L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE ET LA CONCENTRATION DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE.....		133
A. LE CADRE CONCURRENTIEL DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE		133
1.	Le rôle des avantages institutionnels et la structure concurrentielle du marché de la microfinance	134
2.	Les stratégies d'offre des produits et services en microfinance.....	138

La consolidation en microfinance : le cas africain

B. LA CONCENTRATION DU MARCHÉ DE LA MICROFINANCE EN AFRIQUE ..	142
1. La concentration des parts de marché de la microfinance	142
a. La répartition des parts de marché des différentes institutions de microfinance en Afrique.	143
b. La concentration du marché de la microfinance	145
2. L'analyse des valeurs de l'indice de concentration du marché de la microfinance en Afrique	148
CONCLUSION	156
 CHAPITRE 2 - LES PERFORMANCES LIMITÉES DU MODÈLE ATOMISTIQUE	160
INTRODUCTION	161
SECTION 1 LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AFRICAINES	165
A. L'ÉVALUATION DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	166
1. L'identification des différentes sources de financement	166
2. L'évaluation de la rentabilité financière des institutions de microfinance africaines.....	178
3. Le lien entre la rentabilité financière et le risque-crédit	186
a. L'analyse statistique du portefeuille à risque de crédits	186
b. L'impact du portefeuille à risque de crédit sur la rentabilité financière	189
B. L'ÉVALUATION DE LA STRUCTURE DES CHARGES ET PRODUITS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	197
1. L'identification des charges et des produits d'exploitation des institutions de microfinance	197
2. L'analyse comparative des charges et des produits d'exploitation	201
SECTION 2 LA FAIBLE VIABILITÉ SOCIALE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AFRICAINES	207
A. LA PORTÉE SOCIALE DES IMF.....	209
1. Les statistiques comparées de la portée sociale des institutions de microfinance	209
2. L'approche empirique de la performance sociale de la microfinance en Afrique.....	217
a. L'accessibilité des clients pauvres aux services financiers de microfinance en Afrique	217
b. L'analyse empirique comparative des performances sociales des institutions de microfinance.....	222
B. L'IMPACT SOCIAL DES IMF.....	228
1. L'effet du micro-crédit sur le niveau de vie des populations	228
2. L'amélioration de l'impact social par la promotion de la smart microfinance.....	233
CONCLUSION	238

CHAPITRE 3- LA FRAGMENTATION DE L'OFFRE DANS LE SECTEUR DE LA MICROFINANCE: UNE PERSPECTIVE THÉORIQUE	242
INTRODUCTION	243
SECTION 1 LA SEGMENTATION DE L'OFFRE EN MICROFINANCE OU L'ÉMERGENCE DES HABITATS PRÉFÉRÉS	250
A. L'APPROCHE THÉORIQUE DE L'ÉMERGENCE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES	251
1. Le modèle théorique de l'émergence des intermédiaires financiers	252
a. Les hypothèses du modèle de l'émergence des intermédiaires financiers	252
b. Les résultats majeurs du modèle de l'émergence des intermédiaires bancaires	257
2. Le modèle de l'émergence des institutions de microfinance	260
a. Les hypothèses du modèle d'émergence des institutions de microfinance	260
b. Un modèle particulier de l'émergence des institutions de microfinance	264
B. LES FONDEMENTS DE LA SEGMENTATION DES INTERMÉDIAIRES FINANCIERS EN MICROFINANCE	272
1. La structure du modèle de segmentation du marché	272
2. Segmentation et diversité de l'offre en microfinance	278
SECTION 2 LA SEGMENTATION DE L'OFFRE EN MICROFINANCE OU L'APPARITION DES MICROSTRUCTURES DE MARCHÉ	283
A. L'APPROCHE THEORIQUE DE L'APPARITION DES MICROSTRUCTURES DE MARCHÉ EN MICROFINANCE	284
1. L'analyse des modèles des microstructures de marché	285
a. La formation des microstructures de marché par la gestion des stocks de marché	285
a-1 L'approche de GARMAN de la formation des microstructures de marché	286
a-2 L'oligopole de marché en microfinance et la gestion des stocks	289
b. La formation des microstructures de marché par la gestion de l'information	295
2. La tarification multiple et la diversité des formes contractuelles	298
a. La tarification multiple sur le marché de la microfinance	298
a-1 Le principe de tarification multiple des produits de microfinance	299
a-2 La sélection adverse et les microstructures des prix en microfinance	306
b. La diversité des formes contractuelles sur le marché de la microfinance	308
b-1 L'aléa de moralité et la formation des contrats de prêts	309
b-2 La qualité de la relation de prêts en microfinance	313
B. LES CRITERES ET LES EFFETS DE LA FORMATION DES SEGMENTS DE MARCHÉ	318
1. L'étude des critères de la segmentation de l'offre des services financiers	318
a. L'identification des critères relatifs aux produits et services financiers offerts	319
b. Les critères de segmentation relatifs aux clients cibles	320
2. L'analyse des effets de segmentation financière du marché de la microfinance	322
a. L'impact de la segmentation financière sur les acteurs du secteur de la microfinance	322
b. L'analyse de l'impact sur les produits et clients-cibles	324
CONCLUSION	327

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE.....	331
 IIÈME PARTIE - LES FORMES DE CONSOLIDATION EN MICROFINANCE.....	337
 INTRODUCTION A LA DEUXIÈME PARTIE.....	338
 CHAPITRE 4- L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE ET LES RENDEMENTS D'ÉCHELLE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	343
INTRODUCTION	344
SECTION 1 LES FONDEMENTS DE L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	346
A. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE PAR LA GESTION DES COÛTS DE TRANSACTION	347
1. L'identification des coûts de transaction.....	348
2. Les déterminants de la gestion des coûts de transaction	353
B. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE PAR L'ACCUMULATION DES RENDEMENTS D'ÉCHELLE	358
1. Quelques indications de la revue de la littérature des économies d'échelle	358
2. Les déterminants des économies d'échelle	361
SECTION 2 LA MESURE DE L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	364
A. L'ANALYSE EMPIRIQUE DE LA FRONTIÈRE DES COÛTS DE TRANSACTION	365
1. L'approche méthodologique de la frontière des coûts de transaction	365
a. La présentation du modèle de frontière stochastique de coût.....	366
b. L'identification des inputs et des outputs de la frontière stochastique de coût	369
2. L'évaluation empirique de la frontière des coûts de transaction	371
B. LES DÉTERMINANTS DE L'EFFICACITÉ TECHNIQUE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	381
1. La modélisation des déterminants de l'efficacité technique	381
2. L'analyse empirique des déterminants de l'efficacité technique	387
CONCLUSION	393
 CHAPITRE 5- LA CONSOLIDATION PAR L'APPROCHE FÉDÉRALE	397
INTRODUCTION	398

SECTION 1 LES CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE FÉDÉRAL	401
A. L'APPROCHE THÉORIQUE DU FÉDÉRALISME EN MICROFINANCE	402
1. Les propriétés traditionnelles du modèle fédéral.....	402
2. Quelques caractéristiques du modèle fédéral.....	407
a. La description de l'approche fédérale	408
b. Les facteurs de succès de l'approche fédérale	415
B. LES CONTRATS DE PRÊTS, LA SÉLECTION ADVERSE DES CLIENTS, ET LE	
REVENU DES IMF FÉDÉRALES	418
1. Les contrats de prêts et la sélection adverse	418
2. Les contrats de prêts et le revenu escompté.....	425
a. Le rendement escompté en situation de concurrence pure et parfaite de marché	426
b. Le rendement escompté en situation de concurrence oligopolistique	431
SECTION 2 L'IMPACT DU FÉDÉRALISME DES COOPÉRATIVES	
FINANCIÈRES.....	436
A. L'IMPACT SUR LE POUVOIR DE MARCHÉ ET LES RENDEMENTS	
D'ÉCHELLE	437
1. Les institutions de microfinance fédérales et le pouvoir de marché.....	438
2. Les IMF fédérales et les rendements d'échelle	443
B.L'IMPACT SUR LA STRUCTURE DU PORTEFEUILLE-	
CLIENTS	447
1. Le marché cible	447
2. Les portefeuilles de clients et de produits financiers	449
CONCLUSION	454
 CHAPITRE 6 - LA CONSOLIDATION PAR L'APPROCHE	
COMMERCIALE	457
INTRODUCTION	458
SECTION 1 L'ENTREE DES BANQUES COMMERCIALES EN	
MICROFINANCE.....	462
A. LES STRATÉGIES DOWNSCALING DES BANQUES COMMERCIALES.....	462
1. L'identification des stratégies downscaling.....	462
a. La voie directe du modèle downscaling.....	463
b. La voie indirecte du modèle downscaling : une alliance stratégique pure.....	465
2. Les motivations de l'adoption de l'approche « downscaling ».....	468
B. LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE DOWNSCALING DES	
BANQUES COMMERCIALES.....	471
1. La formation des aires de marché par les banques de microfinance.....	471
2. L'accumulation des rentes exceptionnelles par les banques de microfinance	475
SECTION 2 LA TRANSFORMATION DES IMF EN BANQUES	
COMMERCIALES	479

La consolidation en microfinance : le cas africain

A.	L'APPROCHE « UPSCALING » ET L'IMPORTANCE DU CAPITAL-RISQUE....	479
1.	Les stratégies de développement de l'approche « upscaling ».....	480
a.	Le modèle de développement d'Afriland First Bank	480
b.	Le modèle de développement de K-REP bank	485
2.	Les banques commerciales de microfinance et les fonds de capital/risque	490
B.	L'APPROCHE « UPSCALING » ET LE REFINANCEMENT DES IMF.....	495
1.	La modèle de banque de refinancement des IMF	495
2.	Les banques commerciales de microfinance et le portefeuille de prêts	500
	CONCLUSION	503
	CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE	506
	CONCLUSION GÉNÉRALE.....	511
	BIBLIOGRAPHIE	520
1.	ARTICLES SCIENTIFIQUES	521
2.	OUVRAGES SCIENTIFIQUES	536
3.	DOCUMENTS ET RAPPORTS.....	540
	ANNEXES	546
	ANNEXE 1 LE TRAITEMENT DES DONNEES	548
	ANNEXE 2 LA STATISTIQUE DESCRIPTIVE DES IMF AFRICAINES	551
	ANNEXE 3 LA CONCENTRATION DU MARCHE DE LA MICROFINANCE EN	
	AFRIQUE	555
	ANNEXE 4 LE COMPTE DE RESULTAT DES IMF AFRICAINES	558
	ANNEXE 5 LA PORTEE SOCIALE DES IMF AFRICAINES.....	563
	ANNEXE 6 LE TEST EN DIFFERENCES PREMIERES SUR LES VARIABLES	
	QUALITATIVES.....	566
	ANNEXE 7 LE COMPTE D'EXPLOITATION DE KAFO JIGINEW.....	568
	TABLE DES MATIERES	571