

# Articulations banques/institutions de microfinance : Quel apport pour l'intermédiation financière ?

Omar Assani,

This version: July 8, 2013

## Résumé:

Nous tentons de montrer dans ce papier comment les différents types d'articulations entre banques et IMF influent sur l'intermédiation financière en termes de volume de transactions financières, de coûts de transactions occasionnés par ces liquidités et des risques. Dans le but d'améliorer notre compréhension sur l'impact de ces relations sur l'intermédiation, nous suggérons quelques pistes de réflexions pour vérifier sur le plan empirique l'existence d'une corrélation positive ou négative entre le partenariat financier entre banques et IMF et les divers aspects de l'intermédiation financière. Dans la mesure où elles peuvent générer des effets positifs et négatifs sur l'intermédiation financière, les relations financières entre banques et IMF qui sont généralement initiées dans la perspective de suppléer aux carences de l'intermédiation financière peuvent en effet affecter l'efficacité de cette dernière. Ainsi par exemple, l'accès des IMF aux refinancements bancaires peut augmenter le coût moyen des ressources et pousser ces dernières à se positionner sur le segment des PME avec des répercussions négatives sur le risque de crédit.

**Mots clés :** articulations, intermédiation financière, Banque, IMF,...

## 1 Introduction

Dans la plupart des pays d'Afrique, les banques commerciales sont parfois en situation de surliquidité<sup>1</sup> (Soumaila Doumbia, 2011, Fouda Owundi, 2009 ; Wanda, 2007 ; Bamba Kab, 2003 ; Tanimoune, 2003) alors que dans le même temps, les micro-entreprises sont à la recherche d'opportunités de financement que les institutions de microfinance (IMF) n'arrivent pas toujours à satisfaire (Barro, 2005 ; Camilleri, 2005) en raison notamment du faible niveau de capitalisation de la plupart des IMF (Nsabimana, 2005) et de la prépondérance des dépôts à vue dans leurs structures financières (Fall F., 2009 ; Sékou Kenda, 2008).

Dès lors, pour améliorer l'accès des micro-entreprises au financement, d'aucuns pensent qu'une articulation banques-IMF s'avère indispensable (Dombouya, 2008 ; Nsabimana, 2004/2 ; Lelart, 2002). Cette articulation permettra à chaque secteur de jouer sur ses avantages comparatifs (Nsabimana,

2005). En effet, les IMF disposent d'une technologie de crédit adaptée aux besoins de financement des micro-entrepreneurs et les banques de leur côté disposent des ressources abondantes pour octroyer des crédits, non seulement aux investissements à moyen et/ou long terme (pour des grandes et moyennes entreprises), mais aussi aux IMF qui sont financièrement contraintes.

L'articulation entre les deux secteurs pourrait également permettre aux institutions impliquées de répondre plus efficacement aux besoins de financement des PME (Diagne et al, 2009 ; Mbouombouo Ndam, 2007). En effet, à côté de la clientèle traditionnelle de la microfinance, qui demande essentiellement des petits crédits avec des délais de remboursements très courts, se trouve un segment très important d'entrepreneurs de taille moyenne constitué essentiellement des PME dont les besoins de financement dépassent la capacité d'intervention des IMF et qui ne sont malheureusement pas couverts par les banques en raison du caractère informel de leurs activités (Fall F., 2010 ; Mayoukou, 2009 ; Lanha, 2005 ; Sander et Wegener, 2006 ; Barro, 2004 ; Mees, 2003). Barro (2005) et Nahavandi (2000) qualifient ce phénomène de « chaînon manquant » tandis que Sander et Wegener (2006) le qualifient de « The missing middle<sup>2</sup> ».

Malgré les effets positifs de l'articulation entre banques et IMF, les résultats des études empiriques montrent que les relations d'affaires entre les deux catégories d'institutions ne sont pas très développées (Moulin & al, 2011 ; Fall F., 2009 ; Mbouombouo Ndam, 2007 ; Akpo, 2001 ; Lelart, 2000). La contrainte principale demeure la méfiance des banques à l'endroit des IMF en raison des faiblesses institutionnelles (faibles capacités humaine, technique et matérielle) qui caractérisent la plupart d'entre elles (Mbouombouo Ndam, 2007). Ce constat, cependant, n'a rien d'étonnant quand on sait que l'attirance des banques vis-à-vis du secteur de la microfinance est souvent conditionnée par les performances financières et la solidité des institutions de microfinance (Doubouya, 2008).

Il existe néanmoins certaines banques qui développent des relations financières avec les IMF pour attirer l'épargne rurale afin d'accroître leurs capacités de mobilisation de cette épargne et en contrepartie, elles mettent à la disposition de ces dernières de lignes de crédit. En Afrique de l'Ouest par exemple, un nombre croissant de banques s'engagent dans le refinancement des IMF à condition que ces dernières s'engagent de déposer systématiquement leurs excédents de trésorerie dans la banque ou une part non négligeable de ses dépôts sous forme de garantie de refinancement (Mayoukou, 1999) ou via un fonds de garantie (Fall F., 2010). Dans la zone CEMAC, les banques commerciales travaillent en collaboration avec les institutions de microfinance de grande envergure en raison du fait qu'elles sont capables de collecter un volume important de l'épargne (Mbouombouo Ndam, 2007).

Ces dernières années, de plus en plus des IMF matures et d'un niveau de rentabilité élevé opèrent sur des segments censés être du ressort des banques (Mawuli Couchoro, 2011 ; Fall F., 2010 ; Castel et al, 2006 ; Schmidt et Zeitinger,

2000) et réciproquement, des banques modifient leur technologie pour étendre leurs services aux micro-entrepreneurs (Mawuli Couchoro, 2011 ; Castel et al, 2006 ; Lanha, 2003 ; Christen, 2001). Il existe donc un chevauchement ou une zone de marché où coexistent les banques et les IMF (Lanha, 2005 ; Diaw & Keita, 2004). Ce chevauchement s'explique en raison d'une part, de la concurrence sur le marché bancaire<sup>3</sup> (Fall F., 2007 ; Nsabimana, 2004) et, d'autre part, des performances réalisées par les IMF et les besoins croissants de leur clientèle<sup>4</sup> (Fall F., 2010 ; Mayoukou, 2009 ; Satchivi, 2005).

L'expérience sur les relations entre banques et IMF montrent toutefois que la nature de ces relations dépend du stade de développement des IMF. Quand le secteur de la microfinance est encore jeune, les relations entre banques et IMF sont complémentaires. Par contre, quand le secteur de la microfinance atteint sa maturité, les relations entre les deux catégories d'institutions deviennent concurrentielles (Fall F., 2007 ; Nsabimana, 2004 ; Barlet, 2003).

La plupart des études sur l'articulation entre banques et IMF se sont penchées sur le fondement théorique de la complémentarité entre banques et IMF en recourant soit aux théories de l'intermédiation financière (Fall F. 2011 ; 2010 ; 2008), ou à celle de l'organisation industrielle (Fall F., 2011 ; Fall F. 2009b), sur la question de l'entrée directe des banques en microfinance par descente en gamme de clientèle (Fall, 2007 ; Lopez et al, 2003) ou la problématique de l'intervention des IMF sur le marché bancaire en montant en gamme de clientèle (Christen, 2001), sur les stratégies d'articulation possibles entre les deux secteurs afin d'améliorer le financement en faveur des activités rurales et des micro-entreprises (Moulin et al, 2011 ; Doumbouya, 2008 ; Nsabimana, 2004) ou en direction des PME (Diagne & Fall F., 2009) ou sur l'état des relations entre banques et IMF (Moulin et al, 2011 ; Lanha, 2005 ; Lelart, 2000 ; Akpo, 1992 ; Gnansounou, 1989) et les stratégies de positionnement de la microfinance dans le paysage financier des pays en développement (Mbouombouo Ndam, 2007 ; Diaw & Keita, 2004 ; Lelart, 2002 ; Akpo, 2001).

Dans cette étude, nous nous interrogeons sur les articulations entre banques et IMF et leurs effets sur l'intermédiation financière. Comment et en quoi les articulations entre banques et IMF influent-elles sur l'intermédiation financière ? Ces articulations peuvent-elles conduire à une amélioration des conditions de financement des PME ? Si oui, dans quelle mesure ?

Par « intermédiation financière », il faut entendre le processus d'ajustement des besoins et des capacités de financement par l'intervention d'un agent spécifique : l'intermédiaire financier (Tartari, 2002).

A notre connaissance, il n'existe pas d'études qui analysent les effets des articulations entre banques et IMF sur l'intermédiation financière et/ou sur les conditions d'offre des services des institutions impliquées. Selon Fall F. (2008), les relations entre banques et IMF, que ce soit sur le plan financier, ou sur l'échange de technologies ou de savoir-faire constituent un moyen susceptible

d'accroître l'efficacité du système d'intermédiation financière en Afrique. Elles peuvent en effet contribuer à réduire les asymétries d'information entre entrepreneurs et investisseurs et, donc, augmenter la quantité de projets financés. Outre la réduction des asymétries d'information, les relations entre les deux catégories d'institutions peuvent contribuer à réduire le cloisonnement financier, les coûts de transaction et favoriser la maîtrise des savoir-faire spécifiques<sup>5</sup> (Mayoukou, 1999).

Les articulations entre banques et IMF peuvent par ailleurs conduire à une évolution des conditions d'offre des services<sup>6</sup> des institutions impliquées afin d'améliorer l'accès des PME au financement (Lelart, 2002). Cette considération peut être expliquée par le fait que la combinaison des activités bancaires et microfinancières peut générer un effet d'apprentissage de l'intermédiation de proximité par les banques formelles d'une part, et des savoirs-bancaires par les institutions de microfinance d'autre part (Lelart, 2006, Mayoukou, 1999).

Nous tenterons de montrer dans ce papier comment les différents types d'articulations entre banques et IMF peuvent influencer sur l'intermédiation financière. Les principales variables ou paramètres permettant de saisir l'intermédiation financière que l'on trouve dans la littérature sur l'intermédiation financière sont le volume de transaction, le coût de transaction et le risque (Fall F., 2009 ; 2008 ; Nsabimana, 2004/2 ; Guérin, 2000 ; Mayoukou, 1999 ; 1995).

L'objectif de la présente étude est de proposer une revue théorique sur l'impact des articulations entre banques et IMF sur l'intermédiation financière en s'appuyant sur ces trois variables. Cet impact est mis en évidence par l'analyse du lien entre les différents types d'articulation entre banques et IMF et chacune des variables d'intermédiation financière. L'examen des stratégies et des motivations des institutions engagées dans les articulations aidera également à mieux appréhender les effets induits par ces relations sur l'intermédiation financière.

Ce papier est structuré de la manière suivante : dans un premier temps, nous proposons une esquisse de définition du concept « articulation » et passons en revue les différents modèles d'articulations entre banques et IMF afin de mieux comprendre la dynamique de l'évolution du secteur bancaire et celui de la microfinance en Afrique (2), ensuite, nous présentons une analyse théorique de l'intermédiation financière pour mieux en saisir l'importance dans le bon fonctionnement des marchés financiers et précisons la démarcation qui existe entre l'intermédiation bancaire et microfinancière. (3), Enfin, nous tentons d'établir le lien entre les différents types d'articulations entre banques et IMF et les divers aspects de l'intermédiation financière en vue d'en dégager les effets. Nous verrons comment les différentes formes des relations entre banques et IMF influent sur l'intermédiation financière en termes de volume de transaction, des coûts de transaction occasionnés par ces liquidités et des risques liés au financement des micro-projets.

## 2 Les différents types d'articulations entre banques et IMF

Avant de passer en revue les différents modèles d'articulation entre banques et IMF, nous présentons une esquisse de définition de l'articulation banque/IMF afin d'éviter toute ambiguïté sur son utilisation par la suite.

Le concept d'« articulation » peut être défini comme étant la liaison ou la combinaison de deux activités distinctes pour former un ensemble cohérent et organisé (Samassekou, 2000).

L'articulation entre banques et IMF peut donc se comprendre comme étant la combinaison des activités bancaires et microfinancières pour répondre aux besoins de financement de différents types de clientèle. Ceci en raison du fait qu'aucune de ces deux activités prises isolément ne peut répondre aux besoins de toutes les catégories des clients. L'intermédiation financière en faveur de toutes les couches de la population requiert la combinaison des activités bancaires et micro-financières.

L'articulation entre banques et IMF englobe donc les différentes formes de rapprochement ou d'interactions entre activités bancaires et microfinancières permettant d'élargir la sphère financière, c'est-à-dire d'étendre l'offre des crédits à tous les acteurs économiques, les micro-entrepreneurs en particulier. Les deux types d'activités sont certes d'essence différente, mais se dévouent bien souvent pour le même objectif, à savoir collecter l'épargne des agents excédentaires pour les besoins de financement des projets jugés rentables (Fall F., 2009). L'articulation nécessite donc la coordination des activités différentes pour la réalisation d'un objectif spécifique. Elle suppose dès lors la capacité des acteurs à coordonner des activités différentes et la coordination de ces dernières doit contribuer à créer de la valeur pour les deux acteurs.

L'articulation entre les activités bancaires et microfinancières devrait donc contribuer à créer de la valeur pour les deux secteurs (Nsabimana, 2009) en améliorant l'efficacité du système d'intermédiation financière dans les pays africains. Selon Mayoukou (1999), l'efficacité générée par ces relations peut s'apprécier à travers la réduction du cloisonnement financier, des coûts de transaction et par la maîtrise des savoir-faire spécifiques.

L'articulation est dictée par l'existence de complémentarité entre deux activités. Cette complémentarité se réalise à travers des activités qui requièrent des compétences distinctes. Richardson (1972) définit la complémentarité en la distinguant de la similarité. Pour lui, les activités similaires utilisent des compétences identiques. Elles sont opposées aux activités complémentaires qui nécessitent des compétences distinctes. L'intermédiation microfinancière est donc complémentaire à l'intermédiation bancaire car les deux activités font appel à des compétences particulières qui ne sont pas facilement transférables au-delà de leurs frontières. Ces compétences englobent la connaissance d'un marché, d'une

technologie, d'une niche, d'un produit ou d'un segment de clientèle (Paguet et Minda, 1995).

L'articulation de deux activités différentes peut se réaliser au sein d'une même institution ou se faire à travers les relations de partenariat entre deux entités distinctes. Dans le premier cas, une institution peut intégrer dans sa stratégie de développement une activité différente de son activité de départ afin d'élargir ses services à d'autres segments de la clientèle. Cette intégration peut se réaliser par l'introduction d'un nouveau produit ou par la création d'une filiale spécialisée pour offrir ce produit. Sous cette acception, l'articulation s'apparente à une stratégie de croissance par intégration (horizontale ou verticale).

Dans le second cas, deux institutions indépendantes peuvent, en fonction de leurs avantages comparatifs, nouer un partenariat en vue de la production ou de la commercialisation d'un bien spécifique (Jolly, 2001). Le partenariat entre les deux institutions peut porter sur l'échange de ressources ou la mise en commun de compétences. Le développement de partenariats entre deux ou plusieurs institutions nécessite que ces dernières discutent et définissent ensemble leurs objectifs et les moyens de les atteindre afin de tirer des avantages coopératifs mutuels. Sous cette acception, l'articulation a le sens de rechercher des synergies, établir une coopération ou construire une alliance, etc.

L'articulation entre banques et IMF revêtent en effet deux formes, à savoir l'intégration et le partenariat (Lelart, 2000). L'intégration consiste pour une institution (banque ou IMF) d'intervenir sur un autre marché pour proposer ses services à une clientèle qu'elle ne ciblait pas au départ. Ainsi, une banque peut s'investir sur le marché de la microfinance en proposant directement ses services aux micro-entrepreneurs (on parle de *downscaling*). De même, une IMF peut intervenir sur le marché bancaire en augmentant la taille de ses opérations afin d'atteindre une niche plus aisée (on parle de *upscaling*). Cette dynamique ne concerne que des IMF matures qui peuvent accéder aux ressources disponibles sur le marché financier et proposer à certains créneaux de clientèle des crédits de montants très élevés que celles généralement offerts par les banques (Schneider et al, 2004).

Il convient de noter qu'à court terme, la technologie de base de chaque institution financière reste sujette à une inertie relative. Une institution dynamique peut certes adapter ses technologies en fonction des intrants disponibles ; mais il y a des limites à cette dynamique (Lanha, 2005). L'expérience montre en effet que l'introduction d'un produit de microcrédit au sein d'une unité de la banque ne favorise généralement pas l'intégration des banques en microfinance, mais qu'une certaine sorte de filiale séparée fonctionne mieux (Barlet, 2003). D'ailleurs, parmi les banques ayant réussi leur intégration en microfinance, nous pouvons citer la Bank Rakyat en Indonésie et la Banco del Desarrollo au Chili (Nsabimana, 2004/2).

Le partenariat par contre consiste pour deux entités organisationnelles (banque et IMF) de développer des synergies entre elles afin de répondre efficacement aux besoins de financement des micro-entrepreneurs. Ainsi, les deux institutions, en fonction de leurs spécialisations respectives, s'apportent des contributions complémentaires en matière de production ou de commercialisation<sup>7</sup>. Elles peuvent pourtant se trouver ou non en situation de concurrence (Dayan et al. 2004).

Discutons à présent des différentes stratégies d'intervention des banques en microfinance et des différents modèles d'implication des IMF dans le système financier en présentant leurs avantages et inconvénients respectifs.

## **2.1 Les stratégies d'intervention des banques en microfinance**

Dans la littérature, on recenserait quatre schémas d'intervention des banques en microfinance (Wampfler et al, 2009 ; Fall, 2007 ; Pagura et al, 2006 ; Bomda et al, 2006 ; Westley, 2006 ; Lopez et al, 2003 ; Lelart, 2002). Il s'agit précisément de l'unité interne spécialisée en microfinance, la filiale financière, la société de services en microfinance et les alliances stratégiques avec des IMF spécialisées.

### **2.2.1. L'unité interne spécialisée en microfinance**

Dans ce modèle, la banque peut choisir d'introduire un produit de microfinance dans une unité existante de la Banque ou de créer une cellule interne de microfinance en son sein.

L'introduction d'un produit microfinance au sein d'une unité existante semble être moins coûteuse pour la banque car plus facile à implémenter. Elle ne nécessite aucune préparation spécifique : le nouveau produit est tout simplement traité comme tout nouveau produit de la banque, en faisant appel, notamment à une campagne de Marketing et de promotion. Cette stratégie est toutefois moins couronnée de succès (Doumbouya, 2008). La facilité avec laquelle le produit microfinance est traité explique sans doute son manque de succès. Le microcrédit étant un produit spécifique ne nécessite pas le même mode de préparation qu'un produit bancaire classique. L'intégration d'un produit microfinance a rarement réussi dans les banques qui l'ont expérimenté.

La cellule interne a fait l'objet de réussite dans certaines banques mais il convient de souligner que ces dernières sont des banques d'Etat, ce qui peut expliquer leurs motivations à intervenir dans les opérations de microcrédit. En effet, les pouvoirs publics des pays en développement estiment généralement qu'il est de leur responsabilité de prendre une part active au financement des exclus du système bancaire, les micro-entrepreneurs en particulier. C'est notamment le cas de la BRI en Indonésie et de la Banco Nordeste au Brésil. Dans le cas de banques privées, la mise en place d'une cellule interne peut s'avérer très difficile en raison des tensions internes que cela peut susciter entre le personnel de microfinance et le reste du personnel de la banque.

L'avantage de l'unité interne spécialisée en microfinance réside dans le fait que sa mise en œuvre ne nécessite pas la sollicitation d'un agrément. L'unité interne n'a pas de personnalité juridique distincte de celle de la Banque et ne fait pas l'objet d'une réglementation distincte de celle-ci. Les opérations de microfinance se déroulent dans les locaux de la banque, ce qui réduit son coût de mise en œuvre, notamment les consommations intermédiaires et les charges fixes. Néanmoins, du fait de la spécificité du microcrédit, les décisions relatives aux prêts et à leur suivi nécessitent souvent le recours à un personnel qualifié dans le domaine de la microfinance. La banque devra donc sélectionner, former et affecter un personnel compatible avec les opérations de microfinance (Hart, 2005). Ce dernier devra toutefois disposer d'une grande marge de manœuvre pour pouvoir mettre en place des systèmes de gestion adaptés et des techniques de prêts adéquats. Avec une unité séparée, il est donc plus facile de simplifier les procédures d'accès aux micro-crédits. Celles-ci ont toujours constitué une barrière pour l'accès des micro-entrepreneurs aux services financiers. A l'instar de la BRI, le personnel en charge de la gestion opérationnelle des services de microfinance peut-être réduit par rapport à la taille du portefeuille de microfinance. La banque peut affecter au personnel de cette unité un régime de rémunération en rapport avec les micro-activités. Cela peut cependant créer de tensions internes au sein de la banque.

Même si ce modèle comporte des avantages, il devra toutefois être accompagné de quelques précautions dans sa mise en œuvre. Tout d'abord, une différenciation entre le personnel de l'unité microfinance et le reste du personnel semble indispensable afin d'instaurer une culture distincte. Cela permettra d'éviter des tensions entre les deux catégories de personnel. L'unité microfinance devra également être doté d'une gouvernance distincte afin d'éviter que les décisions stratégiques concernant les opérations de microfinance soient prises par des banquiers ayant très peu de pratique de la microfinance et/ou d'intérêt pour ce domaine. L'absence d'une gouvernance autonome pour l'unité de microfinance peut engendrer des difficultés dans l'exécution de certaines décisions, ou dans l'allocation des ressources et peut même conduire à une remise en cause de l'implication de la banque dans la microfinance.

Ce modèle est utilisé un peu partout dans le monde, notamment en Tanzanie (Akiba Commercial Bank) ; en Indonésie (Bank Rakyat) ; en Egypte (Banque du Caire) ; en Equateur (Banco Solidario) ; au Kenya (Cooperative Bank).

La banque agricole de Mongolie, qui a opté pour le modèle de l'unité interne en microfinance, dispose d'un réseau d'agences le plus étendu de Mongolie avec 379 implantations dont 93% en zone rurale (Dryer et Young, 2004). La stratégie ambitieuse lancée en 1999 pour privatiser cette banque publique a porté ses fruits. Depuis, la banque a étendu sa gamme de prestations pour y inclure les services suivants : produits de transfert, divers produits d'épargne, prêts aux entreprises moyennes, aux retraités et aux éleveurs, prêts sur salaire et prêts



agricoles. Elle a élaboré des produits spécialement destinés à un large segment du marché pour diversifier sa clientèle (CGAP, 2005).

En Afrique, certaines banques commerciales ont réussi leur intégration dans le secteur de la microfinance en offrant elles-mêmes des services financiers aux micro-entrepreneurs sur une base profitable. Cela a permis à ces banques d'accroître leurs marchés marqués par la concurrence de plus en plus forte (Moulin et al, 2011). Les exemples de succès comprennent notamment le cas de la Banque Fédérale d'Égypte pour le Développement qui a démontré qu'une banque commerciale pouvait offrir des services financiers aux micro-entrepreneurs sur une base rentable (Iqbal, 2004). Au Kenya, la Banque Coopérative du Kenya constitue un autre exemple de succès créée dans le but exprès de fournir des services financiers aux sociétés coopératives qui ne pouvaient pas autrement accéder aux services des banques (Bell et al, 2002). De même, la Commercial Bank of Zimbabwe ayant une réputation extrêmement bonne sur le marché financier<sup>8</sup> avec 27 représentations au Zimbabwe (Bell et al, 2002). Faisons remarquer qu'il ne s'agit pas des banques publiques dont la quasi-totalité d'expériences a échoué vers les années 80, mais bel et bien d'initiatives privées en quête de profit.

### **2.1.1 La filiale financière**

Une de façons de pallier aux inconvénients de l'unité interne (tensions interpersonnelles, absence de gouvernance autonome, etc.) consiste pour une banque de créer une filiale financière spécialisée dans les opérations de microfinance.

La filiale financière est donc une IMF réglementée par les autorités compétentes. Elle peut être une propriété de la banque ou prendre la forme de « joint-ventures<sup>9</sup> » avec d'autres investisseurs. Elle doit cependant faire l'objet d'un agrément auprès des autorités bancaires et se soumettre aux exigences de fonds propres minimums et au respect de tous les autres impératifs imposés par l'agrément.

La décision de créer une filiale dépend du cadre légal et réglementaire (règles relatives aux taux d'intérêt, restrictions sur la collecte d'épargne, etc.). Ce cadre peut en effet s'avérer restrictif en matière de collecte de l'épargne et/ou de fixation du taux d'intérêt. En République Démocratique du Congo (RDC) par exemple, le cadre légal prévoit trois statuts distincts pour tout IMF qui ne serait pas agréé comme coopérative<sup>10</sup> : les IMF de première catégorie, les IMF de deuxième catégorie et les sociétés de microfinance. De toutes les trois catégories d'IMF que prévoit la réglementation, seules les sociétés de microfinance ont le droit de collecter l'épargne du public, les deux autres catégories ne se limitant qu'à l'épargne de leurs membres.

La création d'une filiale permet de répondre aux principaux inconvénients de l'unité intégrée. Elle dote les activités de microfinance d'une gouvernance

distincte, ce qui se traduit par une structure de personnel et des méthodes de gestion appropriées. Il convient de souligner que la mise en place d'une filiale financière permet à la banque de limiter le risque lié à l'entrée en microfinance. La banque peut en effet partager ce risque avec d'autres actionnaires, en particulier si ces derniers apportent un savoir-faire et une expérience en microfinance. Cette stratégie expose également moins la banque aux risques liés à sa réputation du fait de la séparation entre la banque et la filiale.

Toutefois, si ce modèle permet de répondre à bon nombre d'inconvénients de l'unité interne, il convient de souligner qu'il est susceptible, en particulier lorsque les deux structures sont fortement différenciées, de conduire à une duplication des tâches pour la banque (départements de comptabilité, de RH et de système d'info différents). Cette duplication des tâches est synonyme d'une augmentation du coût d'entrée en microfinance. Pour minimiser ces coûts, certaines banques mettent leurs infrastructures à la disposition de leurs filiales (bureaux, système d'information et de comptabilité, trésorerie, etc.).

Certaines banques ont créé des filiales pour servir le secteur de la microfinance. C'est le cas de Financiera Solucion au Pérou, une filiale de Banco de Credito.

La Financial Bank a conduit son institution à créer ses propres guichets et caisses par des actions de formation au sein des services de la banque. Ces expériences et sa vision ont décidé la Direction Générale à participer activement et même de façon plus directe, dans le développement du secteur de la microfinance d'abord au Bénin dans une première phase, mais également dans le cas où l'expérience s'avérerait concluante, dans d'autres pays de la sous-région.

Une phase pilote, démarrée en novembre 1998, a permis la création d'un « guichet microfinance FINADEV » intégré au réseau de la Financial Bank et qui en utilisait les agences. L'idée n'était pas que le guichet devienne permanent, mais plutôt qu'il se transforme aussi vite que possible en une entité juridique séparée. Pendant cette phase pilote, la Financial Bank Bénin a préparé la création du premier établissement privé d'Afrique francophone, géré par des professionnels de la banque et placé sous la supervision des organes de surveillance et régulation du secteur.

La société anonyme (FINADEV SA) a été créée en juillet 2000, mais puisque l'opération était la première du genre au Bénin et en zone UMOA, elle devrait être autorisée par les autorités compétentes pour pouvoir fonctionner sous cette forme juridique. Ainsi, le guichet microfinance a continué à fonctionner pour une année supplémentaire jusqu'à ce qu'un accord avec les autorités fut conclu.

### **2.1.2 La société de services en microfinance**

La société de service en microfinance est une variante de la filiale financière qui a l'avantage d'être moins coûteuse et moins complexe dans son fonctionnement et sa mise en œuvre. Elle est définie comme une institution non

financière qui fournit des services d'octroi et de gestion de crédits à une banque (Lhéria, 2005). Il s'agit d'un modèle récent, testé en Amérique Latine par ACCION.

Contrairement à la filiale financière, la société de service ne nécessite pas d'agrément et ne fait donc l'objet d'une réglementation par les autorités monétaires. Elle peut, à l'image de la filiale financière, être une propriété exclusive de la banque ou appartenir à plusieurs investisseurs associés. Ce modèle donne à la banque la possibilité de solliciter l'expertise de partenaires extérieurs par une ouverture de son capital à des investisseurs actifs en microfinance, ce que ne lui permettrait pas la création d'une unité interne.

À l'instar de la filiale financière, la société de service dispose généralement d'une gouvernance autonome, d'un personnel dédié aux opérations de microfinance et d'une identité propre. Les opérations se déroulent dans un cadre plus transparent, ce qui permet de rendre la structure plus attrayante pour les partenaires techniques tels que les investisseurs.

Dans ce modèle, tout le travail de promotion, d'évaluation, d'approbation, de suivi et de recouvrement des crédits. Les crédits sont cependant enregistrés dans les registres de la banque. La société est rémunérée pour ses services. Elle emploie un personnel qualifié en microfinance (agents de crédit et autres membre du personnel d'appoint), tandis que la banque fournit à son tour des services payants à la société (support informatique, ressources humaines, etc.). Il convient de noter que ce modèle peut varier d'une banque à une autre selon les clauses établies au départ entre la banque et la société des services.

Banco del Pichincha avait choisi le modèle de société de services car il exigeait un capital peu élevé, présentait une structure légère et un processus d'approbation rapide.

ACCION jouait dans le projet le rôle d'assistant technique, d'actionnaire minoritaire dans la société de services et de membre du conseil d'administration de la société des services. Du point de vue d'ACCION, ce modèle est attractif car il permet d'obtenir une place prépondérante en échange d'un relativement faible investissement en capital. ACCION remplit ainsi un de ses objectifs, investir en microfinance, et donc obtenir une voix dans la gouvernance, à faible coût.

L'accord entre Banco del Pichincha et sa société de services, CREDIFE, confère à CREDIFE l'entière responsabilité de l'évaluation et de l'approbation des demandes de crédit.

Les crédits sont décaissés par Banco del Pichincha et figurent dans les registres comptables de la banque, tandis que CREDIFE, qui assure l'interface avec les clients, est responsable de la gestion des impayés et du recouvrement des prêts en retard. En compensation, CREDIFE perçoit une commission sous la forme d'un pourcentage fixe du portefeuille de prêts.

En juin 2003, CREDIFE comptait 18.227 clients actifs, représentant un portefeuille de 16 millions de dollars. Elle opère à partir d'un réseau de 17 agences, dont quatre comptent la microfinance comme principale activité. CREDIFE suit une trajectoire de croissance rapide.

### **2.1.3 Les partenariats stratégiques**

Une façon simple et peu coûteuse pour une banque de s'impliquer dans la microfinance sans prendre trop de risques consiste à nouer des partenariats avec les IMF « supporter » de la microfinance sans fournir beaucoup d'efforts ni exposer la réputation de la banque à un grand risque. Il convient de noter que l'assainissement du secteur de la microfinance a contribué à la construction d'alliances avec les banques classiques. Ces synergies qui créent devraient rendre les IMF de plus en plus efficaces.

#### ***A. Le partenariat institutionnel***

Le partenariat institutionnel consiste en des accords concernant des activités ou des secteurs particuliers qui constituent des priorités en termes de marché et pour lesquels des coûts et des bénéfices sont partagés et une assurance est prise par les institutions ou est couverte par les donateurs ou les autorités. Ce type de partenariat est envisageable par les créations d'unités communes (ou joint-venture) dont le rôle est de réaliser les activités micro-financières. Ces unités communes bénéficieraient de l'appui technique et financier de la banque et du savoir-faire et des approches des IMF. Cette intermédiation peut également passer par des liens de participation entre les deux types d'institutions (Nsabimana, 2004/2). Ce partenariat permet à la banque d'être reconnue comme supporter de la microfinance, sans exposer son image de marque. Il est plus fréquent dans les zones où la micro finance est en phase de démarrage. Du point de vue des banques, ce partenariat semble être mieux indiqué pour les IMF "start-up". Ces dernières peuvent en effet bénéficier du savoir-faire de la banque qui peut intervenir en tant qu'initiateur, membre du comité de pilotage du projet ou maître d'ouvrage (Moulin et al, 2011).

Au Mali par exemple, la Banque Nationale de développement Agricole (BNDA) a joué un rôle considérable dans la création de certains réseaux de CVECA (Caisse Villageoise d'Épargne et de Crédit Autogérées) et d'Institutions de Crédit Solidaire. Elle a assuré le rôle de maître d'ouvrage dans la création de cinq réseaux de CVECA parmi les six existants, ainsi que dans deux institutions de crédit solidaire. Dans ces projets entrepris avec des bailleurs de fonds extérieurs (KFW, AFD, UE), l'apport de la BNDA a été considérable, notamment par sa connaissance des zones d'implantation et des acteurs du milieu agricole (Mayoukou, 1997). Elle a assuré le suivi des réseaux jusqu'à leur automatisation, ce qui lui a permis de mieux connaître le fonctionnement des caisses et de créer une confiance mutuelle avec ces dernières.

Au Sénégal, la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCAS) a joué un rôle déterminant dans la création de certaines IMF à l'image de la Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Hann (MECH) à Dakar, la Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Sédhiou (devenue UMEC Sédhiou) et la Mutuelle d'Épargne et de Crédit du PRODAM à Matam.

### ***B. Le partenariat technique***

Ce type de relation porte plus sur la prestation de services de la banque au profit des IMF. Ces services se rapportent à des activités telles que à des activités telles que la formation, l'audit, le contrôle, le transfert des fonds, la mise à disposition par la banque de son infrastructure pour l'IMF et bien d'autres. Pour les deux institutions, le partenariat technique est mutuellement bénéfique : une banque qui met ses guichets à la disposition d'une IMF peut en tirer avantage, en prenant, notamment, connaissance des habitudes d'épargne des clients à bas revenus. Une formule de partenariat technique plus étroite consiste pour une banque à assurer à ses guichets la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit pour l'IMF, pendant que cette dernière se concentre sur l'analyse et la validation des demandes, ainsi que le suivi des prêts. Selon Moulin et al (2011), du point de vue des banques, le partenariat technique serait plus approprié pour le renforcement des capacités et la professionnalisation des activités de microfinance.

En Egypte, l'expérience d'ABA (Alexandra Business Association) est particulièrement enrichissante. Cette IMF a noué un partenariat efficace avec une banque de la place, à travers lequel ses clients effectuent des opérations de retraits et de dépôts. L'IMF a déposé dans la banque un fonds de crédit dont elle a été dotée. A travers ce compte bancaire, les clients de l'IMF effectuent leurs retraits et leurs remboursements. Cependant le travail d'évaluation, d'approbation, de suivi et de recouvrement incombe à l'IMF.

Au Niger SONIBANK et KOKARI ont adopté la même stratégie, à la seule différence que la banque octroie les crédits sur ses propres fonds ou sur des lignes de crédits extérieurs domiciliées chez elle. Mais dans ce partenariat, KOKARI joue uniquement un rôle d'interface entre la banque et les groupements villageois. Au Sénégal, dans les régions du Bassin du Fleuve, des partenariats banques et IMF sont en train de naître, dans le but d'une meilleure mobilisation de l'épargne des migrants de l'Europe vers les villages du Bassin du Fleuve.

### ***C. Partenariat financier***

Le partenariat financier consiste pour les banques à développer des relations financières avec les IMF pour attirer l'épargne collectée par ces dernières afin d'accroître leurs capacités de mobilisation de cette épargne et en contrepartie, elles mettent à la disposition des IMF de lignes de crédit.

Le partenariat financier peut prendre la forme d'un placement auprès d'une banque de l'excédent de l'épargne collectée par les IMF ou d'un refinancement bancaire des IMF ou d'un partenariat sur les services financiers (Mayoukou,

1999). Lorsqu'il prend la forme d'un placement de l'épargne, il s'apparente à une relation traditionnelle du client (IMF) avec son banquier tandis que lorsqu'il prend la forme d'un refinancement bancaire des IMF, il s'apparente à un crédit bancaire alloué entre une entreprise commerciale. Dans les faits, cependant, le refinancement bancaire constitue une opération financière liant deux institutions financières aux opérations quasi-identiques (intermédiation financière).

Ce partenariat est bénéfique pour les deux types d'institutions. L'IMF, en déposant son épargne en banque contribue à accroître les réserves de cette dernière, mais s'ouvre aussi des possibilités de bénéficier d'un éventuel refinancement en cas de nécessité. Cette articulation, à travers le partenariat financier, est qualifiée par Bloy et Mayoukou (1996) d'une complémentarité coordonnée. Elle implique en effet une mise en commun des actifs spécifiques<sup>11</sup> en vue d'une création de nouvelles ressources. La nouvelle ressource créée est l'élargissement de l'échelle de l'intermédiation (Mayoukou, 1999).

Le partenariat financier n'est pas toujours formalisé au départ. Il commence généralement par des relations simples avant de se transformer en des véritables relations de partenaires. La forme la plus simple est le dépôt des IMF auprès des banques. Très souvent, l'IMF commence par déposer ses excédents de liquidité auprès d'une banque afin de gagner la confiance de cette dernière. A ce stade, elle est considérée comme un client ordinaire de la banque ne bénéficiant d'aucun privilège. La répétition de dépôts auprès de la même banque peut attirer l'attention du banquier à son endroit. L'IMF peut ainsi se créer l'image d'un client crédible, ce qui lui permet de solliciter un refinancement bancaire. Le partenariat (non formalisé) sur le dépôt peut donc déboucher sur un partenariat de refinancement (formalisé).

La conclusion d'un partenariat de refinancement est souvent conditionnée par un engagement de l'institution de déposer systématiquement ses excédents de trésorerie ou une part non négligeable de ses dépôts sous forme de garantie du refinancement (Mayoukou, 1999). En outre, en devenant débitrice de la banque, l'IMF devra se soumettre aux mêmes conditions de sélection de demande et de gestion de crédits que les autres clients de la banque (Doubouya, 2008/4). Et quand bien même l'IMF s'efforce de rencontrer les exigences de la banque, il arrive souvent qu'elle obtienne qu'un faible niveau de refinancement par rapport aux besoins réellement exprimés (Akpo, 2001). La banque n'accepte d'augmenter le montant de refinancement que sur base des performances réalisées par l'IMF dans le remboursement. Ce partenariat de refinancement requiert donc un degré de confiance plus élevé entre la banque et l'IMF et sa pérennité est généralement conditionnée par des résultats de gestion satisfaisants de la part de l'IMF (Doubouya, 2008/4).

Dans les faits, la plupart des IMF n'accèdent facilement pas au refinancement bancaire. L'accès au refinancement bancaire requiert de la part des IMF un certain degré de professionnalisme et une bonne connaissance des marchés financiers. Or, très peu d'IMF possèdent ces capacités et ces compétences. Raison

pour laquelle, la plupart d'entre elles ne bénéficient que d'un partenariat facilité par les bailleurs de fonds ou les pouvoirs publics. Ces derniers mettent généralement en place des fonds de garantie afin d'inciter les banques à soutenir les efforts de financement des IMF. Selon Moulin et al (2011), le partenariat financier est déterminant pour une IMF dans la phase de maturité afin de l'accompagner dans la voie de l'autonomie (Moulin et al, 2011). Bien qu'il soit difficile à établir, le partenariat financier demeure la forme la plus privilégiée par les institutions financières (Nsabimana, 2009).

La forme la plus élaborée d'un partenariat financier est celle que Mayoukou (1999) qualifie de « partenariat des services financiers ». Elle permet de prolonger l'action des banques formelles aux populations qu'elles n'auraient pu toucher à cause de leur organisation très centralisée et de l'inadéquation de leur approche<sup>12</sup> (Nsabimana, 2004/2). Les IMF, en raison de leurs spécialisations dans l'offre des services aux micro-entreprises, servent de relai aux banques pour assurer l'intermédiation financière en faveur d'une clientèle localisée dans les milieux défavorisés et dans les zones rurales. Ce partenariat peut également se traduire par la prise en charge par l'IMF d'une partie du processus d'approbation des crédits et/ou de gestion des crédits de la banque, et en contrepartie, cette dernière met à la disposition de l'IMF son infrastructure (guichets, bâtiments non utilisés, etc.). Cette forme de partenariat est essentiellement pratiquée au Mali par la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA), au Burkina Faso par la CNCA et au Bénin par la Société Générale (SGBB). Concernant la SGBB, depuis sa création en 2002, elle s'est fixée comme stratégie de contribuer à la réduction de la pauvreté dans les pays en voie de développement, dans une perspective de développement durable, notamment par le soutien d'IMF de bon standing.

Le partenariat des services financiers permet de tirer avantage de la connaissance du marché et des méthodologies de crédit de l'IMF, ce qui permet de collecter les dépôts et d'octroyer des crédits à moindre risque. L'IMF joue en quelque sorte le rôle d'agent collecteur de dépôts pour la banque et en échange de ces dépôts collectés, cette dernière met à sa disposition des lignes de crédits. Ce type de partenariat est donc bénéfique pour les deux acteurs. Il permet aux institutions impliquées d'augmenter leurs activités, de contenir les coûts administratifs et d'être plus proche des micro-entrepreneurs (Kalala, 2006).

## **2.2 L'intégration des IMF dans le système financier**

Les IMF disposent de deux voies principales pour entrer dans le système financier traditionnel, à savoir le *upscaling* ou la voie directe et les relations de partenariat ou la voie indirecte.

### **4.2.1. Le « upscaling »**

Le « upscaling » consiste pour une IMF de monter en gamme de clientèle dans le but d'atteindre une niche de clientèle plus aisée. Il s'agit particulièrement d'IMF suffisamment matures et d'un niveau de rentabilité assez élevé, qui se

sentent aptes à se glisser dans le système financier formel et à entrer en compétition directe avec les banques commerciales.

L'incursion des IMF dans le système financier est diversement interprétée par les auteurs. Si certains auteurs (Chasmar, 2009 ; Frank et al, 2008 ; Hishigsuren, 2004 ; Christen, 2000) qualifient ce phénomène de « dérive commerciale », d'autres auteurs (Porteous, 2005) trouvent dans cette évolution une réelle volonté de faire évoluer les IMF vers des entités à logique et pratiques bancaires. D'autres auteurs par contre (Fall F., 2010 ; Lanha, 2005 ; Christen, 2000) considèrent l'incursion des IMF dans le système financier comme une conséquence de la dynamique naturelle des IMF. En effet, au fil des cycles de crédits, l'activité de la clientèle peut se développer ainsi que leurs besoins de financement. Les IMF, sous peine de perdre de leur clientèle, sont astreintes d'ajuster leur offre de financement de façon à répondre aux besoins actuels de leur clientèle, c'est-à-dire d'augmenter les montants de prêts au fur et à mesure que les clients évoluent dans leurs activités (Diagne et Fall F., 2009 ; Nations-Unie, 2006). Afin de répondre aux besoins financiers croissants des clients, il est crucial pour les IMF de pouvoir accéder à des ressources longues autres que les dépôts de la clientèle (Fall F., 2010).

Ce besoin, renforcé par la rareté des ressources des bailleurs dans les phases finales de développement, amène souvent l'IMF à changer de statut en sollicitant un agrément bancaire. L'agrément bancaire lui confère le pouvoir d'accéder au marché des capitaux et de mobiliser les dépôts aussi bien de gros investisseurs institutionnels que de clients pauvres. Cependant, l'entrée dans le système financier ne peut être le fait de toute institution désireuse d'accéder aux ressources du marché. L'obtention d'un agrément bancaire requiert au préalable certaines conditions contraignantes telles que la rentabilité, la viabilité institutionnelle et financière.

#### **4.2.2. Les relations de partenariat**

##### **A. Le produit « migration »**

L'articulation entre banques et IMF peut également être illustrée à travers le « produit migration » (Fall F., 2007). Il s'agit d'un partenariat entre la banque et l'IMF, à travers lequel, cette dernière s'engage à faire migrer sa clientèle d'origine vers une banque, au-delà d'une certaine taille critique en contrepartie d'un refinancement bancaire. La banque, en contrepartie de cet avantage, s'engage à assurer le refinancement de l'IMF et à coopérer avec cette dernière, suivant les clauses établies dans l'accord de coopération.

L'esprit qui conduit ce partenariat c'est le fait qu'au fil des cycles de crédits, les besoins de financement des clients peuvent augmenter. A partir d'un certain stade de développement, il peut arriver que la taille de certains clients soit telle que les besoins financiers surplombent les capacités financières de l'IMF.



Dans les économies en développement, c'est souvent le cas des PME clientes des IMF qui, arrivés à une certaine phase de développement, éprouvent davantage le besoin de ressources longues que ne peuvent généralement pas leur fournir les IMF. En ces moments-là, l'accès aux ressources longues et peu coûteuses devient déterminants aussi bien pour la PME que pour l'IMF. L'enjeu pour cette dernière est le risque de perdre sa clientèle de base pour laquelle elle a été la principale source de développement, au profit des banques. Pour la PME, l'enjeu est de migrer directement vers la banque et d'être soumise aux mêmes conditions de crédit que la clientèle habituelle de celle-ci.

Le produit migration présente un avantage pour les trois partenaires en ce sens que la PME obtient de meilleures conditions de crédit. Comparé à une migration directe, la banque voit ses coûts de gestion réduits de même que son risque de crédit, et l'IMF conserve sa clientèle et se voit offrir des possibilités de refinancement. Ainsi, le contrat migration semble plus optimal qu'un contrat direct entre la PME et la banque et semble plus incitatif en termes de remboursement des crédits.

### **B. Le produit « transfert <sup>13</sup> »**

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

Après avoir discuté des différents modèles d'articulation entre banques et IMF, nous présentons dans un second point une analyse théorique sur l'intermédiation financière afin de dégager les variables qui nous permettront de saisir cette activité avant d'envisager de discuter dans un troisième point du lien entre les articulations entre banques et IMF et l'intermédiation financière.

## **3 Analyse théorique de l'intermédiation financière**

Une économie se caractérise par la coexistence de deux sortes d'agents ; ceux qui ont un besoin de financement et ceux qui ont une capacité de financement. Le rôle des institutions financières est de servir d'intermédiaire entre les deux agents. Autrement dit, pour ces deux agents non financiers à besoins opposés, le rôle des institutions financières est de satisfaire les deux parties, chacune en fonction de ses besoins.

L'exécution des activités économiques génère en effet des recettes et engagent des coûts pour les agents économiques si bien que certains d'entre eux se retrouvent excédentaires et d'autres déficitaires. L'existence des institutions financières s'explique donc par le déséquilibre qui se crée dans les comptes individuels de ces agents. Certains sont en capacité de financement cherchent un emploi pour l'excédent de leurs revenus sur leurs dépenses tandis que d'autres souhaitent dépenser plus qu'ils ne gagnent. L'intermédiation financière permet de répartir équitablement les ressources selon que les besoins s'annoncent et se rencontrent.

Selon Tartari (2002), l'intermédiation financière peut être définie comme le processus d'ajustement de besoin et des capacités de financement par l'intervention d'un agent spécifique l'intermédiaire financier dont le rôle consiste à collecter l'épargne de prêteurs ultimes par émission des titres indirects en vue de financer les emprunteurs ultimes par achat des titres primaires. Pour Biales (2008), l'intermédiation financière est l'activité développée par les agents financiers qui s'interposent pour réaliser l'adéquation quantitative et qualitative entre l'offre et la demande des capitaux.

### **3.1 Les deux voies de financement d'une Economie**

Le mécanisme d'ajustement de besoins et des capacités de financement peut se faire selon deux approches : l'intermédiation du bilan et celle de marché (Biales, 2008).

- *L'intermédiation du bilan ou finance intermédiée* est celle qui fait intervenir les institutions financières pour servir d'intermédiaire entre les agents en besoin de financement et ceux en capacité de financement. Le rôle des institutions financière consiste donc à accorder des prêts aux demandeurs des capitaux à partir des dépôts qu'elles collectent auprès des épargnants. les institutions financières deviennent ainsi créancières des agents qui empruntent, et débitrices des agents qui effectuent des placements. Cette approche comporte une fonction de transformation des titres. On l'appelle également intermédiation active.
- *L'intermédiation de marché ou finance directe* par contre consiste à rapprocher les agents en besoins de financement et ceux en capacité de financement pour l'échange. Dans cette approche, les intermédiaires jouent essentiellement un rôle de courtage (Biales, 2008). En plus de cette fonction traditionnelle de courtage, les intermédiaires remplissent aujourd'hui la fonction de contrepartie. On l'appelle également intermédiation passive.

Il convient de noter que la finance reste toujours largement intermédiée ; elle requiert toujours la présence des intermédiaires financiers pour faciliter les

échanges. En fait, les intermédiaires financiers sont toujours au centre de toute opération financière du fait de la faiblesse de la relation directe entre prêteurs et emprunteurs (finance directe), malgré la montée en force des marchés de titres. Cette faiblesse de la détention directe de titres est due à la place croissante des intermédiaires financiers sur le marché de la collecte de l'épargne. Cependant, malgré le rôle central des intermédiaires financiers sur les marchés des titres et de l'épargne, le modèle d'intermédiation est différent entre les pays.

Le modèle anglo-saxon est dominé par les investisseurs institutionnels de type fonds de pension, OPCVM et compagnies d'assurance alors que le modèle de l'Europe continentale est plutôt centré autour des établissements de crédit qui distribuent l'essentiel des supports d'épargne collective. D'ailleurs, le choix opéré par les autorités anglo-saxonnes pour les régimes de retraite par capitalisation a contribué de manière très significative au basculement de l'intermédiation vers les investisseurs institutionnels. En revanche, dans la zone euro, l'intermédiation financière est toujours sous le contrôle du secteur bancaire.

### **3.2 Importance du rôle des intermédiaires financier sur le marché du crédit**

Plusieurs raisons justifient la présence des intermédiaires financiers sur le marché du crédit parmi lesquelles on note l'opposition des caractéristiques des titres des agents non financiers, l'aversion différenciée de ces derniers au risque, les coûts de transaction élevés liés à l'échange direct sur le marché et les asymétries d'information. L'analyse du rôle de l'intermédiation financière se fera donc selon ces différentes approches.

La différence des caractéristiques des actifs financiers que détiennent les agents non financiers constitue la première justification à l'existence l'intermédiation financière. Le rôle des intermédiaires financiers consiste à assurer la transformation d'échéances, des risques et des rendements de ces actifs afin de rendre compatible les exigences des prêteurs et emprunteurs ultimes. Cette transformation passe par le regroupement des capitaux permettant la réalisation des économies d'échelle et de faire jouer le phénomène de compensation.

L'aversion différenciée au risque qui caractérise les agents non financiers constitue une autre justification de l'existence des intermédiaires financiers. Les agents non financiers exigent généralement des primes importantes pour réduire leurs expositions aux risques. Ils peuvent choisir de transférer les risques aux intermédiaires financiers en renonçant à une partie de leurs gains (Pyle, 1971). Le risque des actifs détenus par les intermédiaires financiers n'est pas le même que celui de leur dette envers leurs déposants. En effet, les intermédiaires financiers assurent la diversification de leurs portefeuilles de prêts pour réduire les risques inhérents à leurs activités. L'intermédiation financière favorise donc le transfert des actifs plus risqués en actifs plus sûrs pour les épargnants. Les intermédiaires financiers permettent ainsi de rendre cohérent les risques

individuels acceptables par les prêteurs avec les risques individuels des emprunteurs.

Cette fonction de diversification des risques a été développée systématiquement par Gurley et Shaw (1960) qui ont montré comment l'intermédiation financière est une activité qui produit de la sécurité et de la crédibilité. L'intermédiation financière produit de la sécurité par la mutualisation des risques et de la crédibilité par car la notoriété d'un agent économique peut ne pas être suffisante pour lui permettre de lever des fonds directement auprès des prêteurs. Les prêteurs ultimes ont donc intérêt à passer par le biais des intermédiaires financiers pour réduire leur exposition au risque, c'est-à-dire l'incertitude sur le rendement qu'ils peuvent attendre de leurs placements.

Le rôle de l'intermédiation financière s'explique également par l'existence des coûts de transaction et d'information liés à la surveillance de la qualité des projets (Diamond, 1984 ; Benston & Smith, 1976). Par coûts de transaction, il faut entendre les coûts de la mise en œuvre d'une transaction entre agents individuels ou collectifs (Chareaux, 1987). Ces coûts comprennent les coûts d'organisation des marchés, les coûts de respect des droits de propriétés échangés ainsi que les coûts d'obtention de l'information sur les conditions de l'échange (Grellet, 1996). Les coûts d'organisation des marchés sont ceux liés à la mise en place de la réglementation d'une activité économique ainsi que les coûts liés au non-respect de cette réglementation. Les coûts de respect des droits de propriété sont ceux liés au droit de l'agent économique de devenir légalement propriétaire de tout bien qu'il acquiert et d'en disposer comme il l'attend. Les coûts de l'information sont ceux liés à l'acquisition de l'information sur la disponibilité et les caractéristiques d'un bien ou d'un service.

La présence de ces coûts sur le marché du crédit représente pour les prêteurs une difficulté majeure. L'amélioration de l'accès au crédit implique que l'on minimise les coûts de transaction et les risques qui contribuent habituellement à exclure les petits exploitants du secteur formel des prêts. Dans les relations financières, les institutions financières supportent les coûts inhérents à des transactions financières, tels que le coût de la recherche de contrepartie dans les transactions, le coût de d'acquisition d'information, le coût de contrôle de la bonne exécution de l'échange, etc. (Minda et Paguet, 1996). Les intermédiaires financiers parviennent à réduire substantiellement ces coûts parce qu'ils détiennent le savoir-faire nécessaire dans les activités de collecte des dépôts et de distribution de crédit. Ils peuvent en outre réaliser des économies d'échelle<sup>14</sup> en utilisant ce savoir-faire sur un grand nombre d'opérations. En réduisant les coûts de transaction, les intermédiaires financiers permettent ainsi à des petits prêteurs de fournir indirectement des capitaux à des petits emprunteurs. Ils fournissent en outre des services supplémentaires à leurs clients, en particulier des services de liquidité qui facilitent les transactions.

L'approche par les coûts de transaction est cependant limitée en raison des problèmes que comportent les contrats incomplets. Les opérations de crédit dans des conditions d'incertitude et d'asymétrie d'information peuvent engendrer la méfiance des prêteurs envers les emprunteurs. Une autre raison qui rend indispensable l'intermédiation financière est donc l'existence des asymétries d'information sur le marché du crédit (Diamond, 1984 ; Benston & Smith, 1976).

En se basant sur les travaux d'Arrow-Debreu (1954), si l'on supposait l'efficience des marchés et une information symétrique des différents agents, l'intermédiation serait inutile. Les investisseurs, dans ce contexte, seraient capables de reproduire tous les services financiers proposés par les intermédiaires. Cependant, le marché de crédit est généralement caractérisé par l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs. Ces derniers disposent généralement d'une meilleure information que les prêteurs sur les paramètres qui vont déterminer la rentabilité effective de leurs projets (Godquin, 2006 ; Lobe, 1997). L'information n'est donc pas parfaitement partagée entre tous les participants. L'emprunteur peut exploiter cet avantage informationnel en adoptant un comportement opportuniste, que ce soit avant ou après l'octroi du crédit (Guérin, 2000). La transaction s'effectue dans une situation d'incertitude (Trigui, 2006) sur base d'une simple promesse entre parties (Rivaud-Danset, 1995).

Des problèmes de sélection adverse peuvent résulter de cette situation et contraindre le prêteur à rationner le crédit, c'est-à-dire à réduire le montant ou en refuser carrément l'octroi aux emprunteurs apparemment véreux (Kalala, 2006). Selon Stiglitz et Weiss (1981)<sup>15</sup>, l'incertitude et l'asymétrie d'information qui caractérisent les marchés notamment le marché de crédit, conduisent les institutions financières à des rationnements de crédit important. Ces rationnements sont pour elles une façon de se prémunir contre les risques d'anti sélection et d'alea morale.

Dans l'activité du crédit, le prêteur est donc confronté à deux types de risques susceptibles de compromettre son activité dès le départ (Kalala, 2006) : le risque pur du crédit et le risque de défaut stratégique. Le premier risque résulte de l'incapacité du prêteur de distinguer les bons et les mauvais emprunteurs avant l'octroi d'un crédit tandis que le second risque se réfère à la rationalité limitée du prêteur et à l'incomplétude des contrats des prêts ne lui permettant pas de connaître avec précision tous les revenus que générera l'activité à financer par le crédit et surtout les intentions réelles de l'emprunteur après la signature du contrat. Il subsiste donc des informations cachées, c'est-à-dire l'asymétrie d'information post-contractuelle (Charreaux, 1987).

L'intermédiation financière peut donc s'entendre comme une réponse aux imperfections de marché et notamment les asymétries d'information qui caractérisent le marché du crédit (Diamond, 1984). Leland et Pyle (1977) justifient également l'intermédiation financière par l'existence d'asymétries informationnelles sur le marché des capitaux. Selon ces auteurs,

seuls les intermédiaires financiers seraient aptes à résoudre les problèmes inhérents aux asymétries informationnelles des marchés financiers. Ces derniers peuvent accéder à meilleure information que le reste du marché grâce notamment à la durabilité de leurs relations avec les emprunteurs. La tenue des comptes clients constitue en effet une source de renseignements qui peut être mobilisée lors d'une demande de prêt pour évaluer la solvabilité de l'emprunteur. Les intermédiaires peuvent obtenir de l'information sur l'emprunteur par le canal de centrale des risques ou le partage de l'information financière avec les autres institutions.

Les diverses approches d'intermédiation développées ci-haut ont permis de mettre en évidence trois variables susceptibles d'influer sur l'intermédiation financière, à savoir le volume de transaction, les coûts de transaction et les risques. Les intermédiaires financiers permettent d'accroître le volume de transactions en raison de leur capacité à assurer la transformation des échéances et à réaliser des économies d'échelle. L'activité d'intermédiation se caractérise également par la gestion des asymétries de l'information, la production de l'information et la minimisation des coûts de transaction. Biales (1999) résume ces diverses approches en définissant les intermédiaires financiers comme étant des institutions qui réalisent l'adéquation quantitative et qualitative entre l'épargne disponible des prêteurs et les besoins de financement des emprunteurs...en apportant une garantie qui repose sur leur notoriété, leur surface financière et la division des risques à laquelle ils procèdent.

Cette fonction commune aux intermédiaires financiers ne fait cependant pas ressortir la différence qui existe les différents types d'institutions financières dans les pays en développement. En effet, la particularité de ces pays réside dans l'ambivalence de leur système d'intermédiation financière. On trouve d'une part, un secteur bancaire qui est confronté à une situation de surliquidité et, d'autre part, un secteur de la microfinance qui est marqué par une insuffisance des ressources. Dans les développements qui vont suivre, nous dégageons la définition de banque et de microfinance et tentons de mettre en évidence la démarcation qui existe entre les deux catégories d'institutions dans leurs approches d'intermédiation financière.

### **3.3 Démarcation entre l'intermédiation bancaire et l'intermédiation microfinancière**

La banque tout comme l'IMF est une institution financière ayant pour rôle d'assurer l'intermédiation en faveur des agents non financiers (Prescott, 1997). A la différence que les deux types d'institutions ne ciblent pas la même clientèle. Alors que les banques ne s'intéressent qu'aux ménages aisés des villes, les IMF travaillent avec les exclus du système bancaire, les micro-entrepreneurs en particulier. Pour servir cette clientèle, la microfinance use d'une méthodologie de crédit adapté aux besoins de sa clientèle et qui tient compte des contraintes spécifiques de cette dernière. C'est d'ailleurs sous cette optique que Labie (2005)

avait soutenu que la microfinance n'avait pas créé l'intermédiation financière, mais elle avait adapté cette dernière à sa clientèle.

Cette adaptation se justifie en raison de la défaillance de la technologie bancaire à assurer l'intermédiation financière en faveur des micro-entrepreneurs et des ménages à faibles revenus. Les IMF se distinguent des banques par la finalité des services offerts, par leur rôle dans le financement des agents économiques ainsi que par les mécanismes novateurs utilisés dans la sélection et la surveillance des projets.

Les IMF se sont en effet développées pour aider les exclus du système bancaire à accéder aux services financiers. En tant qu'outil d'inclusion des exclus du système bancaire, les IMF procèdent par l'octroi des crédits de faibles montants afin de permettre aux micro-entrepreneurs et aux ménages à faibles revenus de créer et développer des activités rentables, de générer des revenus et d'améliorer ainsi leurs conditions de vie.

A part ces objectifs d'inclusion financière, promouvoir la création et le développement des activités génératrices de revenus, favoriser l'acquisition d'aptitude constitue une partie intégrante de la mission des IMF. C'est ainsi que certaines IMF, exercent, en plus de la fonction financière « stricto sensu », des fonctions socio-économiques diverses : formation en gestion, éducation sanitaire, etc. afin d'accroître la capacité des emprunteurs à rembourser les prêts.

Contrairement aux IMF, la mission reconnue aux banques est celle de financer l'économie, en récoltant les ressources où elles sont abondantes pour les affecter où elles manquent, sont plus utiles et mieux rémunérées. Cette mission purement économique et financière se distingue fondamentalement de celle des prestataires des services de microfinance qui comporte une dimension sociale. C'est l'absence de cette dimension dans les banques qui distingue l'intermédiation financière bancaire de l'intermédiation microfinancière. Le développement de la microfinance se trouve donc justifié par l'intermédiation sociale des IMF en faveur des micro-entrepreneurs et des ménages à faibles revenus.

Dans leur fonction de financement, les IMF ne sont pas créatrices de monnaies. Elles n'effectuent des opérations de prêts que sur base de l'épargne qu'elles collectent auprès de leur clientèle. La majeure partie de leur épargne étant essentiellement à court terme, elles ne peuvent accorder que des crédits à court terme. Les IMF sont donc limitées dans leur capacité de transformation, surtout pour ce qui concerne les crédits à long et moyen terme. Contrairement aux IMF, les banques détiennent, en plus de la fonction d'intermédiation financière, le pouvoir de création monétaire. C'est également ce pouvoir de

création monétaire qui distingue les banques des autres intermédiaires financiers<sup>16</sup> (Bernard et Colli, 1996). Ce pouvoir confère aux banques la qualité des intermédiaires financiers monétaires contrairement aux IMF qui sont des intermédiaires financiers non monétaires.

Les banques jouent donc simultanément un rôle d'intermédiaire financier simple et un rôle de financement monétaire (Diamond et Dybvig, 1983). Comme intermédiaire financier, le rôle des banques consiste à assurer la transformation des actifs non liquides en passifs liquides. Les banques parviennent à financer des projets d'investissement à long terme en collectant les dépôts d'un grand nombre d'agents possédant des besoins différents en liquidité et des aversions diverses pour le risque. Le rôle de financement monétaire, tel qu'illustré par Benard et Colli (1996), se réfère à la capacité des banques à assurer la transformation de créance en moyens de paiement par le jeu d'écriture entre l'actif et le passif du bilan d'une banque.

Au-delà de leur rôle financement monétaire, Lelart (2005) fait remarquer que la différence entre banques et IMF va plus loin. En effet, *les banques sont connectées entre elles à travers la Banque centrale où elles ont chacune un compte. Une compensation peut ainsi s'établir entre leurs opérations, et elles peuvent se prêter et s'emprunter naturellement des liquidités qu'elles ont en trop ou dont elles ont besoin, sur le marché monétaire. En cas de besoin en billets, la Banque centrale assure le refinancement selon des procédures bien établies selon les procédures bien établies (Lelart, 2005).*

La microfinance se distingue également des banques par les mécanismes novateurs usités dans la sélection et la surveillance des projets. L'approche bancaire dans la résolution des problèmes d'antisélection et d'aléa moral est une démarche essentiellement formelle fondée sur les actifs et les documents formels (états financiers, documents comptables...) sur lesquels devra s'effectuer une analyse de risque de crédit (Fall, 2006). Cette approche se trouve moins adaptée aux micro-entrepreneurs qui évoluent généralement en marge du secteur formel et ne disposent pas des biens pouvant servir des garanties à la banque (Labie, 2008 ; Sami & Delorme, 2004 ; Bock et Wilcke, 1999). Pour pallier l'absence de garanties matérielles, la microfinance développe le système de crédit de groupe avec caution solidaire. Ce système consiste à constituer, préalablement au crédit, un groupe d'emprunteurs où chacun des membres (du groupe) se porte garant de la défaillance de l'un d'entre eux.

Pour réduire le risque de non-remboursement, la méthodologie de crédit des banques classiques se fonde en général sur les actifs, et repose largement sur le gage et autres garanties matérielles. A l'opposé, en microfinance, les méthodologies de crédits reposent, pour leur part, davantage sur le profil



individuel des emprunteurs : l'évaluation des crédits est centrée sur la volonté et la capacité des clients à rembourser, plus que sur les actifs pouvant être saisis en cas de non-remboursement. Même si certaines IMF prennent des garanties matérielles, ces dernières constituent rarement le fondement de leurs décisions d'octroi de prêts. Le remboursement régulier par le client des premiers crédits est aux yeux de l'institution une garantie suffisante pour augmenter le montant des crédits suivants (Armendariz, B. et Morduch, J., 2005).

La motivation à rembourser correctement repose essentiellement sur un contrat implicite d'accès à des services futurs. Autrement dit, les clients prévoient une relation durable avec l'institution, qui leur donne non seulement l'assurance d'un accès aux crédits futurs, mais aussi celle de délais rapides (Kalala, 2006). Cette motivation à rembourser permet aux IMF de maintenir des faibles taux de non-remboursement. Dans le même temps, la nature de cette motivation, de même que l'absence de garanties matérielles, rendent les IMF particulièrement vulnérables à des crises de non-remboursement, lorsque la confiance des clients dans le renouvellement des crédits est remise en cause.

Si la microfinance se distingue de l'industrie bancaire par sa méthodologie de crédit, elle l'est aussi par le taux d'intérêt. Le taux qu'applique une IMF sur le crédit est quasiment élevé à celui appliqué par la banque (Thioune, 2010). *Cela se justifie par le fait que le taux d'intérêt en microfinance représente plus qu'un simple loyer d'argent. Il est le prix d'un certain nombre de services qui sont :*

- *la formation (préalable ou pendant l'octroi ou pendant l'octroi de crédit) à la tenue des documents comptables et à la gestion ;*
- *le suivi et l'appui-conseil apportés à l'activité génératrice de revenus menée par le micro-entrepreneur ;*
- *la collecte des remboursements par des agents de crédit chez le client (domicile ou lieu de travail). Ce service épargne au client d'une part, les frais de déplacements qu'il supporterait s'il se chargeait lui-même d'effectuer les remboursements aux guichets de l'IMF ; d'éviter d'autre part, les risques de vol et d'agression auxquels il peut s'exposer. Par ailleurs, ce service réduit le coût d'opportunité qui aurait pu être très élevé si le commerçant devait abandonner son étalage ou ses clients pour s'aligner au guichet d'une institution financière.*

Contrairement donc aux banques classiques, la structure de rémunération des crédits octroyés par les IMF doit comprendre : (i) le taux d'intérêt qui est le loyer de l'argent, (ii) la commission de formation, la commission de suivi-conseil, (iv) et la commission de recouvrement. L'ensemble de ces éléments justifie des niveaux de taux d'intérêt généralement plus élevé que ceux du secteur bancaire (CGAP, 2004 ; Wright et Alamgir, 2004 cité par Acclassato, 2006).

Entre la banque et la microfinance, la démarcation semble également évidente à travers le screening des emprunteurs. Le mécanisme de sélection des emprunteurs dans les banques repose principalement sur le taux d'intérêt tandis que ceux développés par la microfinance relève des mécanismes de proximité (physique, culturelle, etc.). Dans le secteur bancaire, la disponibilité à payer d'un individu donne un signal sur le niveau de risque de son projet. Ainsi, les individus qui sont disposés à payer très cher sont en moyenne les plus risqués. Ces derniers sont prêts à payer un prix élevé parce qu'ils perçoivent leur probabilité de remboursement faible. Comment alors expliquer le fait que les IMF prêtent à des taux d'intérêt plus élevés que ceux des banques, et enregistrent de bon taux de remboursement ? La réponse à cette question se trouve dans deux explications complémentaires. Dans la première, il est supposé que la disponibilité à payer cher sur le marché de microcrédit n'est pas synonyme de risque, ce qui veut dire que les emprunteurs qui sont généralement rationnés sur ce marché du fait de leur profil socio-économique, en particulier les PME, ne sont pas forcément les plus risqués. Cette hypothèse signifie par ailleurs que le prix ne constitue pas un mécanisme efficace de sélection sur le marché de la microfinance, contrairement au marché du crédit formel décrit par Stiglitz et Weiss (1981).

Dans la seconde, il est supposé que les structures de microfinance qui desservent le marché des micro-entrepreneurs et des ménages à faibles revenus dans les économies du sud ont su mettre en place des mécanismes qui leur permettent de parer aux problèmes d'aléa moral et de sélection adverse. Elles fondent en effet leur technologie sur d'autres mécanismes comme la pression sociale, ce qui leur permet de séparer les bons emprunteurs des mauvais. Ainsi, les IMF parviennent à mettre en œuvre un screening qui leur permet de produire de l'information et d'obtenir un équilibre séparableur.

Ces deux explications vont de pairs et se confortent pleinement. Dans le marché de la microfinance, l'inefficacité du taux d'intérêt comme mécanisme de sélection semble être liée à la faible sensibilité de la clientèle par rapport au coût du crédit. L'expérience a d'ailleurs montré que pour les pauvres, l'utilité liée à l'accès au crédit domine largement la désutilité causée par le coût du crédit. En effet, la sensibilité par rapport aux variations du taux d'intérêt est plus importante dans le marché bancaire que celui de la microfinance. Ce différentiel de sensibilité se justifie par la disponibilité – ou la rareté relative – du crédit sur chacun des marchés.

Les IMF se distinguent également des banques du point de vue de stratégie de localisation, de production et offrent des produits et services différents (à commenter). Bon nombre des méthodologies reconnues des IMF ont cependant évolué ; celles qui fonctionnent bien sont celles qui se sont ajustées à la demande de la clientèle, à son environnement et sa philosophie (Labie, 2000).

Les banques et les IMF évoluent et intègrent un même espace économique, et dans l'objectif de la construction d'un système financier intégré et capable de financer efficacement toutes les activités productives d'une économie (Fall F., 2008). L'articulation entre banques et IMF s'avère également indispensable pour le financement des PME. Les besoins de financement de ces activités dépassent la capacité d'intervention des IMF et ne sont malheureusement pas pris en compte par les banques (Fall F., 2010 ; Mayoukou, 2009 ; Lanha, 2005 ; Sander et Wegener, 2006 ; Barro, 2004 ; Mees, 2003).

Ceci démontre la nécessité de la coexistence et de la collaboration entre les deux types d'institutions afin de leur permettre répondre aux besoins de financement de toute l'économie. Mais une fois de plus, les faits montrent que la théorie n'est pas toujours maîtresse de la réalité du terrain. La dynamique de la relation Banques/IMF dans les zones à forte maturité du secteur de la microfinance montre en effet que la relation entre les banques et les IMF s'amorce sur des liens de complémentarité pour finir sur des rapports de compétition. (Fall F., 2007 ; Nsabimana, 2004/2 ; Barlet, 2003). A cet égard, une contribution récente de Fall F. et Servet (2010) soutient qu'au fur et à mesure que la microfinance se développe sa ligne de démarcation avec le secteur bancaire devient de plus en plus floue. Car le rapprochement inciterait les deux secteurs à tendre de plus en plus vers une uniformisation de deux technologies d'intermédiation (Fall et Servet, 2010).

En raison de cette évolution qui caractérise le secteur de la microfinance, Fall F. (2010) nous fait remarquer qu'il est devenu moins pertinent de parler de la microfinance, mais de la finance accessible à tous. Le rapprochement entre le secteur bancaire et celui de la microfinance a amené les instances internationales (Banque mondiale et ONU) à préférer le concept de finance accessible à tous ou des systèmes financiers inclusifs en lieu et place de microfinance car cette dernière est devenue l'affaire d'une diversité des structures qui proposent leurs services aux micro-entrepreneurs et aux ménages à faibles revenus. Ce changement paradigmatique qui traduit l'évolution remarquable qui caractérise le secteur de la microfinance, est aussi le reflet d'une très grande diversité dans l'offre de services de microfinance. Cette grande diversité est d'ailleurs l'une des particularités de la microfinance, et c'est aussi, ce qui la différencie de la banque.

Après avoir discuté des différentes formes des relations entre banques et IMF et présenté une analyse théorique sur l'intermédiation financière, nous allons essayer d'établir dans un troisième point le lien entre les articulations entre banques et IMF et l'intermédiation financière en vue d'en dégager les effets.

## **4 Effet des articulations entre banques et IMF sur l'intermédiation financière**

Les effets que peuvent engendrer les articulations entre banques et IMF sur l'intermédiation financière ne sont ni évidents ni aisés à établir en raison d'une part des différentes formes de relations possibles entre les deux catégories d'institutions et, d'autre part, du fait de la pluralité paramètres susceptibles d'influer sur l'intermédiation financière. L'analyse théorique de l'intermédiation financière s'appuie généralement sur le volume de transactions financières, les coûts de transactions occasionnés par ces liquidités et le risque de crédit pour expliquer l'importance du rôle des intermédiaires financiers sur le marché de crédit. Dans cette section, nous tentons d'établir le lien entre les différents types d'articulations entre banques et IMF et les divers aspects de l'intermédiation financière. Nous nous appuyerons également sur des preuves dans la littérature pour illustrer empiriquement l'existence d'une corrélation positive ou négative entre les deux dimensions.

### **4.1. Effet de l'intégration des banques en microfinance sur l'intermédiation financière**

L'intégration des banques en microfinance n'est pas sans conséquences sur l'intermédiation bancaire. Dans la littérature, la diversification des activités (3.1.1), les transactions de faibles montants (3.1.2) et le financement des micro-activités (3.1.3) sont des facteurs pouvant influencer sur l'intermédiation financière.

#### **4.1.1. La diversification des activités et l'accroissement du volume d'activités**

#### **4.1.2. Des transactions de faibles montants et l'augmentation des coûts de transaction**

#### **4.1.3. Le financement des micro-activités et l'augmentation des risques de crédit**

### **4.2. Effet de l'intégration des IMF dans le système financier sur l'intermédiation financière**

### **4.3. Effet du partenariat financier entre banques et IMF sur l'intermédiation financière**

L'activité d'intermédiation financière peut également être influencée par le développement d'un partenariat financier entre banques et IMF. Le volume de transactions (3.3.1), les coûts de transactions (3.3.2), les risques inhérents au financement de micro-activités (3.3.3) et le développement de la culture

financière chez les entrepreneurs (3.3.4) sont des facteurs qui peuvent influencer positivement ou négativement l'intermédiation financière.

#### **4.3.1. Partenariat financier entre banques et IMF et Volume de transactions financières**

Il convient de rappeler que dans la plupart des pays d'Afrique, les banques commerciales détiennent des ressources abondantes<sup>17</sup> (Nsabimana, 2004/2 ; Tanimoune, 2003 ; Toulemon-Dakouré, 1999 ; Hugon, 1996b) alors que dans le même temps, les micro-entreprises sont à la recherche d'opportunité de financement que les IMF n'arrivent pas à satisfaire faute des ressources suffisantes (Mbouombouo Ndam, 2007 ; Barro, 2005 ; Camilleri, 2005 ; Nsabimana, 2004/2).

L'articulation entre banques et IMF peut donc permettre à ces dernières d'accéder à des fonds plus importants que ceux générés par les dépôts de leurs clients/membres et d'accroître leurs volumes de transactions financières (Otero, 2005). Les banques peuvent également trouver dans leurs relations avec les IMF un moyen d'augmenter leurs volumes des fonds prêtables lorsque l'épargne collectée par ces dernières est redéposée en son sein. En effectuant des dépôts en banques, les IMF augmentent à leur tour leurs possibilités d'accès aux refinancements (Fall F., 2009b). Elles peuvent en effet, sur base de leurs dépôts en banques, négocier des lignes de crédit pour renforcer leurs portefeuilles de prêts, ce qui leur permet d'accroître leur capacité d'intervention auprès des micro-entrepreneurs.

Sur le plan du financement, le programme SHG-Bank Linkage de l'Inde est une expérience très enrichissante en termes d'articulation entre banques et IMF. Ce dispositif met en relation un groupe informel de base (Self-help-group), et une banque (Bansal, 2003). Cette forme d'articulation connaît une forte expansion depuis la fin des années 1990, avec un volume de 803 millions d'euros de crédits accordés en 2006 via ce seul dispositif (Fouillet, 2007). Mais, il convient de noter que ce dispositif bénéficie de l'appui institutionnel des autorités publiques et monétaires de l'Inde, ce qui explique sans doute son succès (Fall F., 2010).

Les relations d'articulation peuvent toutefois avoir des effets limités sur le volume de transaction en raison des coûts financiers élevés qu'il peut engendrer pour les micro-entrepreneurs<sup>18</sup>. Au Bénin par exemple, certaines contraintes ont été identifiées pour expliquer le faible niveau d'accès des IMF aux refinancements des banques. Il s'agit, au niveau des IMF, du fort taux débiteur pratiqué par les banques pour le refinancement des IMF<sup>19</sup>, du faible niveau de refinancements bancaires par rapport aux besoins de refinancements exprimés par les IMF, du délai de refinancement relativement long pour des besoins à satisfaire immédiatement par les IMF<sup>20</sup>, et du contraste relevé entre le niveau assez élevé des taux d'intérêt débiteurs pratiqués par les banques pour le refinancement des IMF et le faible niveau de rémunération des dépôts (importants) effectués par ces dernières auprès des banques. Les IMF sont donc

obligées de rechercher de possibilités de refinancement alternatives qui assurent non seulement la minimisation des coûts mais qui leur permettent aussi de répondre rapidement aux besoins de financement de leurs clients.

Du côté des banques, le faible niveau de refinancements des IMF peut se justifier par le souci d'observer les règles classiques de gestion (notamment le respect des ratios prudentiels). En effet, certains ratios prudentiels interdisent aux banques de prendre sur un seul client (l'IMF en l'occurrence) des risques importants (nécessité de procéder à une diversification des risques). Une autre explication est l'insuffisance de communication entre les IMF et les banques, ce qui empêche ces dernières d'appréhender le degré réel de risque que représentent les IMF partenaires.

#### **4.3.2. Partenariat financier entre banque et IMF et Coûts de transaction**

L'articulation banques-IMF peut également favoriser l'offre de crédits avec des coûts de transaction faibles et permettrait à ces dernières de servir les micro-entrepreneurs à moindre risque et donc d'atteindre des taux de remboursement dont bénéficient les IMF (Camilleri, 2005 ; Nsabimana, 2004/2).

Il importe de préciser que les coûts de transaction peuvent constituer un obstacle majeur à l'offre des services viables de microfinance aux micro-entrepreneurs. En microfinance, ces coûts sont généralement élevés en raison des faibles montants de financement demandés par les micro-entrepreneurs (Karlan, 2007 ; Hermes et al, 2007). Les asymétries de l'information<sup>21</sup> sur le marché de crédit ainsi que le comportement opportuniste<sup>22</sup> des emprunteurs concourent à l'augmentation de ces coûts et nuisent à l'offre des services viables des crédits aux micro-entrepreneurs (Soulama, 2002 ; Stiglitz et Weiss, 1981).

L'opération de crédit présente donc un risque majeur pour toute IMF et justifie la mise en place des mesures permettant de résoudre les problèmes liés aux asymétries de l'information. Pour minimiser le risque de non remboursement, les banques recourent habituellement aux garanties matérielles. L'absence des garanties suffisantes de la part des micro-entrepreneurs bloque très souvent leur accès au crédit (Fall F., 2011).

Dans le cadre d'une relation d'articulation, la distribution et le recouvrement des crédits s'effectuent par le canal d'une IMF qui fait office d'intermédiaire financier auprès des micro-entrepreneurs. La presque totalité du risque de sélection adverse et d'aléa moral est donc supportée par cette dernière qui se charge de la sélection des micro-entrepreneurs et s'engage à assurer la surveillance de leurs projets d'investissement (Diagne et al, 2009 ; Lanha, 2005). Ce rôle de médiation évite à la banque, d'une part d'avoir à informer et à capter la clientèle, d'autre part d'avoir à rechercher de l'information fiable sur les micro-entrepreneurs (Guérin, 2000).

La délégation des activités de sélection et de surveillance à IMF présenterait donc l'avantage de minimiser les coûts de transaction inhérents au financement des micro-entrepreneurs, les coûts liés aux asymétries d'information en particulier (Nsabimana, 2004 ; Mayoukou, 1999). Les résultats d'une étude comparative menée sur différentes formes d'intermédiation financière en Inde montrent que la diminution des coûts (en pourcentage par rapport au montant de crédit) est de l'ordre de 40 % lorsque les banques (banque rurale régionale, commerciale privée, commerciale publique) utilisent les ONG et les GAA comme intermédiaires (Mac Guire et Conroy, 1997).

Il convient de souligner que la réduction des coûts enregistrée par les banques influe positivement sur les coûts de transaction supportés par les micro-entrepreneurs pour accéder aux crédits notamment en termes de frais de déplacement, de frais de dossiers, et de coûts d'opportunité du temps à négocier le crédit (Guérin, 2000). Les résultats de l'étude indienne Inde montre les emprunteurs ont enregistré une baisse des coûts de transaction (allant jusqu'à 85%) lorsque les ONG et les GAA interviennent dans le processus d'intermédiation financière (Mac Guire et Conroy, 1997).

#### **4.3.3. Partenariat financier entre banque et IMF et Risque de crédit**

L'articulation entre banques et IMF se conforte par ailleurs dans le caractère novateur des mécanismes usités par les IMF pour réduire les risques associés aux opérations de prêts avec les micro-entrepreneurs (Fall F., 2011). En effet, en termes d'approche de risque, les IMF sont mieux outillées que les banques pour réaliser des opérations de prêts avec les micro-entrepreneurs. Contrairement aux banques, la méthodologie de crédit des IMF est fondée sur la liquidité, l'engagement, la confiance, les relations de proximité, la pression sociale et la moralité des emprunteurs, etc. (Gentil et Servet, 2002 ; Bloy, 1999 ; Baumann et Servet, 1996 ; Servet, 1996 ; Bloy et Mayoukou, 1994) et non sur les garanties pouvant être saisies en cas des défaillances (Fall F., 2006).

La médiation financière des structures de microfinance peut donc permettre aux banques de réduire les risques de sélection adverse et d'aléa moral à un coût relativement faible (Bloy et Mayoukou, 1994) et d'atteindre des taux de remboursement élevés (Servet, 2006 ; 2003). Les résultats d'une étude comparative menée sur les différentes formes d'intermédiation financière en Inde montrent que les taux de recouvrement sont largement supérieurs lorsque les prêts sont octroyés par l'intermédiaire des ONG et des GAA - l'écart serait de 30 à 97 % - (Mac Guire et Conroy, 1997). La médiation financière des structures de microfinance constitue dès lors une réponse au problème d'impayés que les banques rencontrent sur les opérations de prêts avec les micro-entrepreneurs (Nsabimana, 2004/2). Les banques auraient donc intérêt à travailler en collaboration avec les IMF à qui elles accordent des lignes de crédits afin d'atteindre les micro-entrepreneurs et les ménages à faibles revenus. Les

économies des coûts réalisés grâce à l'augmentation de leurs activités d'intermédiation pourraient servir à leur élargir l'accès de ces derniers au crédit.

Le rôle joué par les IMF dans l'intermédiation financière en faveur des exclus du système bancaire peut toutefois avoir des effets négatifs sur le risque. C'est notamment lorsque les IMF, grâce à un partenariat sur le refinancement, décident d'élargir leurs services en direction des PME en augmentant le niveau moyen de prêts. On peut en effet assister à une montée progressive des risques de défaillance des IMF en raison de l'insuffisance des capacités d'analyse sectorielle des risques pour ce segment de clientèle (Mayoukou, 2009).

Pour Nsabimana (2004) cependant, un crédit moyen important n'est pas incompatible avec des taux de remboursement élevés en microfinance. Selon lui, le plafonnement du crédit dans certaines institutions a pour conséquence le sous-financement de projets. Les investisseurs ne pouvant emprunter que des montants limités, l'investissement est réalisé progressivement, le seuil de rentabilité est retardé et ceci a une incidence sur la capacité de remboursement. Il appuie son argumentation sur les conclusions d'une étude qui a été réalisée par Honlonkou, Acclassato et Quenum (2001) au Bénin qui démontrent que les institutions qui offrent des emprunts de taille élevée affichent de bonnes performances en matière de remboursement (Nsabimana, 2004/2).

L'articulation entre banques et IMF peut également être un moyen de partager les risques, notamment à travers un fonds de garantie. C'est enfin un moyen pour l'institution financière de prendre des risques de manière progressive. Après un temps d'apprentissage au cours duquel l'institution aura testé la solvabilité des emprunteurs, l'institution peut davantage être en mesure de s'impliquer. C'est ce qui s'est produit pour le programme féminin du Crédit mutuel du Sénégal. Au départ, l'institution financière ne prenait aucun risque. Au départ, l'institution financière ne prenait aucun risque. Mais après deux ans d'activités, l'institution acceptait de couvrir le risque de crédit à hauteur de 65% sur l'ensemble des prêts accordés aux micro-entrepreneurs.

#### **4.4. Partenariat entre banques et IMF et Amélioration des conditions de financement des PME**

Outre la maîtrise des coûts et des risques, l'articulation entre banques et IMF peut conduire à une modification des technologies de crédit des institutions impliquées afin d'élargir leurs services à certains segments des clients qu'ils ne ciblaient pas au départ (Lelart, 2002). Cette considération peut être expliquée par le fait que la combinaison des activités bancaires et microfinancières peut générer un effet d'apprentissage de l'intermédiation de proximité par les banques formelles d'une part, et des savoirs-bancaires par les IMF d'autre part (Mayoukou, 1999). Cet apprentissage peut amener les deux acteurs à évoluer



leurs approches d'évaluation des risques en améliorant les conditions d'offre de leurs services<sup>23</sup> au profit des PME<sup>24</sup> (Lelart, 2006).

C'est notamment l'exemple de l'accord de coopération entre deux banques (ECOBANK et BOA) et deux IMF (PADME et PAPME) au Bénin qualifié de « produit migration » (Fall F. et al, 2009). Il s'agit d'un accord de coopération entre une banque et une IMF, à travers lequel, l'IMF s'engage à faire migrer sa clientèle d'origine vers la banque partenaire, au-delà d'une certaine taille critique. La banque, en contrepartie de cet avantage, s'engage à assurer le refinancement de l'IMF et à coopérer avec cette dernière, suivant les clauses établies dans l'accord de coopération. Cette coopération est donc conditionnée par l'évolution des besoins de financement des clients. Autrement dit, l'institution de microfinance ne peut bénéficier d'un refinancement que si les besoins de financement des clients surplombent sa capacité financière. Cette coopération permet aux institutions impliquées de répondre adéquatement aux besoins de financement des PME. Ces dernières ont pu, grâce à cette coopération, accéder à des montants de financement élevés que ne peuvent leur offrir les structures de microfinance et à des meilleures conditions de financement que celles que leur soumettraient les banques si ces PME choisissaient de s'adresser directement à elles (Fall F. et al, 2009).

Un autre exemple de ce type d'articulation est celle décrite par Colin (1999). Cette articulation se réalise par le truchement des programmes de microcrédit mis en place par des ONG afin d'assurer la promotion de l'entrepreneuriat et de l'emploi dans certains milieux défavorisés au Canada et aux États-Unis. Ces ONG assurent la formation et le financement des micro-entrepreneurs afin de leur permettre d'accroître leurs activités. L'intermédiation assurée par ces ONG en faveur des micro-entrepreneurs ne constitue qu'une étape transitoire visant à leur apporter l'empowerment requis afin de les rendre éligible aux crédits bancaires. Les entrepreneurs qui arrivent à rembourser correctement leurs emprunts au bout d'un certain nombre de cycle accèdent directement au crédit bancaire. Il existe dans la littérature d'autres exemples de ce type d'articulation avec des principes presque similaires (Fall F., 2009 ; Lanha, 2005 ; Guérin, 2000 ; BCEAO-BIT, 2000a)

Dans la pratique néanmoins, l'intégration des micro-entrepreneurs dans les banques n'est pas facile à réaliser. Dans certains types d'articulation, les micro-entrepreneurs accèdent aux crédits bancaires aux mêmes conditions que les anciens clients de la banque (Lanha, 2005), alors que dans d'autres, les conditions d'accès sont simplifiées pour les micro-entrepreneurs ayant réussi leur intégration dans les banques (Fall F., 2009 ; Guérin, 2000). On constate cependant, dans certains contextes, même lorsque les conditions d'offre des services sont simplifiées au maximum, il demeure toujours des documents que les micro-entrepreneurs doivent remplir (Guérin, 2000). En raison de leur bas niveau d'instruction, la plupart du temps les micro-entrepreneurs préfèrent rester

clients des IMF du fait de l'avantage comparatif de ces dernières par rapport aux banques en termes de célérité, de souplesse, etc. (Fall F., 2010).

La difficulté de la mise en œuvre d'une telle articulation montre l'inadéquation de la technologie bancaire pour certaines opérations que couvrent les IMF. L'articulation entre banques et IMF ne devrait donc pas viser coûte que coûte l'intégration des micro-entrepreneurs dans les transactions bancaires, mais s'établir entre les deux catégories d'institutions en fonction de leurs avantages comparatifs. Les banques auraient donc intérêt à travailler en collaboration des IMF à qui elles accordent des lignes de crédits pour atteindre les micro-entrepreneurs et les ménages à faibles revenus. Quitte à imaginer d'autres formes d'arrangements institutionnels pour les micro-entrepreneurs qui ont des besoins financiers qui dépassent la capacité d'intervention des IMF et ou les clients des banques qui pourraient s'intéresser aux services des IMF. Ces arrangements devront donc tenir compte des raisons ou motivations des clients à recourir aux services d'autres institutions. D'après N'goala (2005), un client peut recourir à une autre institution financière pour rechercher un produit meilleur ou un service meilleur ou encore pour diversifier ces risques.

## 5 Conclusion

L'analyse développée dans ce papier a permis de mettre en évidence comment les différents types d'articulations entre banques et IMF peuvent engendrer des dynamiques qui influent positivement ou négativement sur l'intermédiation financière en termes de volume de transactions financières, de coûts de transaction occasionnés par ces liquidités et des risques. Il serait à présent intéressant d'envisager sur le plan empirique l'analyse des effets de ces relations sur l'intermédiation financière. Dans la mesure où elles peuvent générer des effets positifs ou négatifs sur les différents aspects de l'intermédiation financière, les relations entre banques et IMF qui sont généralement initiées dans la perspective de suppléer aux carences de l'intermédiation financière peuvent en effet modifier à leur tour la nature de cette intermédiation.

Notre objectif ici ne consiste pas à dresser une liste exhaustive de toutes les questions possibles qui pourraient être étudié pour tester empiriquement le lien entre les différents types d'articulations entre banques et IMF et les divers aspects de l'intermédiation financière. Nous suggérons plutôt quelques pistes de réflexions pour étudier empiriquement cette relation dans le contexte de la République Démocratique du Congo. Etant donné que les partenariats institutionnel et technique ne sont pas encore expérimentés par les institutions financières évoluant en RD Congo<sup>25</sup>, il conviendrait de limiter l'analyse aux effets du partenariat financier<sup>26</sup> entre banques et IMF sur l'intermédiation financière.

Sur le plan du volume des services offerts, il serait intéressant d'analyser l'impact des relations financières entre banques et IMF sur la quantité de transactions financières. En quoi l'établissement d'un partenariat de dépôt avec

les IMF favorise-t-il la mobilisation d'un volume important des dépôts d'épargne par les banques ? En quoi l'établissement d'un partenariat sur le refinancement avec les banques favorise-t-il l'octroi d'un volume important des crédits par les IMF ? Sur le plan de la qualité des services offerts, il paraît essentiel de mettre en évidence le potentiel que revêtent les relations de partenariats entre banques et IMF pour répondre efficacement aux besoins de financement des PME. Dans quelle mesure l'établissement d'un partenariat financier entre banques et IMF favorise-t-il l'accès des PME à des meilleures conditions de financement ? Sur le plan de l'efficacité dans l'allocation des ressources<sup>27</sup>, il serait intéressant d'analyser l'impact des relations financières entre banques et IMF sur les coûts de transaction des crédits consentis aux micro-entrepreneurs. En quoi l'utilisation par les banques des IMF pour financer les micro-entrepreneurs permet-elle de réduire sensiblement les coûts de transaction des crédits octroyés par rapport à l'intervention directe des banques dans le financement des micro-entrepreneurs ? Enfin, sur le plan de la maîtrise des risques, il serait intéressant de se pencher sur l'analyse de l'impact du partenariat financier entre banques et IMF sur le risque de crédits. En quoi l'accroissement de l'encours de crédits induit par les refinancements bancaires influe-t-elle sur le risque des crédits consentis par les IMF ?

## Notes

---

<sup>1</sup> Les banques commerciales de la plupart des pays africains détiennent des liquidités oisives en abondance, largement supérieures à ce qui peut être considéré comme optimal – surliquidité bancaire – au regard des ratios prudentiels qui leur sont imposés (Bamba Kab, 2003 ; Tanimoune, 2003 ; Toulemon-Dakouré, 1999 ; Hugon, 1996a). Dans la zone de l'UEMOA par exemple, la surliquidité bancaire se manifeste par des dépôts auprès de la Banque centrale excédant largement les montants requis par la réglementation relative aux réserves obligatoires (Banque de France, 2006 cité par Fouda Owundi, 2009). Cette situation s'expliquerait par trois facteurs, à savoir les contraintes liées à la défense de la parité du franc CFA, l'afflux des capitaux et les contraintes d'accès au financement bancaire. Ces contraintes se traduisent par le niveau élevé des taux d'intérêt et par l'importance des garanties exigées pour accéder au crédit bancaire (Soumaila Doumbia, 2011). Ces facteurs favorisent la préférence des banques pour la liquidité et les opérations à très court terme, ce qui entraîne une diminution des crédits à l'économie (Fouda Owundi, 2009).

<sup>2</sup> D'autres auteurs encore qualifient ce phénomène de « mésofinance » (Mayoukou, 2009) ou de « micro-intermédiation » (Montalieu, 2009 cité par Fall F., 2010). Pour Lanha (2005) ce phénomène constitue en soi une opportunité de développement pour les institutions de microfinance, une possibilité d'extension des activités pour les banques et une occasion pour susciter l'émergence des institutions hybrides avec des technologies idoines pour exploiter des niches inaccessibles aux institutions existantes. Barro (2005) cependant n'estime pas indispensable de favoriser la création des nouvelles institutions financières dédiées au financement des PME qui viendraient s'ajouter au paysage financier et bancaire actuel, mais trouve opportun de développer des mécanismes innovants de l'intermédiation financière afin d'apporter une réponse à l'insuffisance ou au manque de financement qui touche le segment des PME (Barro, 2005).

<sup>3</sup> A la suite des politiques de libéralisation financière intervenues pendant les années quatre-vingt (Nsabimana, 2004/2).

<sup>4</sup> Mawuli Couchoro (2011) considère les mutations qui touchent les deux secteurs comme une étape du processus de diffusion d'une innovation sociale « le microcrédit » ayant une forme servicielle parmi les acteurs sociaux à qui elle est destinée qui l'adopte et l'approprie sur les plans individuel, local, régional ou

---

national. S'agissant des mutations qui touchent le secteur de microfinance, si certains auteurs (Chasmar, 2009 ; Frank et al, 2008 ; Hishigsuren, 2004 ; Christen, 2000) les qualifient de « dérive commerciale », d'autres auteurs (Porteous, 2005) voient dans ces mutations une réelle volonté de faire évoluer les IMF vers des entités à logique et pratiques bancaires. D'autres auteurs par contre (Fall F., 2010 ; Lanha, 2005 ; Christen, 2000) trouvent dans cette évolution une conséquence de la dynamique naturelle des IMF. En effet, au fil des cycles de crédits, l'activité de la clientèle peut se développer ainsi que leurs besoins de financement. Les IMF, sous peine de perdre de leur clientèle, sont astreintes d'ajuster leur offre de financement de façon à répondre aux besoins actuels de leur clientèle, c'est-à-dire d'augmenter les montants de prêts au fur et à mesure que les clients évoluent dans leurs activités (Diagne et Fall F., 2009 ; Nations-Unie, 2006). Afin de répondre aux besoins financiers croissants des clients, il est crucial pour les IMF de pouvoir accéder à des ressources longues autres que les dépôts de la clientèle (Fall F., 2010).

<sup>5</sup> Pour la grande banque, le savoir-faire recherché est la maîtrise du risque liée au traitement des opérations de petite taille, une meilleure connaissance du milieu semi-formel ce qui lui permet d'octroyer des crédits via une institution intermédiaire. Pour les IMF, le savoir-faire recherché c'est celui lié au financement des projets de taille plus importante (Mayoukou, 1999).

<sup>6</sup> Par conditions d'offre des services, nous entendons les modalités par lesquelles les institutions financières mettent leurs services à la disposition de leur clientèle. Ces modalités se rapportent à la taille des crédits, à l'échéance, à la méthode de calcul du taux d'intérêt, aux garanties, aux modalités de remboursement, etc.

<sup>7</sup> Selon Bloy et Mayoukou (1996), ces contributions peuvent être de quatre types : savoir-faire, réseau, coût de transaction et asymétrie d'information.

<sup>8</sup> Ce qui lui a valu la récompense d'Euromonnaie pour la meilleure banque au Zimbabwe.

<sup>9</sup> La forme de « joint-ventures » est une association de plusieurs entreprises qui partagent les risques et les frais liés à un projet commun. Elle est doublement bénéfique pour la banque, lorsque les partenaires ont des compétences en microfinance : non seulement elle peut profiter de l'expérience de ces derniers, mais aussi elle partage le risque avec eux.

<sup>10</sup> En République Démocratique du Congo, les coopératives ne font pas partie des institutions de microfinance ; elles font partie des établissements de crédit au même titre que les banques commerciales.

<sup>11</sup> Ces actifs englobent la connaissance d'un marché, d'une technique, d'une niche, d'un produit ou d'un segment de clientèle (Mayoukou, 1999).

<sup>12</sup> La Banque Nationale du Développement Agricole (BNDA) du Mali expérimente ce type d'intermédiation depuis de nombreuses années. En 1999, les encours de crédit de la BNDA à travers des lignes de crédit aux IMF représentaient 4%, en croissance de 72% par rapport à 1996 (Nsabimana, 2004/2).

<sup>13</sup> Tel que cité par F. Fall dans « Complémentarité entre banque et structure de microfinance en Afrique Subsaharienne : une réflexion à partir des analyses de G.B. Richardson (1972)

<sup>14</sup> L'économie d'échelle dans ce cas signifie que le coût unitaire de production des services financiers diminue à mesure que la quantité fournie augmente.

<sup>15</sup> Tel que cité par Marc Labie dans son ouvrage microfinance : un état des lieux, de 2000

<sup>16</sup> Les compagnies d'assurance, les institutions financières spécialisées, etc.

<sup>17</sup> Le rapport Dépôts/Crédits montre qu'une grande part des dépôts collectés par le secteur bancaire n'est pas allouée au secteur privé. D'autres facteurs expliquent la faiblesse du niveau d'intermédiation, comme

---

l'absence de concurrence, l'environnement institutionnel, l'ouverture financière et les instruments de politique monétaire (Nsabimana, 2004/2).

<sup>18</sup> C'est pour cette raison qu'un auteur comme Akpo (2001) suggère d'envisager le refinancement des IMF par la Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuelle (FECECAM) afin de leur permettre d'obtenir des refinancements à des taux plus intéressants que ceux fixés par les banques. Il propose en outre que l'ensemble des IMF puissent examiner la possibilité de créer leur propre banque afin d'accroître leurs capacités de mobilisation de ressources et d'amélioration des services à la clientèle. Bien qu'il estime que l'articulation entre banques et IMF soit essentielle, Fall F. (2010) préconise également mettre en articulation les structures de microfinance, et d'organiser ce marché de sorte que les IMF qui sont surliquides puissent assurer le refinancement de celles en besoin de liquidités.

<sup>19</sup> Les banques ne peuvent baisser leur taux de façon significative en raison du coût de mobilisation des ressources sur le marché international qui se situe entre 6 et 6,5% auquel doivent s'ajouter les charges. Les IMF doivent alors commencer par s'habituer aux conditions du marché (Akpo, 2001).

<sup>20</sup> Cette lenteur serait imputable à des problèmes institutionnels. En effet, les banques sont assez rigoureuses dans l'appréciation des dossiers de financement des IMF et ont toujours souhaité que ces dernières présentent leurs dossiers en respectant un formulaire qui ne serait pas toujours aisé à utiliser par les IMF (Akpo, 2001).

<sup>21</sup> Se réfère au fait que les prêteurs ne disposent pas toujours d'informations sur la qualité des projets des emprunteurs, ni d'évaluer leur solvabilité (Godquin, 2006).

<sup>22</sup> Se réfère au comportement de l'emprunteur après le crédit, comportement que le prêteur ne peut ni observer ni contrôler (Nyssens, 1998). Certains emprunteurs peuvent être incités à se lancer dans des projets d'investissement plus risqués.

<sup>23</sup> Par conditions d'offre des services, nous entendons les modalités par lesquelles les institutions financières mettent leurs services à la disposition de leur clientèle. Ces modalités se rapportent à la taille des crédits, à l'échéance, à la méthode de calcul du taux d'intérêt, aux garanties, aux modalités de remboursement, etc.

<sup>24</sup> Les besoins de financement de ce segment de clientèle dépassent la capacité d'intervention des IMF et ne sont malheureusement pas couverts par les banques (Barro, 2004 ; Mees, 2003).

<sup>25</sup> Cela n'est guère étonnant puisqu'ils ne sont pas profitables pour les banques. Qu'ont-elles à gagner en appuyant techniquement et institutionnellement les IMF ? Ou ce qui revient au même, cela implique des coûts pour les banques. Les partenariats technique et institutionnel se rencontrent essentiellement au Bénin, au Mali et au Sénégal. Au Mali, il est pratiqué la Banque Nationale de développement Agricole qui a joué un rôle considérable dans la création de certains réseaux de CVCA. Au Sénégal, la Caisse Nationale de Crédit Agricole a joué un rôle déterminant dans la création de certaines IMF. Dans ces deux pays, les banques qui s'engagent dans ce type de partenariat ont soit fait, dès leur création, le choix de développer des relations d'affaires avec les IMF (cas de la CNCA au Burkina Faso), ou ont soit bénéficié de l'appui des bailleurs de fonds (KFW, AFD, UE) pour s'engager dans ce type de partenariat (cas de la BNDA au Mali). En RD Congo, les bailleurs n'auraient pas trouvé opportun de développer ces deux types de partenariats.

<sup>26</sup> Le partenariat financier est la forme de partenariat la plus privilégiée par les banques et les IMF (Nsabimana, 2009)

<sup>27</sup> Les intermédiaires financiers sont efficaces lorsqu'ils présentent des coûts de transaction suffisamment bas (Esombe Edimo, 1998). Les coûts de transaction élevés peuvent entraver l'accès des micro-entrepreneurs aux services financiers (Akpo, 2001).

---

## Bibliographie

- Amin S., Rai A.S. et Topa G. (2001), "Does microcredit Reach the Poor and Vulnerable? Evidence from Northern Bangladesh", Center for International Development? Working Paper n°28, 30p.
- Armendariz, B., Morduch, J., (2005), *The Economics of Microfinance*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts, London, England
- Ary Tanimoune O. N. (2003), «Les politiques de libéralisation financière dans les pays en développement : Essai d'évaluation empirique dans les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine», Thèse de Doctorat de Sciences Economiques, Université d'Orléans, Janvier 2003, 345 p.
- Barlet K. (2003), Le point sur la réglementation et la supervision de la microfinance, BIM, n° 30, septembre.
- Barr, M., 2005, "Microfinance and financial development", Michigan journal of international law, Vol. 26, pp.271-96.
- Barro, I. (2004), "Microfinance et financement des PME et des MPE", Rapport final, Ministère de la PME, de l'Entrepreneuriat féminin et de la Microfinance, [http://www.lamicrofinance.org/files/15710\\_Rapport\\_finalMPME08.pdf](http://www.lamicrofinance.org/files/15710_Rapport_finalMPME08.pdf).
- Bloy, E. et Mayoukou, C. (1996), *Le développement d'une complémentarité de l'intermédiation en Afrique Sub-saharienne: le rôle du tontiniers. Entreprises et dynamique de croissance*, Serviced, sous la direction de Bernard Haudeville et Michel Lelart
- Boubacar, D., 2006, *Un modèle de credit scoring pour une institution de micro-finance africaine: le cas de nyesigiso au mali*, Laboratoire d'économie d'Orléans (leo), universite d'orleans.
- Camilleri, J-C. (2005), *Microentreprises et Microfinance en Afrique, le soutien aux entreprises dynamiques : une arme efficace de lutte contre la pauvreté*, Bruxelles, Institut Thomas More, les notes #4/Fr., 25 janvier 2005, 25p.
- Castel, Odile et François Doliguez (2006). *Élargir l'accès aux services financiers ruraux dans les pays du Sud des partenaires financiers aux alliances politiques entre organisations de producteurs et institutions financières ? Études comparées entre l'Afrique de l'Ouest et l'Amérique latine*. Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités, Série Comparaisons internationales, numéro 32, 21 p

- 
- Chao-Beroff, R., Cao, T., Vandenbroucke, J., Musinga, M., Tiaro, E., Mutesasira, L. (2000), "A Comparative Analysis of Member-Based Microfinance Institutions in East and West Africa," MicroSave, Nairobi, Kenya
- Coleman B.E. (2002), « Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much? », Economic and Research Department Paper Series n°9, Asian Development Bank, 35p.
- Conlin M. (1999) : "Peer group-lending programs in Canada and the United States", Journal of Development Economics, Vol.60 (1) 105-141
- Conlin M. (1999) : "Peer group-lending programs in Canada and the United States", Journal of Development Economics, Vol.60 (1) 105-141
- Conlin M. (1999), "Peer group-lending programs in Canada and the United States", Journal of Development Economics, Vol.60 (1)105-141
- Crozet, Y., et al., Dictionnaire de banque et bourse, éd. Armand Colin, Paris, 1993
- Cyril, F. and Britta, A. 2007. Spread of the Self-Help Groups Banking Linkage Programme in India. In Proc. International Conference on Rural Finance Research: Moving Results, FAO Headquarters Rome, Italy 19-21 March 2007
- Dirat J. R (2002), « La micro-finance et le financement de l'entreprise au Congo : l'atonie des crédits à la MUCODEC. » Communication au Colloque "Pratiques financières décentralisées et Recomposition des systèmes financiers africains", Cotonou 16-18 avril 2002
- Doumbouya M. L. (2008) Banques Commerciales, Institutions de Microfinance et financement de l'économie guinéenne : proposition de schémas de rapprochement, Laboratoire d'Economie de la Firme et des Institutions EA 4012 – Université Lumière Lyon 2, France.
- Essombe Edimo J-R. (1998) Dynamique financière des tontines : quels enseignements pour le financement des petites entreprises en Afrique ? In: Tiers-Monde. 1998, tome 39 n°156. pp. 861-883.
- Fall F. S. (2009), "Panorama de la relation banques\institutions de microfinance à travers le monde", Revue Tiers Monde.
- Fouillet C., 2007, L'analyse spatiale du financement de l'agriculture et de la microfinance: le cas de l'Inde, Rapport FARM, Novembre.
- Gentil D. et Hugon P. (1991), le financement décentralisé : pratiques et théories, in revue du Tiers Monde, n° 145.

- 
- Gockel F. A. et Akoena S. K. (2002), "Financial Intermediation for the Poor: Credit Demand by Micro, Small and Medium Scale Enterprises in Ghana – A Further Assignment for Financial Sector Policy", IFLIP, Mars.
- Godquin, M., 2006, Finance rurale au Bangladesh et aux philippines, Université paris i – pantheon-sorbonne, U.f.r. Sciences économiques.
- GTZ-NABARD. 2007. Impact and Sustainability of SHG Bank Linkage Programme. Study Conducted by NCAER, New Delhi.µ
- Guérin I., Marius-Gnagou K., Pairault T. & Servet J.M., 2005 : La microfinance en Asie, entre tradition et innovation, IFP-IRD-Karthala, Paris, 228 p.
- Guérin Isabelle. Microfinance dans les pays du Sud : quelle compatibilité entre solidarité et pérennité. In: Revue d'économie financière. N°56, 2000. Risques et règles : Financement éthique. pp. 145-164.
- Haudeville B., Dadot C., (2002), « Vers un système financier de type mixte dans l'UMOA ? », Mondes en développement, Tome 30, n° 119 : 33-45
- Hugon Ph. (1991), Les politiques d'ajustement et le dualisme financier africain, Epargne Sans Frontière, revue TFD, n°23, juin, pp. 22-30.
- Hugon Ph. (1996b), « Innovations dans les sphères financières informelles et semiformelles en Afrique subsaharienne » Mondes en développements, Tome 24 : 94–17.
- Hulme D. et Mosley P. (1996), Finance Against Poverty: Effective Institutions for Lending to small and micro-enterprises in Developing countries, Routledge, London.
- Isern J., Porteous D., 2005, Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success. CGAP, Focus Note No. 28, June
- J.D. von Pischke, Des intermédiaires financiers performants : les ARECs, in D.W. ADAMS et D.A. FITCHETT (éds), op. cit., pp. 357-367.
- Kalala, F. (2006), "La restructuration de l'espace micro financier du Kivu" UCL, Presses Universitaires de Louvain.
- Labie M. et Mees M. (2005), "Le paradigme commercial en Microfinance et ses effets sur L'inclusion sociale", SOS FAIM, Zoom Microfinance, n°16, septembre.
- Labie M., 2006, Microfinance et gouvernance : réflexions pour une régulation articulée entre secteurs public et privé, Monsainault, Centre de Recherche Warocqué.
- Lanha, M. (2005), "Dynamiques de l'articulation financière : vers l'approfondissement financier microéconomique dans l'UEMOA", Laboratoire d'Economie d'Orléans.
- Lelart M. (2002), L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, Agence Universitaire de la Francophonie, réseau entrepreneuriat.



- 
- Lelart M. (2005), De la finance informelle à la microfinance, Edition des archives contemporaines, Agence Universitaire de la Francophonie.
- Mayoukou C. (1999), « Coopération financière et coordination temporelle de l'intermédiation : application aux formes émergentes de coopération entre ONG, Microfinance et banques en Afrique subsaharienne », in Nguyen Van, C., Ponson B., Hirsch G. (éds) ; Partenariats d'entreprise et Mondialisation, Karthala (collection Universités francophones), Paris, pp. 173-189.
- Maystadt, J-F. (2004), Microfinance au Nord : un effet de mode importé du Sud ?, Monde en développement, vol. 2, n°126, p.69-82.
- Mbouombou, J., Banque contre microfinance : les enjeux de l'intermédiation financière dans la zone CEMAC, Yaoundé, Ufina, 2005.
- Ministère des PME et de l'Entrepreneuriat féminin et de la microfinance (2004), Lettre de politique sectorielle de la Microfinance du Sénégal, Ministère des PME et de l'Entrepreneuriat féminin et de la microfinance, Dakar, Décembre.
- Montalieu T. (2002), " Les Institutions de Micro-crédit : Entre Promesses et doutes. Quelles pratiques bancaires pour quels effets ", Mondes en Développement, Tome 30.
- Nabard. 2009. Status of Micro-Finance in India, 2008-09
- Navajas S., Schreiner M., Meyer R.C., Gozalez-Vega C. et Rodriguez-Meza J. (2000), "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia", World Development, vol. 28 n°2, pp.333-346.
- NDiaye F., (2006), « Les défis de l'exclusion financière en Afrique », Technique Financière et Développement, n° 84, sept, pp. 14-18.
- Nsabimana A., (2004), "Articulation entre les Activités Bancaires et Microfinancières : Une Nouvelle Sphère d'Intermédiation ?", Mondes en Développement, vol.32, n°126.
- Nsabimana A., (2009), Articulation Banques-Microfinance en Afrique : impact sur la gouvernance et la performance des IMF, Reflets et perspectives de la vie économique, XLVIII, 2009/3, 29-38.
- Paguet J-M. et Minda A. ( 1995), Vers une économie industrielle des alliances bancaires ?, Revue d'économie financière, pp. 181-206
- Paguet J-M. et Minda A. ( 1995), Vers une économie industrielle des alliances bancaires ?, Revue d'économie financière, pp. 181-206
- Prabhu G. (2006), « Microfinance in India. A State of the Sector Report, 2006 », Microfinance India, New Delhi.
- Richardson G.B. (1972) The organization of industry, economic Journal, septembre

- 
- Richardson G.B. (1972) The organization of industry, economic Journal, septembre
- Seibel, Hans Dieter. (2003), "History Matters In Microfinance." Small Enterprise Development – International Journal of Microfinance and Business Development, Vol. 14, No. 2: 10-12. ITDG Publishing, June.
- Shin, H., Fraser, D., Kolari, J., (2003). "How does banking industry consolidation affect bank- firm relationships? Evidence from a large Japanese bank merger". Pacific Basin Finance Journal 11, 285–304.
- Shomba, K., et Tshund'Olela, E-S, Méthodologie de la recherche scientifique, étapes, contraintes et perspectives, MES, Kinshasa, 2003.
- Tebeli H-D. (2006), microfinance et développement : une mise en évidence théorique et empirique de la relation, université Paul Cézame Aix en Provence, faculté d'économie appliquée, France.
- Toulemon-Dakoure A. (1999), « La responsabilité des banques dans les problèmes de financement de l'économie béninoise », Savings and Development, Volume 23 Supplement, 1999, pp. 127-158.
- Uerin I. (1999a), « Le dilemme proximité viabilité en microfinance : confiance et partenariats », Revue Savings and Development, n°2, XXIII, juillet 1999, 147-169.
- Wampfler B. & Mercoiret, 2002 : Microfinance, organisations paysannes : quels partage des rôles, quels partenariats dans un contexte de libéralisation ?, synthèse thématique, Séminaire international Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation, quelle contribution de la microfinance, 21-24 janvier 2002, 34 p.
- Wampfler B., 2005 : Atelier sur le partenariat entre organisations paysannes et institutions de microfinance, rapport final, PDSFR-CERISE, 86 p.
- Wanda R., (2007), Risques, comportements bancaires et déterminants de la surliquidité, cahiers électroniques du CRECCI, vol 24
- Yaron J. (1997), "Performances des institutions de financement du développement-méthodes d'évaluation", dans Schreider H., "Microfinance pour les pauvres", OCED/IFAD, Paris, pp. 67-77.
- Yaron, J. (1992), "Rural Finance in Developing Countries", dans Anderson J. R. and De Haan C., "Public and Private Roles in Agricultural Development", World Bank, Washington D.C.
- 2003/2004 : DEA « Dynamique des stratégies industrielles et financières » avec la mention bien sur le thème « Surliquidité bancaire et manque de financements de l'économie sénégalaise : les rapports ambigus entre banques et entreprises ».