

TABLE DES MATIERES

RESUME	ii
LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES.....	iii
REMERCIEMENTS.....	iv
INTRODUCTION GENERALE.....	1
I. Revue de littérature sur les courants dominants relatifs à la micro-intermédiation et le développement.....	3
I-1. L'inclusion financière selon l'approche classique.....	4
I-1-1. <i>Les acquis de la promotion d'une croissance financière et le modèle néolibéral de la répression financière de McKinnon et Shaw.....</i>	4
I-1-2. <i>La théorie des coûts de transaction.....</i>	6
I-2. La théorie néokeynésienne et la micro-intermédiation financière.....	8
I-2-1. <i>La théorie de l'asymétrie de l'information.....</i>	9
I-2-2. <i>Le modèle de Stiglitz et Weiss et le rationnement du crédit.....</i>	12
I-3. La microfinance : une réponse au rationnement du crédit.....	14
I-3-1. <i>La libéralisation financière par opposition à la répression financière et l'exclusion du marché du crédit.....</i>	14
I-3-2. <i>L'importance des marchés financiers informels.....</i>	16
II. Microfinance, intégration financière et économies en développement.....	20
I-1. Le microfinancement: une pratique appropriée à des besoins essentiels.....	21
I-1-1. <i>Une immense demande insatiable et la réplique à cette demande : les institutions financières « de détail ».....</i>	21
I-1-2. <i>La portée de la microfinance.....</i>	27
I-2. Les bases pour la construction de systèmes financiers inclusifs.....	32
I-2-1. <i>Les facteurs limitant l'accès aux services financiers formels.....</i>	33
I-2-2. <i>L'intégration progressive des services financiers destinés aux pauvres dans le système financier général des pays en voie de développement.....</i>	45
I-3. L'accessibilité financière : porteuse de dynamisme économique ?.....	51
I-3-1. <i>L'inclusion financière et les défis fondamentaux à relever.....</i>	52
I-3-2. <i>Les problèmes relevant de l'économie politique : rarement définitivement résolus.....</i>	58
CONCLUSION GENERALE.....	61
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	63
WEBOGRAPHIE.....	65

RESUME

Ce mémoire confirme l'importance de l'élaboration d'un système financier inclusif pour tous. De plus, il dévoile les différents obstacles à l'accessibilité financière d'un grand nombre d'individus dans les pays en voie de développement. D'un point de vue général, le grand fossé créé par l'exclusion financière d'un grand nombre de personnes affecte gravement leurs économies. Pourtant, pour un ménage à bas revenu, un petit prêt, un compte d'épargne ou une assurance peuvent faire une grande différence. S'agissant des microentrepreneurs et des petites entreprises, les sérieuses difficultés de financement les empêchent de participer pleinement à l'économie de leur société. À juste titre, le microfinancement s'inscrit comme la pratique par excellence dans la vision d'une inclusion financière pour tous, à travers son intégration dans le système financier général des pays du Sud, et cela, dans l'unique but briser le cercle vicieux de la pauvreté.

Mots clés: Institution de microfinance, Inclusion financière, Secteur financier.

ABSTRACT

This memory shows the importance of the elaboration of an inclusive financial system for all. In addition, it unveils the various obstacles the financial accessibility of a large number of people in the developing countries. From a general point of view, the big pit created by the financial exclusion of a large number of people seriously affects their economies. However, for a low-income household, a small loan, a savings account or insurance can make a big difference. With regard to micro and small enterprises, a serious difficulty of funding prevents them from fully participating in the economy of their society. Rightly, microfinance fits like practice excellence in the vision of financial inclusion for all, through its integration into the general financial system in the South, and that, with the sole aim to break the vicious cycle of poverty.

Keywords: Microfinance institution, Financial inclusion, Financial sector.

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau 1 : Illustration simplifiée des cas d’anti-sélection et d’aléa moral.
- Tableau 2 : Les pourcentages d’adultes disposant d’un compte dans une institution financière formelle.
- Tableau 3 : Les barrières à l’utilisation de comptes formels dans les pays en voie de développement.
- Tableau 4 : Les barrières à l’utilisation de comptes formels dans le monde.

LISTE DES GRAPHIQUES

- Graphique 1 : L’information imparfaite et ses caractéristiques.
- Graphique 2 : Les clients pauvres et leurs besoins en services divers.
- Graphique 3 : La situation des ménages et des entreprises par rapport à la partielle réponse des banques.
- Graphique 4 : Activité des institutions financières non traditionnelles dans les pays en voie de développement.
- Graphique 5 : La situation des clients qualifiés de pauvres de la microfinance.
- Graphique 6 : La microfinance rurale et sa terminologie.
- Graphique 7 : Pourcentage des adultes en possession d’un compte dans une institution financière formelle.
- Graphique 8 : Pourcentage des adultes vivant avec moins de 2\$ par jour et disposant ou non d’un compte formel.
- Graphique 9 : Niveau méso : Infrastructure et services financiers.
- Graphique 10 : Les éléments de la protection des consommateurs.

REMERCIEMENTS

Nous reconnaissons très sincèrement que sans la gratitude de Dieu et les maintes collaborations d'un agréable entourage, nous ne sommes jamais arrivé au bout de présent mémoire. Nous tenons donc humblement à émettre ici nos vifs remerciements à tous ceux qui nous ont soutenus, de près ou de loin par leur travail et leur dévouement.

Nous les adressons plus particulièrement :

- ✓ Au Docteur **RAKOTO DAVID Olivaniaina**, auprès duquel ce présent mémoire a été réalisé sous une précieuse et brillante direction.
- ✓ À Monsieur REFENO Fanjava, Chef du Département ECONOMIE qui m'a autorisé à exécuter ce travail de mémoire.
- ✓ À tous les enseignants du département ECONOMIE de l'Université d'Antananarivo qui nous ont initiés tout au long de nos années d'étude ainsi que tous les responsables administratifs de la Faculté.
- ✓ Et enfin, je dédie spécialement ce travail à toute ma famille et à tous mes amis qui ont su me soutenir et me supporter pendant toute la durée d'étude et de préparation du présent mémoire.

INTRODUCTION GENERALE

«Nous voulons que la pauvreté devienne un concept du passé». Pour un pays en voie de développement plus particulièrement, ce discours semble plus que familier. Les évocations de l'économie politique ainsi que ses divers postulats sont quotidiennement mis et encore remis à jour. Commerce équitable, allègement de la dette, étirement de l'aide internationale etc. Ces débats de fond sont incontestablement primordiaux pour une réduction à long terme de la pauvreté. Mais pour les trois milliards de personnes qui subsistent avec moins de deux dollars par jour, l'accès aux services financiers les plus élémentaires peut constituer un élément décisif de l'allègement de la pauvreté. Chez un grand nombre d'habitants des pays en voie de développement, c'est à dire la majorité de la population mondiale, les services financiers formels sont impénétrables. Très peu d'entre eux seulement peuvent jouir d'un compte épargne, d'un prêt ou d'un moyen aisément de transférer des fonds. Ceux qui réussissent, par exemple, à ouvrir un compte bancaire doivent souvent se contenter d'une moindre qualité de service.

Ces maux nous intéressent du fait que les décisions journalières qui semblent évidentes à la plupart de nous tous sont indissociables à une accessibilité financière appropriée. En effet, celles-ci sont assujetties à la question de subsistance jusqu'à celle de l'épanouissement. De plus, l'exclusion financière n'est pas seulement la conséquence mais aussi une origine de la pauvreté et de l'exclusion sociale. La principale tâche de la microfinance n'est effectivement pas aussi prétentieuse que celle relative au développement économique. Elle se focalise surtout sur l'épreuve de la disponibilité des moyens et des ressources aux individus classés à faibles revenus en leur donnant la capacité de prendre ces décisions quotidiennes, et de négocier eux mêmes leur sortie de la pauvreté par l'intégration au secteur financier. Le potentiel est grand, tout comme les complications qui l'accompagnent.

Ainsi, comment expliquer l'exclusion de tant de personnes et d'entreprises d'une pleine contribution au secteur financier ?

La progression du microfinancement peut être déterminante à la fois pour les petites entreprises, les microentrepreneurs, ou encore les plus petits ménages. Les éventualités sont vastes : création d'emplois, stimulation de potentiels, voire une mobilisation de forces de croissance économique. De plus, l'existence de secteurs financiers est supposée fournir des bienfaits essentiels, non seulement pour les ménages et les entreprises, mais aussi pour

l'économie dans son ensemble. Cependant, dans la plupart des économies en développement, seule une minorité de la population accède à des services financiers. Le nouvel ordre du jour est donc de mettre en place des systèmes financiers qui épaulent les nécessiteux, notamment par le biais du microfinancement.

Le principal objectif de ce mémoire est effectivement d'exposer les raisons pour lesquelles l'expansion de l'accès aux services financiers est indispensable, et en même temps de dévoiler les obstacles qui en bloquent la réalisation. Quels sont donc les fondements théoriques explicatifs de l'exclusion financière ? Pourquoi est-ce que les institutions de microfinance peuvent mieux servir les besoins des pauvres ? Qui sont les exclus financiers et pourquoi tant d'individus « bancarisables » sont-ils évincés du système bancaire ? Enfin, une accessibilité financière par l'intermédiaire de la microfinance serait-elle un levier de développement ?

Pour répondre à ces différentes questions, il convient de traiter le problème suivant deux parties successives et complémentaires. En effet, la première partie de ce travail consiste à exposer une revue de littérature tournée vers les courants dominants qui relatent la micro-intermédiation liée au développement. Ensuite, la deuxième partie du mémoire se propose d'exprimer une vision concrète du microfinancement, étroitement liée à l'inclusion financière et à son importance, dans le cadre des économies en développement.

I. REVUE DE LITTERATURE SUR LES

COURANTS DOMINANTS RELATIFS A LA

MICRO-INTERMEDIATION ET LE

DEVELOPPEMENT

Cette partie nous permettra de faire un large tour d'horizon de la littérature théorique qui relate les différents modèles se rapportant à la micro-intermédiation financière. Cette première partie sera effectivement axée sur deux points de vue différents, mais complémentaires, nécessaires à la compréhension du microfinancement et de l'exclusion financière, qui sont notamment l'approche classique et la théorie keynésienne. Nous débuterons sur l'inspiration néolibérale de McKinnon et Shaw sur la répression financière. Ensuite, nous expliquerons le principe des coûts de transaction développé par les institutionnalistes comme Williamson et Coase. La théorie néokeynésienne sera ultérieurement exposée par rapport à la micro-intermédiation financière. En d'autres termes, la théorie de l'asymétrie de l'information sera suivie du modèle de Stiglitz et Weiss, explicatif du rationnement du crédit. Il conviendrait en fin de partie de confronter les deux points de vue afin d'en tirer les meilleurs enseignements possibles.

I-1. L'inclusion financière selon l'approche classique.

L'une des principales approches néolibérales favorables à la promotion de la croissance financière fut celle développée par McKinnon et Shaw (1973). Par la suite, elle sera renforcée par la théorie des coûts de transaction, déterminante sur la question de l'intégration financière des agents du secteur informel.

I-1-1. *Les acquis de la promotion d'une croissance financière et le modèle néolibéral de la répression financière de McKinnon et Shaw.*

Selon McKinnon et Shaw l'incitation de la croissance financière, particulièrement micro-financière, est une composante essentielle de la croissance économique et donc du développement des pays pauvres. De ce fait, ils divergent par rapport au principe libéral traditionnel fondé sur une politique d'incitation à l'investissement.

Rappelons que Keynes accorde un rôle essentiel à l'investissement en prônant la faiblesse des taux débiteurs obligée aux entreprises. Cette faiblesse limiterait le coût du crédit et assurerait une demande d'investissement élevée, l'investissement étant une composante de la demande globale. Un faible degré de développement économique est donc attribuable à une carence du taux d'accumulation du capital. La politique monétaire a pour but de faire baisser le taux d'intérêt qui est le coût du crédit, via une offre expansive de monnaie. La demande en biens d'investissements serait ainsi incitée. Toutefois, d'après les néolibéraux, cette politique d'origine keynésienne de l'expansion monétaire serait la cause de la faiblesse de l'épargne financière et du sous-développement financier, qui caractérisent les pays en voie de développement. Associée à une forte inflation produite principalement par un financement monétaire du budget de l'Etat, cette politique a proliféré des taux d'intérêt réels négatifs, découragé l'épargne et conduit à une allocation sous-optimale des ressources disponibles.

La théorie de la répression financière réside dans la problématique de la mobilisation de l'épargne intérieure en vue du développement économique. Elle réagit face à certaines mesures restrictives étatiques à l'exercice de l'activité financière au niveau d'une économie.

Ces limitations concernent spécialement *la fixation administrative des taux d'intérêt¹, la constitution des coefficients de réserve obligatoires, la régulation de la concurrence, ou encore le contrôle des changes*. Les conséquences sont nombreuses. Par exemple, concernant la fixation des taux d'intérêts, la banque centrale pratique dans certains pays en voie de développement une politique sélective de crédit en privilège à des secteurs « prioritaires » en clouant les taux débiteurs à un moindre niveau pour l'ensemble de l'économie nationale.

En outre, les taux créditeurs, à cause de la répression financière, sont également plafonnés à des niveaux plus bas que les taux d'équilibre. Le besoin pour les médiateurs financiers de s'assurer une marge minimale les amène à rémunérer piteusement l'épargne quand elle est mobilisée. Les épargnants seront ensuite lassés à cause de la maigre rétribution qui leur est proposée. Ceci peut embarrasser la mobilisation de l'épargne par les institutions réglementées. Il est clair que dans ces situations de limitation des fonds prêtables, ces institutions rationnent le crédit. Les micro-entrepreneurs sont parmi les plus touchés par ce rationnement, une des raisons qui justifient l'utilité des institutions de microfinance à répondre à la répression financière, notamment par l'inclusion de tous dans les secteurs financiers. Nous pouvons prétendre que l'émergence et le développement de la micro-intermédiation n'est qu'une « émanation de la libéralisation financière » entreprise dans les pays en voie de développement et, de temps à autre, une réplique endogène critique à la politique de répression financière et aux plans d'aide qui favorisent une approche subventionnée du crédit par l'État, et qui se sont avérés un échec. Par exemple, à travers la pure nationalisation des Banques, la répression financière va de mainmise de l'État sur le système financier.

De plus, la répression financière limite la constitution du capital, biaise les choix techniques au préjudice des activités intensives en main d'œuvre et amène à des investissements intensifs en capital et de qualité moindre. McKinnon et Shaw prônent que la libéralisation du secteur financier est un procédé efficace pour hâter la croissance. En définitive, l'analyse de McKinnon et Shaw a pour but de montrer qu'une économie financièrement réprimée (taux d'intérêt en dessous de leur valeur d'équilibre) réduit l'épargne, fixe l'investissement en dessous de son niveau optimal et favorise le financement de projets de faibles qualités². Cette approche a obtenu une résonance très favorable auprès de grands organismes internationaux comme la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International qui la recommandaient, au début des années 80, pour régler les malaises de croissance dans les pays en voie de

¹ Plafonnement des taux en dessous du niveau d'équilibre.

² Document de recherche n°2009-18, «Développement financier et croissance: Une synthèse des contributions pionnières » par Jude C. EGGOH, Laboratoire d'Economie d'Orléans, pp.6-8

développement. Aussi, une économie considérée comme réprimée financièrement se décrit par le sous-développement des « canaux d'épargne ».

Les investissements des entreprises sont découragés et/ou rendus instables à cause des mauvaises politiques financières. De la sorte, la libéralisation des marchés financiers aura pour résultat un accroissement de l'investissement³.

Par ailleurs, Shaw, dans son étude, s'appuie sur les coûts d'opportunités des investissements chez les pays en voie de développement et met l'accent sur la fonction des intermédiaires financiers, en termes de maximisation du bien être. Il souligne la diminution des coûts du crédit, la diversification des risques, un meilleur rendement de l'épargne et le rabais des coûts avec les économies d'échelle.

Aussi, la théorie de la répression financière qui est centrée essentiellement sur le taux d'intérêt est complétée par la théorie des coûts de transaction. A ce titre, elle soutient la base d'appréciation de l'efficacité productive des organisations de microfinance, compte tenu de l'expulsion des micro-entrepreneurs du système bancaire traditionnel.

I-1-2. La théorie des coûts de transaction

En se référant à R. Coase, l'explication de l'existence de la firme dans l'économie conventionnelle réside dans les « coûts de l'utilisation du mécanisme des prix » ou les « coûts de fonctionnement d'un marché ». Ce sont des coûts qui portent sur la recherche des prix adéquats et sur la négociation de contrats séparés. Lorsque ces coûts sont élevés, un individu peut préférer de travailler dans une firme, se mettant intentionnellement sous l'autorité d'un entrepreneur plutôt que de vendre directement ses services ou ses produits sur le marché. Ainsi, « les transactions de marché sont éliminées et l'on substitue à la structure compliquée du marché et de ses transactions d'échange, l'entrepreneur coordinateur qui dirige la production. Il est clair que ce sont là des méthodes alternatives de coordination de la production »⁴. La firme remplace dans ce cas le marché, permettant d'économiser les coûts de détermination des prix ; toutefois, avec la progression de la taille des firmes, un mouvement contraire d'augmentation des coûts de direction et de gestion se fera sentir. La firme s'explique donc par la capacité d'effectuer des transactions en interne.

Une « transaction » peut se décrire comme étant la spécification contractuelle d'une date et d'un lieu d'échange d'un bien particulier entre deux agents. Selon Williamson, la transaction

³ Notons qu'il faut partir d'une considération que l'épargne soit initialement faible dans les pays en voie de développement selon McKinnon.

⁴ R.H.Coase, « *La nature de la firme* », Revue française d'économie, Volume 2 N°1, 1987. pp.136.

produit des coûts qui justifient l'existence des entreprises au regard d'un marché qui suffirait en l'absence de tels coûts. En d'autres termes, la firme est plus efficace que le marché pour gérer certaines actions, par exemple lors d'un contrat de travail. Il est aussitôt important d'évoquer la nature et l'origine de ces coûts dits de transaction.⁵ En effet, ces coûts indiquent le prix de la mise en œuvre d'une transaction entre deux agents individuels ou collectifs. En général, des coûts de deux ordres sont reliés à une transaction :

- d'une part, des coûts *ex-anté* engagés pour la conception du contrat permettant le transfert des droits de propriété d'un individu à l'autre et qui sont des coûts primaires de nature juridique ;
- d'autre part, des coûts *ex-post* d'ajustement qui apparaissent après la signature du contrat, pour la correction des dérives soit par rapport à l'accord initial, soit par rapport à un autre accord jugé préférable. Ce qui explique l'idée de contrats, voire de marchés incomplets.

Par ailleurs, il est clair que tous les ménages d'une part, et toutes les entreprises d'autre part, ont besoin de services financiers. Or, les coûts de transaction semblent déterminants dans la décision de prêter à un montant aussi petit que ce qu'a besoin la majorité des particuliers et des entreprises. En effet, pour la banque, les coûts de transaction sont l'ensemble des frais qu'elle et le client ont à engager dans l'intervalle temporel séparant la formulation de la demande de services financiers et la réalisation de l'opération, hors coûts financiers, comme le taux d'intérêt. Si des coûts de transaction existent pour tous types de services financiers, ils sont particulièrement importants dans le cas de l'octroi d'un prêt :

- Du côté de la banque, les coûts de transaction incluent les frais occasionnés par l'ouverture d'un dossier, l'étude du risque, le temps consacré à des entretiens avec l'emprunteur... Ces coûts sont en grande partie des coûts fixes, c'est-à-dire que leur montant n'est pas lié au montant du prêt. Or un petit prêt ne générera que des revenus d'intérêt modestes. Les petits prêts ne sont donc pas rentables pour une banque dont les procédures sont prévues pour des prêts de montants plus importants ;
- Du côté du client, les coûts de transaction incluent la préparation des documents nécessaires pour une instruction de son prêt – documents souvent inexistants dans une économie informelle – les frais de dossier qui lui sont

⁵ CHAVANCE, Bernard, "L'économie institutionnelle", La Découverte, Paris, 2007, pp. 61-62

facturés, le coût des déplacements à la banque, souvent éloignée et, enfin, le *coût d'opportunité* du temps passé à demander son prêt et à attendre la réponse de la banque, un temps qu'il aurait pu employer à des activités rentables.

De ce fait, force est de constater que la réduction des coûts de transaction figure parmi les principaux critères de satisfaction de la demande de microcrédit par l'offre. En d'autres termes, l'exclusion financière des petits entrepreneurs par rapport au secteur formel s'explique par les coûts de transaction élevés. Aussi, comment expliquer d'une autre manière ces coûts de transaction élevés pour les institutions financières et les clients, l'augmentation du coût global de l'activité commerciale, l'incapacité à gérer les risques, et les préjugés envers certains segments du marché ? Le problème est manifestement accentué dans les pays en voie de développement et affecte de manière disproportionnée les petites et moyennes entreprises et les ménages pauvres dans tous les pays. De la théorie des coûts de transaction à la théorie de la répression financière et le rationnement du crédit, plusieurs distorsions sont perceptibles entre le prêteur et l'emprunteur. Ces distorsions ont fréquemment pour origine *l'asymétrie d'information* et pour résultat l'inefficacité de l'intermédiation financière. Une particulière attention fut notamment attribuée par les Néokeynésiens à ce propos.

I-2. La théorie néokeynésienne et la micro-intermédiation financière.

Rappelons que la démarche du courant des nouveaux keynésiens consiste à établir des modèles économiques à partir de la théorie d'équilibre général néo-classique, pour en affirmer par la suite les défaillances. Ces nouveaux keynésiens professent dans le cadre macroéconomique mais font usage à des fondements microéconomiques, dans la mesure où ils constatent des tendances basées sur les comportements d'agents représentatifs. En ce qui concerne l'intermédiation financière en général, son efficacité se base sur différents critères, avec lesquels la question de l'information parfaite est incluse. Les grands auteurs comme J. Stiglitz, M. Spence et G. Akerlof ont particulièrement travaillé sur les asymétries de l'information, des travaux permettant une meilleure compréhension du fonctionnement des marchés d'aujourd'hui et qui furent à l'origine de l'attribution d'un prix Nobel de l'économie à leur égard.

I-2-1. La théorie de l'asymétrie de l'information

Précisons avant tout que le cas d'imperfection de l'information peut notifier que le marché de concurrence pure et parfaite est incapable de déployer ses propriétés, en d'autres termes, il ne peut rendre compte de la réalité. On assiste ainsi à un échec du marché. L'asymétrie de l'information est le constat affirmant que toutes les informations disponibles pour chaque acteur sur le marché ne sont pas les mêmes. Les informations des offreurs et des demandeurs sur les prix et la qualité des biens peuvent ainsi être imparfaites et inégalement réparties. Cette asymétrie de l'information favorise le pouvoir de marché de certains acteurs et peut justifier les différences d'anticipation. Deux cas peuvent subsister quand la mauvaise information des agents pose des problèmes majeurs pour le bon fonctionnement du marché :

- Le cas de *l'anti-sélection* ou la sélection adverse ;
- Le cas de *l'aléa moral* ou le risque moral.

Dans la relation de crédit, l'asymétrie d'information s'observe entre l'emprunteur et le prêteur, au détriment de ce dernier. En effet il est facile de comprendre que l'emprunteur se trouve en possession d'une meilleure information comparé au prêteur sur les paramètres qui vont déterminer la rentabilité *effective* du projet, et par la suite gouverner le partage des revenus. Dès le départ, deux sortes de risques menacent le prêteur par rapport au rendement de son activité :

- un risque lié à l'état de l'économie ou à celui de l'environnement. Ainsi, un problème de distinction se pose au prêteur par rapport à la probabilité d'acquittement des emprunteurs de leurs engagements : c'est le risque pur du crédit.
- La rationalité limitée du prêteur et l'incomplétude des contrats des prêts ne lui permettent pas de savoir avec exactitude tous les revenus que produira l'activité à financer par le crédit, et surtout les véritables intentions de l'emprunteur après la signature du contrat. Il subsiste donc des informations cachées, c'est-à-dire l'asymétrie d'information post-contractuelle : c'est l'aléa moral.

Tableau1 : Illustration simplifiée des cas d'anti-sélection et d'aléa moral.

Hypothèse	Description	Exemple
Anti-sélection	Un des agents ignore certaines caractéristiques de la transaction. Il risque d'être trompé au moment où il va signer le contrat	Une personne veut acheter une voiture d'occasion mais n'est pas un spécialiste des voitures.
Aléa moral	Un des agents peut dissimuler son comportement qui ne sera révélé qu'après la signature du contrat (<i>comportement peu moral</i>)	L'acheteur d'une voiture se rend chez un assureur pour souscrire une police. L'assureur ne sait pas qu'il roule continuellement vite et qu'il ne veut pas porter de lunettes alors qu'il voit mal

Ainsi, lors d'un investissement financé par l'emprunt, l'espérance de rendement du prêteur est conditionnée par la distribution effective des flux de liquidités, étroitement liée à la probabilité de défaut de paiement de l'emprunteur. L'instinct de prudence du prêteur va alors prendre le dessus et le conduire à rationner le crédit, diminuer le montant, voire refuser carrément l'octroi aux emprunteurs « véreux » en apparence, ce qui est une véritable manifestation de l'exclusion financière. Cette manière de procéder présuppose l'existence d'une *inefficacité allocative*, car le risque est discriminé par les prix. De plus, ce prix ou taux d'intérêt est loin d'être celui d'équilibre du fait de l'asymétrie d'information⁶.

Notons que le rationnement du crédit est loin d'être l'issue appropriée pour faire face à ces risques. Au contraire, il les ravitaille à cause de la dissimilitude entre le degré de crédit volontairement limité par les prêteurs et l'obligation, pour les emprunteurs, d'accéder à un financement à la hauteur de leurs besoins pour préserver la rentabilité de leurs activités, tout en faisant face au service de la dette. Le crédit accordé n'enrobant pas les besoins des emprunteurs, ceux-ci se voient forcés d'user de nombreuses sources de financement. Ainsi, ils décuplent les coûts du crédit, le nombre d'échéances pour un même flux de revenu avec lequel ils doivent y faire face. Par conséquent, ils accroissent le risque de crédit, toujours au détriment des leurs multiples prêteurs.

⁶ STIGLITZ J. & WEISS A. (1981) « *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information* », *The American Economic Review*, Vol. 71, 3, 393-410.

Graphique1: L'information imparfaite et ses caractéristiques.

IMPERFECTION DE L'INFORMATION



Tous les agents économiques n'ont pas, ou ont un accès incomplet à l'information disponible lors des transactions



Certains agents sont mieux informés que d'autres :

- *agents mieux informés*
- *agents peu informés*
(Contrats incomplets)



Asymétrie de l'information = information imparfaite



L'anti-sélection (sélection adverse) : Des agents sont dotés de caractéristiques que d'autres ne connaissent pas : un employeur qui connaît mal les compétences de son futur salarié.	L'aléa moral (le risque moral) : Certains agents font le choix ou mènent des actions non observables par d'autres agents : L'employeur ne peut contrôler parfaitement le niveau de soin ou d'effort apporté aux tâches accomplies par son salarié
---	---

En conséquence, il est faisable de confirmer la coexistence d'une épargne bancaire nette et d'un rationnement du crédit sans se référer à la répression financière, et ceci, à travers le phénomène d'asymétrie informationnelle. Par ailleurs, le modèle de Stiglitz et Weiss explique le rationnement du crédit par l'introduction de l'hypothèse de l'imperfection de l'information dans la théorie de l'équilibre⁷.

⁷Cette théorie concerne le modèle d'Arrow-Debreu de l'équilibre concurrentiel

I-2-2. Le modèle de Stiglitz et Weiss et le rationnement du crédit

Ce modèle prouve que le rationnement du crédit est une réalité propre au marché. Contrairement aux néoclassiques, le raisonnement diffère de l'économie pure, et les résultats sont obtenus en introduisant dans le modèle la notion d'asymétrie d'information. Ils ont prouvé que les banques, en manque d'informations sur les projets des entreprises, agissent dans leur intérêt propre : elles privilégient les projets à faible risque pour minimiser leurs pertes.

Ce modèle démontre que le marché fonctionne en fonction de facteurs qui sont rarement pris en compte dans un modèle d'équilibre général. Initialement, il s'agit de démontrer l'impact de l'asymétrie d'information sur le marché du crédit. Les deux variables principales sont le *taux d'intérêt* et le *degré de risque d'un projet*. Quant aux agents économiques, l'offreur de crédit est la banque qui traite à un demandeur qui est l'entrepreneur.

Dans un contexte d'équilibre général, la profitabilité d'un projet est décroissante en fonction de l'augmentation du taux d'intérêt. En d'autres termes, au fur et à mesure que le risque du projet est élevé, la banque augmentera ses taux d'intérêt. Cependant, en économie réelle, un rationnement de crédit est constatable à partir d'un certain degré de risque : la banque se retient d'élever ses taux d'intérêts et choisit de ne plus octroyer des prêts. L'explication du rationnement du crédit par exclusion de certains candidats du crédit peut trouver son éclaircissement dans la stratégie bancaire de maximisation du profit. L'idée est ici de dévoiler que *le rationnement du crédit résulte d'une situation d'équilibre, et non pas de contraintes externes*⁸. En effet, s'agissant du taux d'intérêt, il peut être considéré comme « un instrument de sélection ». Réciproquement à l'exemple du « market of lemons » de G.Akerlof, c'est l'offre qui est mal informée par rapport à la demande. Contrairement à l'entrepreneur, la banque ne peut qu'estimer le risque de son projet.

On assiste par la suite à une divergence d'intérêts entre les deux parties : l'entrepreneur cherche à maximiser son profit, tout en minimisant son apport personnel ; de son côté, la banque veut minimiser ses pertes, et cherche à obtenir l'emprunt avec le plus d'intérêts possible. Mais vue qu'elle joue le rôle de l'offreur, elle libère ses prêts en fonction de ses intérêts propres. En conséquence on assiste à une situation de *sélection adverse* : la banque

⁸ STIGLITZ J. et WEISS A. (1981) « *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information* », *The American Economic Review*, Vol. 71, 3, 393-410.

octroie des prêts à faible taux d'intérêt pour des projets peu risqués, donc à faible rendement, et rationne le crédit quand le risque s'accroît.

En outre de cette sélection adverse, un *aléa moral* est aussi notable entre la banque et l'entreprise. Il se manifeste après la concession du prêt. Notons qu'un agent principal est confronté à cet aléa si l'autre agent modifie les termes du contrat signé ex-ante en menant ex-post des actions qui ne vont pas dans l'intérêt du principal. Il s'agit par exemple pour l'emprunteur de s'engager dans des activités risquées qui réduisent la probabilité du remboursement du prêt. Les Petites et Moyennes Entreprises , qui convoitent de se développer, font face à de grandes difficultés pour entreprendre des projets certes risqués, mais qui peuvent leur permettre de s'étendre, et qui sont même souvent plus sûrs que les projets des grandes entreprises que les banques traditionnelles gratifient. Marquons en outre que la place importante accordée aux banques dans le système financier est justifiée par le fait que le contrat de crédit bancaire permet de mieux gérer les problèmes d'asymétrie d'information. Toutefois, des conditions d'incertitudes et de carence en garantie de la part des micro-entrepreneurs ne permettent pas aux banques d'élargir l'offre de crédit. C'est ce qui expliquerait le désintéressement des banques classiques pour une telle clientèle dans les pays en voie de développement, et c'est, à juste titre, pour combler à ce besoin que les institutions de microfinance ont suppléé les banques traditionnelles.

Par ailleurs, il est à préciser que rationnement ne s'explique pas essentiellement en termes d'adéquation de l'offre et de la demande par les quantités. C'est tout simplement une négation au prêt à une catégorie d'emprunteur, particulièrement les pauvres, même si les banques disposent de suffisamment de ressources. De ce fait, le « red-lining »⁹ correspond exactement à la réalité dans les pays en voie de développement. Ainsi, les institutions de microfinance peuvent être considérées comme l'arrangement institutionnel optimal pour dépasser, voire résoudre les embarras d'asymétrie d'information.

Sachant que la littérature économique présente le rationnement du crédit sous plusieurs angles, et en partant du constat y afférant, en particulier l'exclusion du système bancaire d'une part importante de la population dans les pays en voie de développement, la microfinance semble y tenir un rôle important.

⁹ Terme utilisé par la littérature anglo-saxonne correspondant à la réalité observée dans les pays en voie de développement. Le red-lining consiste à écarter un groupe d'emprunteurs du crédit, quelque soit le taux en vigueur car supposé très risqué par la banque.

I-3. La microfinance : une réponse au rationnement du crédit

Les résultats des différentes études et des nombreux travaux sur l'impact du développement financier sur le développement économique, via le chemin de croissance, sont abondants. Dans tous les cas, toujours en se référant à la littérature économique, force est de constater que la prise de position est toute indiquée : inspiration classique ou approche keynésienne, en d'autres termes, libéralisation ou interventionnisme. Quoi qu'il en soit, malgré la divergence des points de vue, toujours faut-il se connecter à la réalité, spécialement celle de l'inaccessibilité au crédit dans les pays en voie de développement, en s'intégrant dans le souci de l'exclusion financière par le rationnement du crédit.

I-3-1. La libéralisation financière par opposition à la répression financière et l'exclusion du marché du crédit

Initialement, Schumpeter (1911) peut être considéré comme étant un précurseur en faveur du développement financier. En effet, les services financiers, selon lui, sont nécessaires à la croissance car ils optimisent la productivité en approuvant l'innovation technologique et en identifiant les entrepreneurs par son processus de sélection des meilleurs projets à financer. On trouve déjà chez lui une analyse consistante du rôle du crédit dans la mesure où une liaison entre production et crédit est remarquée. La production requiert évidemment du crédit, et son accès n'est pas chose évidente surtout dans les pays en voie de développement. Précisons que Schumpeter considère l'activité bancaire comme étant au centre de la marche. L'entrepreneur et le banquier sont complémentaires et restent les deux acteurs clés du processus d'innovation.¹⁰

Par ailleurs, pour Shaw, l'intermédiation a permis la résolution de la double coïncidence des besoins, similaire à un contexte d'économie de troc. A défaut d'un intermédiaire financier, le prêteur faudrait rencontrer le demandeur de crédit avant d'acquiescer l'emprunt du montant proposé par le prêteur, au taux d'intérêt et pour la durée qu'il désire, ce qui n'est néanmoins pas évident. La collection et la centralisation de l'épargne des agents surnuméraires et l'accord des crédits aux agents déficitaires par les intermédiaires financiers permettent de répondre à cette peine. De plus, McKinnon et Shaw (1973), avec leur paradigme de « répression

¹⁰ Document de recherche n°2009-18, "Développement financier et croissance: Une synthèse des contributions pionnières » par Jude C. EGGOH, Laboratoire d'Economie d'Orléans, pp.2-5

financière », préconisent que la libéralisation du secteur financier est un procédé influent pour une accélération de la croissance. Selon ces auteurs, c'est la répression financière qui expliquerait les écarts de développement entre les différents pays.¹¹

Toutefois, les auteurs tels que L. Taylor et Van Wijnbergen (1983) désavouent déjà à la même époque la libéralisation financière en adossant une conception structurelle de l'économie. A cet effet, ils jugent que cette politique amènerait à un ralentissement de la croissance économique¹². De plus, il est important de remarquer que la démonstration de McKinnon et Shaw se base sur l'hypothèse implicite assurant l'imperfection du marché financier. Justement, Stiglitz et Weiss (1981) ont prouvé l'irréalisme de cette conception, en confirmant l'existence d'un rationnement du crédit, même dans les marchés compétitifs du crédit. De ce fait, la libéralisation peut se montrer inopérante en prenant en considération les imperfections du marché de crédit. Stiglitz et Weiss furent les premiers auteurs à dévoiler que les déséquilibres des marchés financiers sont la cause de l'échec des politiques de libéralisation financière. De son côté, Mankiw (1986) analyse que l'inefficience chez les mécanismes d'allocation du crédit sur le marché financier est due au fait que les emprunteurs disposent de plus d'informations sur leur risque que les prêteurs. Et cette situation, selon Mankiw, peut être améliorée grâce à un interventionnisme d'Etat¹³.

Enfin, l'un des plus grands constats à ne pas négliger fut sûrement celui des Néo-structuralistes¹⁴ qui considèrent que les politiques de libéralisation financière des pays en voie de développement ont surtout pour cause de défaillance l'inattention à l'égard de l'un des aspects structurels de leurs économies : l'existence d'un *secteur informel*. Justement, l'existence de marché financier non officiel n'est pas forcément le témoignage indispensable de la répression financière, mais plutôt l'expression d'une organisation particulière de production et de marketing¹⁵. En outre, les Néo-structuralistes suggèrent une intégration du secteur informel dans le système financier global. Ces propos sont réfutés par les Mckinnoniens et la Banque mondiale qui affirment que le dualisme financier formel-informel n'est qu'un « avatar de la répression financière et de la fragmentation de l'économie ». De

¹¹ ARESTIS, Philip, "Financial liberalization and the relationship between finance and growth", University of Cambridge, June 2005, pp.4-9

¹² Document de recherche n°2009-18, "Développement financier et croissance: Une synthèse des contributions pionnières » par Jude C. EGGOH, Laboratoire d'Economie d'Orléans, pp.10-11

¹³ MANKIW, Gregory, "The Allocation of Credit and Financial Collapse», The Quarterly Journal of Economics, Vol. 101, No. 3, (Aug.1986), p. 455-470.

¹⁴ Courant ayant pour chef de file Lance Taylor.

¹⁵ JENSEN, Michael C, " Eclipse of the Public Corporation", HARVARD BUSINESS REVIEW, 1989

plus ils préconisent une suppression à terme du secteur informel en prenant en considération la substituabilité et la croissance du secteur officiel par aboutissement de la libéralisation. Dans tous les cas, faisant partie jusqu'à maintenant de la réalité des économies en développement, le secteur informel a sa part d'importance, et cela pour diverses raisons.

I-3-2. L'importance des marchés financiers informels

D'une manière générale les ménages, pour répondre à des besoins variés (événements de la vie familiale, situations d'urgence, opportunités d'investissement), ont recours, si nécessaire, à des services financiers informels. L'un de ces services financiers est le crédit. Lorsque l'objectif du ménage est d'investir ce crédit dans une activité économique, le microcrédit en question est appelé microcrédit « productif ».

Rappelons que dans les pays en voie de développement, trois grands types d'unités de production interviennent, selon leur taille et leur degré de sophistication :

- Les activités individuelles, que l'on peut à peine qualifier d'entreprises et que l'on nomme en général *activités génératrices de revenus* ;
- Les *très petites entreprises*, parmi lesquelles on peut distinguer :
 - La *micro-entreprise* (l'entrepreneur et quelques personnes autour de lui),
 - La *petite entreprise* (une dizaine d'employés),
 - Les *moyennes entreprises*, dont le nombre d'employés est de l'ordre de plusieurs dizaines.

De plus, il est à noter que dans certains modèles comme ceux d'origine néo-structuraliste, les ménages ont accès à trois types d'actifs financiers :

- L'or ou la monnaie ;
- Les dépôts bancaires ;
- Les prêts sur les marchés informels.

En conséquence, les prêts sur ces marchés apparaissent comme une alternative aux dépôts bancaires dans la mesure où les capitaux sont supposés circuler librement entre les deux secteurs. De plus, le crédit national ou international des banques n'atteint pas le secteur informel, qui ne peut être nourri que par la microfinance. Par ailleurs, l'échec des politiques de libéralisation financière des pays du Sud, selon Taylor, peut être justifié selon trois raisons étroitement liées aux attributs des économies non organisées :

- Premièrement, les réserves obligatoires conçues par les banques sont un obstacle à l'intermédiation financière. En d'autres termes, elles diminuent l'offre totale réelle de crédit affectée aux entreprises. Néanmoins, l'obligation de réserve est inexistante chez le secteur informel ;
- Deuxièmement, la hausse du taux d'intérêt sur les dépôts provoque une modification des actifs du secteur financier non organisé vers le secteur financier structuré de crédit. Celle-ci peut éventuellement réduire la demande d'encaisses monétaires, ce qui affecterait l'offre de prêts sur les marchés financiers inorganisés, engendrant ainsi une élévation du taux d'intérêt nominal sur le marché informel ;
- Enfin, une aggravation des taux d'intérêt peut accroître le coût du capital « productif », ce qui engendrerait par la suite une inflation par les coûts, une descente de l'investissement ainsi que de la demande réelle.

En plus, un contexte évolutif tourné vers l'exécution d'une épargne progressive risque de faire baisser davantage la demande effective et nuire à la croissance économique. Force est de constater que les services financiers informels œuvrent aussi en faveur d'une accessibilité financière pour tous du fait :

- de son implantation géographique adéquate, notamment dans les zones où il est difficile au secteur bancaire officiel de s'implanter en tenant compte des coûts divers ;
- ou encore de l'absence d'asymétrie informationnelle entre l'agent prêteur et l'emprunteur dans la mesure où les prêts ne sont agréés qu'aux personnes membres de la communauté (quartier, village etc.) où l'information se défile assez vite, sans oublier qu'un aléa de moralité de la part d'un mauvais débiteur entraînerait pour lui l'exclusion pure et simple de cette communauté.

En général, l'économie des pays en voie de développement est marquée par la prééminence du *secteur informel*, qui représente, selon l'Organisation internationale du travail, la majorité des emplois en Afrique et en Asie, et plus de la moitié des créations d'emploi en Amérique latine¹⁶. Dans certains pays, le secteur informel représente 80 à 90 % des emplois. En effet, dans les pays du Sud, les grandes entreprises sont généralement peu nombreuses. Elles

¹⁶ In BIT (<http://www.ilo.org/public/english/employment/skills/informal/who.htm>).

peuvent être publiques (ou issues d'entreprises publiques privatisées) ou privées (comme les filiales des multinationales). Elles couvrent souvent le champ des biens et services nécessitant d'importantes infrastructures (eau, électricité, télécommunication...). Chacune emploie plusieurs centaines ou plusieurs milliers d'employés. Mais leurs salariés ne symbolisent au total qu'une faible part de la population active.

Le secteur informel regroupe ainsi les entreprises qui n'ont pas d'existence légale (ou ont un statut non clairement défini) et ne payent pas d'impôt (ou du moins ne payent pas tous les impôts auxquels elles sont censées être soumises). La distinction du secteur formel au secteur informel est assez « schématique » du fait des degrés de formalisation. Pour notre part, il semblait convenir d'énoncer les aspects avantageux du secteur informel par rapport au secteur structuré du crédit. Le dualisme apparent entre le formel et l'informel s'avère en outre justifiable, mais aussi critiquable. Les « McKinnoniens » aspirent accéder au développement du secteur bancaire tandis que les néo-structuralistes prescrivent qu'ils en soient du secteur non-officiel. En effet, la contradiction sur la thèse de la libéralisation financière fondée sur le dualisme entre la finance formelle et la finance informelle est en partie apportée par les néo-structuralistes. Ces derniers rejettent l'argument souvent avancé selon lequel la structure financière des pays du Sud serait la cause du sous développement. Les néo-structuralistes considèrent les marchés financiers informels comme un mode de fonctionnement du système financier propre aux pays en voie de développement, qui jouent un rôle déterminant dans ces économies puisqu'ils facilitent les transactions entre les épargnants et les investisseurs. Aussi, ces auteurs estiment que les réserves obligatoires effectuées par les banques commerciales constituent des fuites du système financier, et donc les banques ne peuvent pas allouer de manière aussi efficiente l'épargne que le marché financier informel, dans la mesure où ce dernier n'est pas soumis à des contraintes de réserves.

Dans tous les cas, au-delà de l'opposition néolibérale et néo-structuraliste, il serait plutôt judicieux de se focaliser sur le secteur à favoriser le développement compte tenu de l'efficacité que ces différentes formes de structurations accordent de manière différente à chaque secteur financier.

Pour leur part, les microfinances s'adressent à un marché nouveau et potentiellement rentable – 3 milliards d'habitants de la planète qui n'ont pas accès aux services financiers –, tout en se situant dans la mouvance d'investissement socialement responsable et d'économie solidaire, dont l'objectif est le développement stable, en même temps que la rentabilité

financière¹⁷. D'une part, le microfinancement a démontré qu'on peut concevoir des services financiers de proximité adaptés à des populations exclues du système financier formel, et qui ont un véritable impact sur leur développement économique et social ; d'autre part les organisations qui offrent ces services peuvent être viables. La micro-intermédiation semble provoquer une vive attention à notre égard, compte tenu de sa capacité à combler un certain vide, provoqué ou spontané, au niveau du secteur financier. Ainsi, du simple microfinancement jusqu'à ses propres caractéristiques, l'intégration de tous dans les secteurs financiers serait-elle pratiquement favorable à la croissance économique ?

¹⁷ Guérin I. et Servet J.M. [2004], «*Exclusions et Liens Financiers* », Rapport du Centre Walras 2003, Paris, Economica.

II. MICROFINANCE, INTÉGRATION FINANCIÈRE ET ECONOMIE EN DEVELOPPEMENT

Un système financier inclusif nécessite la satisfaction des besoins de tous les individus aptes à user avantageusement des gammes de services financiers qui, justement, devraient être à caractères pratiques, souples et à un prix raisonnable. Les pauvres font particulièrement partie de ce groupe. Cette simple observation a transformé la théorie et la pratique de la microfinance de ces dix dernières années. Une meilleure connaissance de la demande de la clientèle actuelle (et potentielle) a motivé l'évolution du microcrédit à la microfinance et, plus récemment, à des services financiers accessibles à tous. Compte tenu de l'importance accordée à cette inclusion financière, cette seconde partie sera consacrée à une exposition relative à l'indispensabilité de l'élargissement de l'accès aux services financiers, ainsi qu'à l'étalage des divers obstacles à son achèvement. Il convient ainsi de débuter à une approche du microfinancement selon ses prestations correspondantes à la satisfaction des besoins essentiels des pauvres. Ensuite, les bases pour la construction de systèmes financiers inclusifs seront relatées. En troisième et dernier lieu, nous refléterons l'apport d'une accessibilité financière en termes de dynamisme économique selon les divers défis à relever.

II-1. Le microfinancement : une pratique appropriée à des besoins essentiels

L'objet des *services financiers* est de transférer un pouvoir d'achat dans le temps. Il peut s'agir de transférer vers l'avenir un pouvoir d'achat déjà existant (en *épargnant* aujourd'hui une somme que je dépenserai demain) ou, à l'inverse, d'avancer à aujourd'hui un pouvoir d'achat que j'aurai demain (en *empruntant* aujourd'hui et en remboursant à l'avenir).

L'accès à des services financiers est un levier indispensable pour les particuliers comme pour les entreprises. Ainsi, *tout ménage* a besoin de recourir à des services financiers, de même, *les entreprises* ont besoin d'accéder au crédit productif pour leurs investissements, quels que soient leur taille et leur degré de formalisation. Effectivement, les microfinances se proposent, en tant qu'institutions financières « de détail », de répondre à la demande que l'offre des banques commerciales n'arrive pas à combler.

II-1.1. Une immense demande insatiable et la réplique à cette demande : les institutions financières « de détail »

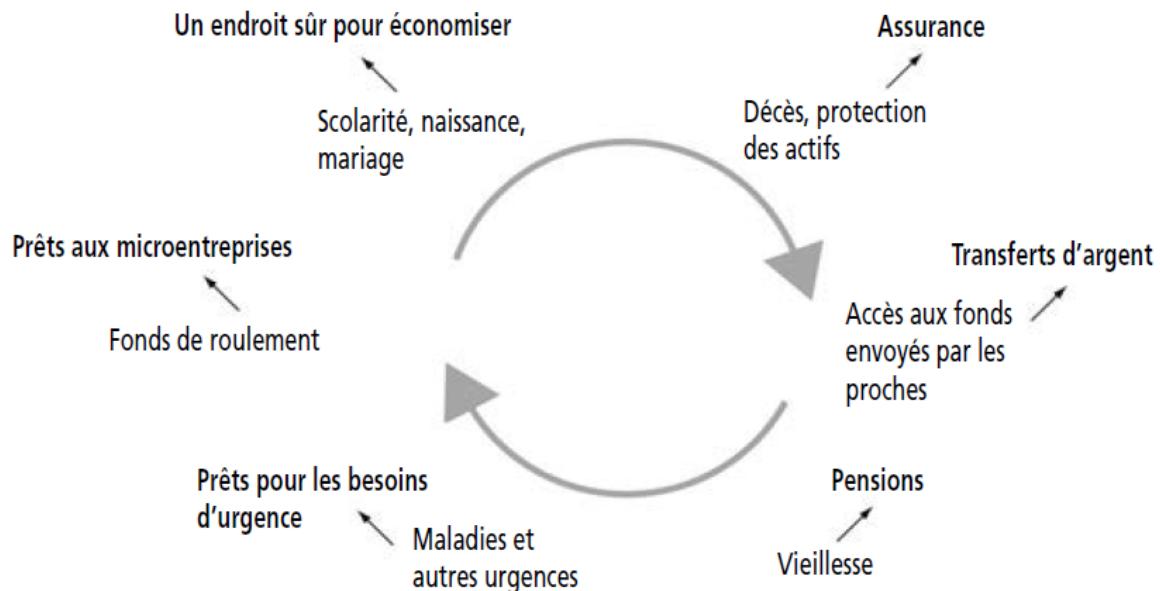
- Les ménages pauvres et leur demande en une variété de services

En général, trois principaux types d'évènements coïncident avec la demande des pauvres en services financiers. Ce sont notamment :

- Les évènements courantes au cycle de la vie : les évènements uniques (naissance, mariage, décès) et ceux récurrents (récoltes, fêtes etc.) que rencontrent tous les ménages.
- Les besoins d'urgence : les crises d'ordre personnel (accident, maladie, perte d'un emploi etc.) et celles incontrôlables (guerre, cataclysmes naturels) nécessitant un besoin d'urgence en liquidités.
- Les possibilités d'investissement dans une entreprise, un terrain, ...

Le graphique 2 illustre le lien existant entre les besoins financiers typiques et les services financiers offerts aux ménages pauvres et à faible revenu.

Graphique 2 : Les clients pauvres et leurs besoins en services divers¹⁸



- Le crédit, élément essentiel au développement de toute activité économique

Qu'elle soit formelle ou informelle, petite, moyenne ou élargie, toute entreprise fait face à deux types de besoins financiers afin de pouvoir espérer à grandir. Notamment les *besoins d'investissement* dans des moyens de production (machines, équipements etc.) et les *besoins de fonds de roulement* vue qu'elle doit généralement produire avant de vendre, en d'autres termes, avancer des fonds avant d'en gagner.

Des *fonds propres* peuvent être mobilisés pour répondre aux besoins financiers. Sinon, des *crédits*, montants ou sommes avancées par des prêteurs externes et qu'il faudra rembourser, peuvent servir de moyens financiers à injecter dans l'activité moyennant une création de bénéfices futurs. L'aptitude à véhiculer des fonds pour financer ses propres projets étant toujours limitée, la possibilité d'user de l'emprunt est indispensable pour toute entreprise qui convoite de se développer. En empruntant aujourd'hui pour investir dans un projet, l'entreprise en question pourrait se donner les moyens de réaliser demain des bénéfices grâce auxquels elle paiera les intérêts et remboursera le principal de son emprunt.

Si le taux de rentabilité de son projet est supérieur au taux d'intérêt de son prêt, il restera, après remboursement du crédit, un enrichissement net pour les propriétaires de l'entreprise.

¹⁸ In Brigit Helms, « *La finance pour tous : Construire des systèmes financiers inclusifs* », Ed. Saint Martin, 2006, pp.26.

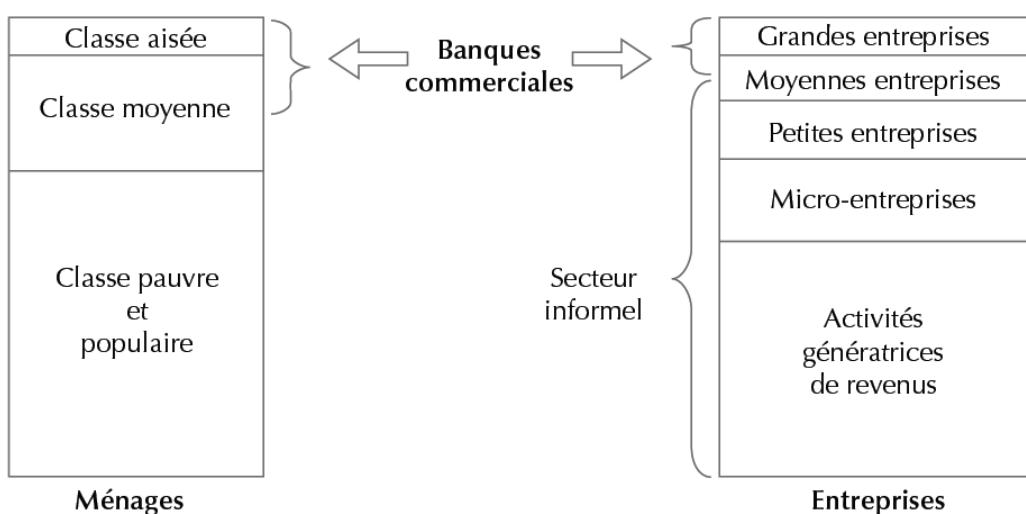
Ce raisonnement financier de base est bien évidemment valable autant dans les pays en voie de développement que dans les pays industrialisés. Ce qui forme l'apport de la microfinance, c'est de démontrer que des entreprises de toute taille, de l'activité génératrice de revenus informelle à la moyenne entreprise éventuellement formalisée, sauraient se développer si on leur donne accès à des crédits productifs. Il en est de même dans le cas de modestes activités génératrices de revenus dont les promoteurs et les promotrices sont des individus disposant de peu de formation, mais habitués à se débrouiller, et qui savent faire fructifier, dans leurs affaires, les petits montants rendus disponibles.

- Les banques commerciales : distantes face à une immense demande

Selon les observateurs, plus de 80 % de la population en moyenne, et parfois 100 % en zone rurale, ne trouvent pas de réponse auprès d'une banque commerciale. Une distinction de classe se fait remarquer de la part des banques, si l'on se situe au niveau des ménages en particuliers. Seulement une faible tranche de la classe aisée ainsi que d'une partie de la classe moyenne accèdent aux services financiers auprès des banques. (Voir graphique3).

Par ailleurs, au niveau des entreprises, seules les grandes entreprises ainsi que les moyennes entreprises qualifiées de « solvables » bénéficient de l'octroi de prêts chez les banques commerciales, en guise de réponse à leurs besoins en crédits productifs.

Graphique 3. La situation des ménages et des entreprises par rapport à la partielle réponse des banques¹⁹.



¹⁹ BOYE Sébastien, HAJDENBERG Jeremy, POURSAT Christine, "Le guide de la microfinance: Microcrédit et Eparçage pour le Développement". Ed. d'Organisations. Paris. 2005. p.48.

- L'exemple de la Grameen Bank

Muhamad Yunus, est l'un des ardents avocats de l'idée énonçant que non seulement, les pauvres peuvent efficacement gérer et rembourser des crédits, mais qu'ils peuvent également payer des intérêts élevés, et que l'institution peut donc couvrir ses propres coûts. En effet, il eut l'idée de permettre à des femmes des villages pauvres voisins de son université de se développer en leur prêtant des petites sommes d'argent afin qu'elles investissent dans des moyens de production. Cette expérience première aboutit à la création de la Grameen Bank²⁰.

À partir de cet exemple, des méthodologies de crédit spécifiques sont mises au point, adaptées à une population que ni les banques commerciales, ni les banques agricoles ne peuvent toucher durablement. Singulièrement, la Grameen a popularisé le « crédit solidaire », un crédit à un groupe d'individus dont chaque membre est solidaire du remboursement de tous les autres. Ainsi, deux idées de base soutiennent qu'il est non seulement possible, mais aussi rentable de prêter aux pauvres :

- ✓ « La preuve ultime que les pauvres sont bancables, c'est que leurs banques le sont également ». Les pauvres à qui l'on procure des crédits adaptés les remboursent convenablement. Ils auront même tendance à rembourser davantage que les riches, du fait que l'accès à de nouveaux crédits est pour eux vital, et ne pas rembourser signifierait d'y renoncer ;
- ✓ Une institution financière s'adressant aux pauvres peut être viable en compensant des coûts de transaction importants (par rapport aux montants prêtés) par un taux de remboursement proche de 100 %, et des taux d'intérêt plus élevés que les banques.

Il est en outre à noter que pour atteindre l'équilibre financier, une institution de microfinance, doit pouvoir fixer un taux d'intérêt raisonnablement élevé pour couvrir ses charges. Un taux d'intérêt trop faible la condamnerait aux déficits. Mais un taux d'intérêt inutilement culminant pénaliserait ses clients (contredisant la mission sociale de l'institution). Elle risquerait de perdre ses clients au profit de microfinances concurrentes s'il en existe.

²⁰ Considérée comme « Le Pionnier de la microfinance », célèbre institution de microfinance fondée au Bangladesh en 1976.

Mentionnons également que les taux d'intérêt sont plafonnés dans certains pays via une intervention étatique. Toutefois, quand la concurrence existe, elle devrait *attirer les taux vers le bas*. Comme dans tout marché libre, elle a pour effet de diminuer les marges des entreprises (dans notre cas ces entreprises sont comparables aux institutions de microfinance) au profit des clients. La limite à la réduction des taux d'intérêt, *c'est la couverture des coûts de l'institution*. Elles cherchent donc à amoindrir leurs coûts de fonctionnement pour ne pas être moins productives que leurs concurrentes, ce qui les obligeraient à être plus onéreuses.

- Situation actuelle de l'accès aux services d'épargne et de prêts dans les pays en voie de développement

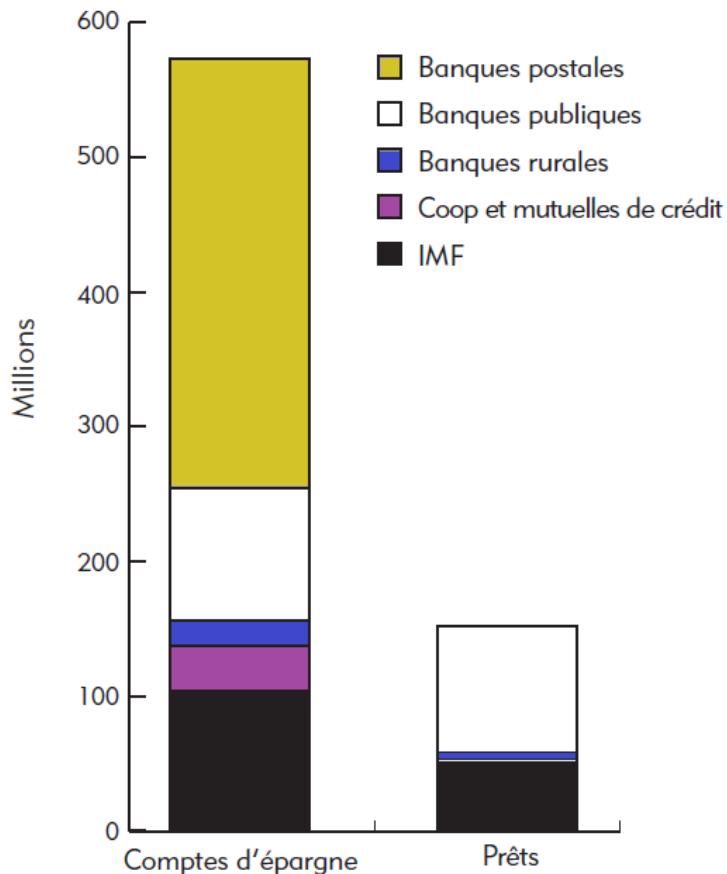
Il est confirmé que les institutions financières, quand elles sont toutes prises en compte en agrégat, offrent des services à un nombre élargi d'individus. Mais il s'agit surtout ici d'une partie de la base potentielle de clients à situer dans le collimateur d'un système financier favorable aux pauvres. Bien qu'il n'existe pas d'informations exhaustives en la matière, certaines estimations – tirées des données disponibles sur l'utilisation des services financiers formels – indiquent que plusieurs centaines de millions de personnes disposent de comptes d'épargne dans les pays en voie de développement et que plus de 100 millions de personnes empruntent auprès d'une « institution financière non traditionnelle » de quelque sorte. Le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP) a tenté de rassembler l'ensemble des données de ce type qui ont pu être répertoriées. L'objectif était d'utiliser ces données, qui découlaient de plus de 3 000 institutions pour les années proches de 2000, pour fournir une estimation approximative de l'accès aux services financiers par la population ordinairelement évincée du secteur financier formel. L'étude mentionne certains points qui doivent donner lieu à une interprétation prudente des données. En premier lieu, les institutions financières non traditionnelles qui ont été créées pour les clients exclus des banques commerciales et des sociétés de crédit et, sur lesquelles des données étaient disponibles, ne desservent pas uniquement les pauvres. En second lieu, le nombre de comptes²¹ n'indique pas le nombre d'utilisateurs : un ménage peut avoir plus d'un compte d'épargne ou de prêt.

Par ailleurs, le nombre élevé de comptes inactifs, surtout dans les systèmes financiers postaux, est susceptible d'entraîner une démesure du nombre de comptes actifs.

²¹ La définition d'un compte peut varier selon différents domaines. Mais dans notre cas, un compte, individuel ou commun, sera toujours associé à une institution formelle (banque, union de crédit, coopérative, bureau de poste, institution de microfinance). De ce fait, il peut être utilisé pour économiser de l'argent, faire ou recevoir des paiements, ou encore acquérir des salaires et des versements.

Enfin, les grandes institutions d'épargne (notamment les caisses d'épargne non postales), qui ne publient pas de données sur le nombre de comptes, ainsi que beaucoup de petites institutions n'ont pas été prises en compte, ce qui induirait une sous-estimation de l'utilisation totale. Ces limitations connues, le résultat a été le suivant : aux environs de l'an 2000, les institutions financières « non traditionnelles » étaient estimées à plus de 500 millions de comptes d'épargne et plus de 150 millions de prêts (voir graphique4). Si insuffisantes que soient les données, les comptes d'épargne constituent inévitablement le service financier dominant, ce qui souligne l'importance que les ménages accordent au fait de pouvoir accéder à des services d'épargne « sûrs ». Les banques postales possédaient plus de la moitié du nombre total de comptes d'épargne, ce qui reflète leur position d'institution financière la plus répandue dans beaucoup de ces pays. Les banques publiques et les institutions de microfinance détenaient chacune près d'un cinquième du nombre total de comptes d'épargne. Et en termes de prêts, les banques publiques (y compris les banques agricoles et de développement) concédaient 62 % du nombre total de prêts, les institutions de microfinance 33 % (ce chiffre enfermant les prêts accordés par les activités de microfinance des banques multiservices). Les autres catégories d'institutions ne représentaient que des parts moindres. Mentionnons par ailleurs la croissance rapide et l'importance actuelle des microfinances, qui, il y a encore 10 ou 20 ans, n'étaient encore guère significatives. Dans ces circonstances, le microfinancement se juge par rapport à sa portée, en d'autres termes, ses compétences à se situer en faveur d'un système financier inclusif, en réponse aux défaillances des banques traditionnelles.

Graphique 4 Activité des institutions financières non traditionnelles dans les pays en voie de développement²²



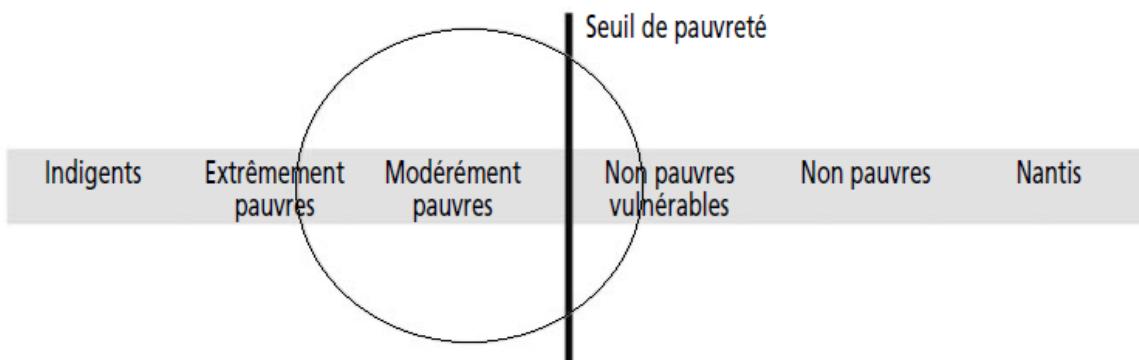
II-1-2. La portée de la microfinance

- Sur le niveau microéconomique

Tout d'abord, la portée de la microfinance se détermine en fonction de ses *clients* et des *prestataires de services financiers*. Les clients ont notamment classés en trois catégories (Voir graphique5). En effet, la plupart des clients actuels de la microfinance semblent se situer autour du seuil de pauvreté ou juste en-deçà. Et la plupart des clients proviennent de foyers modérément pauvres et de foyers non pauvres vulnérables, certains clients de foyers extrêmement pauvres adhèrent également; Les programmes qui ciblent de façon explicite les couches les plus pauvres de la population comprennent généralement un plus fort pourcentage de clients provenant de ménages extrêmement pauvres ; et les ménages indigents sont hors de la portée des programmes de microfinance.

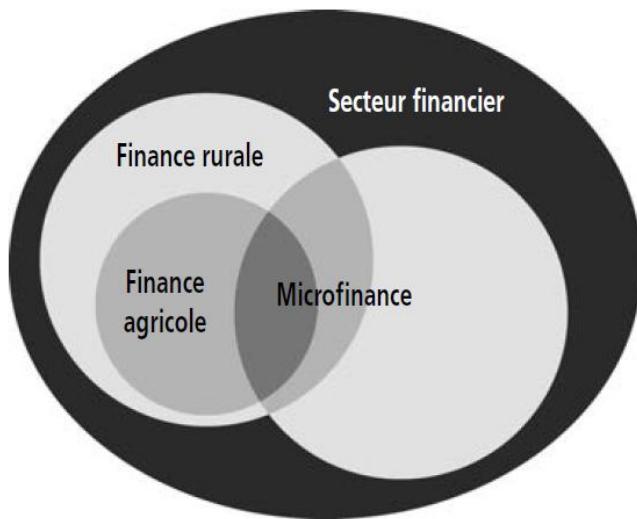
²² In : Données du CGAP (2004), incluant les économies en transition.

Graphique 5 La situation des clients qualifiés de pauvres de la microfinance²³.



La portée de la microfinance serait ainsi fonction de l'atteinte ou non des *segments de population toujours plus pauvres et plus éloignés*, notamment les paysans et les clients des zones rurales isolées. Les trois quarts de la population mondiale subsistant avec moins de un dollar par jour demeurent en milieu rural, un fait qui soutient l'urgence d'introduire une solution pour offrir des services financiers pérennes de bonne qualité dans ces zones enclavées. Toutefois, pour éviter toute confusion, il importe de préciser les délimitations respectives de la microfinance, de la finance rurale et de la finance agricole relatives à la clientèle pauvre, dans le domaine du secteur financier.

Graphique 6 La microfinance rurale et sa terminologie.²⁴



²³ In: COHEN, Monique, «*The Impact of Microfinance*», CGAP, Washington D.C, 2003.

²⁴ In: PEARCE, Douglas, «*Financial Services for the Rural Poor*», CGAP, Washington D.C, 2003

Comme l'indique le graphique6, le terme « finance rurale » indique les services financiers offerts et utilisés dans les zones rurales, quel que soit le niveau de revenus des utilisateurs. La « finance agricole » est un sous-ensemble de la finance rurale dont l'objet est le financement des activités agricoles, comme les prêts destinés à financer l'achat d'engrais ou la vente de récoltes, ou les produits d'assurance conçus pour répondre aux besoins spécifiques des paysans et travailleurs agricoles. Le terme « microfinance » définit les services financiers affectés aux individus pauvres et à faible revenu, et elle comprend les segments inférieurs de la finance rurale et agricole.

Par ailleurs, concernant les *prestashops de services financiers*, la microfinance a évolué d'une manière considérable, passant des prestataires informels aux prestataires formels. Les prestataires de services financiers revêtent diverses formes, qui vont des usuriers informels et des tontines²⁵ de quartier aux banques commerciales, en passant par toute une gamme d'acteurs intermédiaires. Les institutions de microfinance spécialisées ont prouvé que les pauvres sont « bancarisables ». À l'heure actuelle, les institutions formelles sont en train d'intégrer hâtivement les leçons de l'expérience acquise au sujet du traitement bancaire des petites opérations. Un grand nombre des nouveaux acteurs de la microfinance, tels que les banques commerciales, possèdent déjà un réseau d'agences bien développé, des systèmes de points de vente bien implantés comme des guichets automatiques, et la capacité de procéder à d'immenses investissements en technologie qui pourraient mettre les services financiers à portée de la clientèle pauvre. On observe, de manière croissante, l'apparition de liens entre les différents types de prestataires de services, ce qui accroît considérablement les possibilités d'expansion de l'accès à ces services.

- Sur le niveau méso-économique

Au niveau méso-économique, la microfinance peut particulièrement avoir un impact sur le marché foncier et sur le marché du travail.

Sur le marché foncier, la possibilité d'emprunter peut, par exemple, éviter à des paysans de mettre leur terre en métayage par manque de capital pour l'exploiter ;

²⁵ Organisation d'individus qui se réunissent à intervalles réguliers, généralement une fois par semaine. Chacun dépose alors dans la caisse commune une épargne de montant identique. Chaque semaine, l'un d'eux, selon un ordre établi, a le droit de disposer de la totalité de la somme épargnée.

Sur le marché du travail, le développement de la microfinance peut permettre aux clients des microfinances, eux-mêmes d'embaucher à leur tour²⁶;

La microfinance peut également contribuer à modifier les rapports de forces. Par exemple, renforcer le pouvoir de négociation des salaires d'ouvriers agricoles, désormais dotés d'autres options que le travail salarié. Des études restent à mener pour analyser plus finement ce type d'impact. Certaines études ont également essayé de mesurer l'impact de la microfinance sur les pratiques informelles préexistantes (les tontines, les prêteurs informels...). Elles ont notamment montré que la microfinance ne se substitue pas totalement à ces pratiques informelles, qui ne disparaissent pas, mais s'adaptent.

- . Sur le plan macroéconomique

D'un point de vue macroéconomique, la microfinance permet d'accroître la bancarisation de la population. Dans certains contextes où 80 % à 90 % des ménages sont privés de banques, le taux de pénétration de la microfinance peut atteindre jusqu'à 5 ou 10 fois celui des banques. Néanmoins, il est généralement évalué comme étant inférieur à 20 % de la population active, les microfinances ne couvrant ordinairement qu'une partie du territoire. On estime que les institutions de microfinance représentent jusqu'à 5 % de la collecte d'épargne et 10 % du crédit à l'économie dans certains pays²⁷. Ces proportions s'amplifient significativement dans les zones rurales. Dans ces conditions, il est clair que la microfinance participe modestement mais significativement au financement de l'économie. Toutefois, le microfinancement ne prétend pas être une solution « miracle » à la question du sous-développement. Elle ne constitue que l'un des éléments à mettre en place dans le cadre de stratégies de développement beaucoup plus larges, engageant la mise en œuvre de politiques sociales (de santé et d'éducation), de réformes économiques et politiques, au niveau national (démocratie, bonne gouvernance) ou international. Ainsi, compte tenu de la contribution admise comme importante des institutions de microfinance dans la satisfaction des besoins essentiels de presque la majorité de la population des pays du Sud, le microfinancement semble être le moyen adéquat pour mettre des systèmes financiers au service des pauvres.

²⁶ On parle de « deuxième niveau de distribution du crédit ».

²⁷ In : dossier CERISE (Comité d'échange et de réflexion sur les systèmes d'épargne-crédit) http://www.lamicrofinance.org/reln_centers/impactperf/.

- Microfinance et pauvreté : ce que l'on peut affirmer à ce stade

Il existe une certaine unanimité relative à quelques constats sur la situation actuelle du microfinancement. Premièrement, « les plus pauvres des pauvres » ou les indigents ne sont pas atteints par la microfinance. En d'autres termes, elle ne s'avère pas être un outil adapté pour toucher ce segment d'individus qui est dépourvu du minimum de stabilité nécessaire pour garantir la possibilité et la pertinence du recours à des services financiers. A cause du manque de moyens financiers, humains et techniques, la fructification d'un microcrédit par les « ménages très pauvres » n'est pas évidente. Il n'est pas régulièrement recommandable de leur faire courir le risque d'endettement, que ce soit pour eux ou pour le prêteur. Toutefois, ces ménages sont aptes envers des initiatives économiques. De plus, des programmes *sociaux* reconnaissent le besoin d'un accompagnement de leurs « bénéficiaires » par des formations ou des services additionnels, qui nécessitent durablement des subventions. Tout spécialement, l'une des priorités les plus notoires actuellement fut l'*accès à des services d'épargne* auprès de ces ménages pauvres. En d'autres termes, il est plus qu'opportun de développer des produits d'épargne flexibles, adaptés à cette population, en milieu urbain comme en milieu rural. En outre, concernant les « ménages pauvres vulnérables », un choc élémentaire comme une maladie, un accident etc. suffirait à leur affliger une mine de pauvreté profonde.

Néanmoins, outre l'épargne, le microcrédit trouve toute sa pertinence, car cette catégorie de ménage a les capacités de réellement développer des micro-entreprises et de rembourser leurs prêts régulièrement.

Deuxièmement, pour une institution de microfinance, le plus important c'est le fait de définir sa cible et de se procurer les moyens de réellement y aboutir. En effet, des produits généralistes auront plutôt tendance à n'atteindre que la clientèle moyenne jugée moins risquée et plus rentable²⁸.

Enfin, via le microcrédit, les individus qui y ont trouvé l'opportunité de croissance peuvent par la suite créer des opportunités économiques pour les pauvres (emploi, travail en sous-traitance). Dans ces circonstances, la microfinance est entendue comme un instrument indirect de lutte contre la pauvreté.

²⁸ La question du ciblage est ici mise en évidence car même les institutions ayant initialement l'objectif de toucher une clientèle pauvre risquent fréquemment de dériver vers le segment supérieur du marché.

Il est indiscutable que le plus grand défi qui se dresse devant les pays en voie de développement est d'éliminer les contraintes qui excluent une partie de la population d'une pleine participation au secteur financier. Des secteurs financiers ouverts qui accompagnent les populations dans l'amélioration de leurs conditions de vie seraient plus que les bienvenus. Déjà faut-il débuter sur de bonnes bases avant de pouvoir bâtir des secteurs financiers accessibles à tous.

II-2. Les bases pour la construction de systèmes financiers inclusifs

Il nous faut en premier lieu préciser la nécessité de bâtir des secteurs financiers inclusifs. En effet, un système financier accessible à tous et qui tourne dans son bon fonctionnement contribue dans l'émancipation des pauvres, tant sur le plan économique que sur le plan social. Ce qui leur permettrait de mieux s'intégrer dans l'économie de leur pays, de participer à son développement et de se prémunir face aux chocs économiques. La création et l'expansion de services financiers ciblant les populations pauvres et à faibles revenus peuvent jouer un rôle essentiel dans l'amélioration de l'accès au système financier. Toutefois, une précision semble opportune compte tenu de l'évolution de *paradigme* et de *terminologie* concernant le microfinancement. En effet, bon nombres d'acteurs du développement et d'institutions financières évaluent que nous nous trouvons en pleine mutation de paradigme, passant de la microfinance à la «finance accessible à tous». En d'autres termes, nous évoluons de l'appui à des initiatives et institutions de microfinance isolées vers la construction de secteurs financiers accessibles à tous.

Quoiqu'une finance ouverte à tous réclame qu'un éventail de prestataires de services financiers œuvrent sur la base de leurs avantages comparatifs pour épauler les personnes pauvres et à faibles revenus ainsi que les micro et petites entreprises. De ce fait, bâtir des secteurs financiers accessibles à tous inclut aussi, sans s'y limiter, développer la microfinance ainsi que les institutions de microfinance.

Par ailleurs, se préoccuper d'une large « exclusion » financière, plus particulièrement dans les pays en voie de développement, sous-entend que les secteurs financiers excluent la majeure partie de la population, ce qui est un fait avéré !

Cependant, cette exclusion est tout sauf innée. Elle est au contraire attribuable à des facteurs culturels, à la stigmatisation des pauvres et à une insuffisance d'aptitudes pour leur offrir durablement des services financiers.

II-2-1. Les facteurs limitant l'accès aux services financiers formels.

S'agissant de la question de l'accessibilité de tous dans les secteurs financiers, le premier constat qui s'afflige à nous est le suivant : les principales institutions financières commerciales ignorent largement le segment inférieur du marché. (Voir Graphique 3)

Elles se détournent donc des petites et moyennes entreprises, des micro-entreprises et des ménages les plus miséreux pour s'orienter au voisinage des clients à plus haute valeur ajoutée. D'une manière générale, la principale logique de cette sélection est que les frais administratifs d'une transaction financière sont identiques, quel que soit le montant en jeu. Ainsi, les opérations engageant des sommes importantes sont plus rentables. De plus, vérifier la solvabilité d'un modeste emprunteur potentiel démunie de garanties efficaces peut être (ou est perçu comme étant) plus laborieux que pour un gros emprunteur.

Aussi, les transactions financières formelles étant plus fréquentes pour les personnes à revenus plus élevés (dépôts de salaire, rédaction de chèques, achat et vente d'instruments financiers), les coûts fixes correspondants peuvent être répartis sur un plus large volume d'opérations.

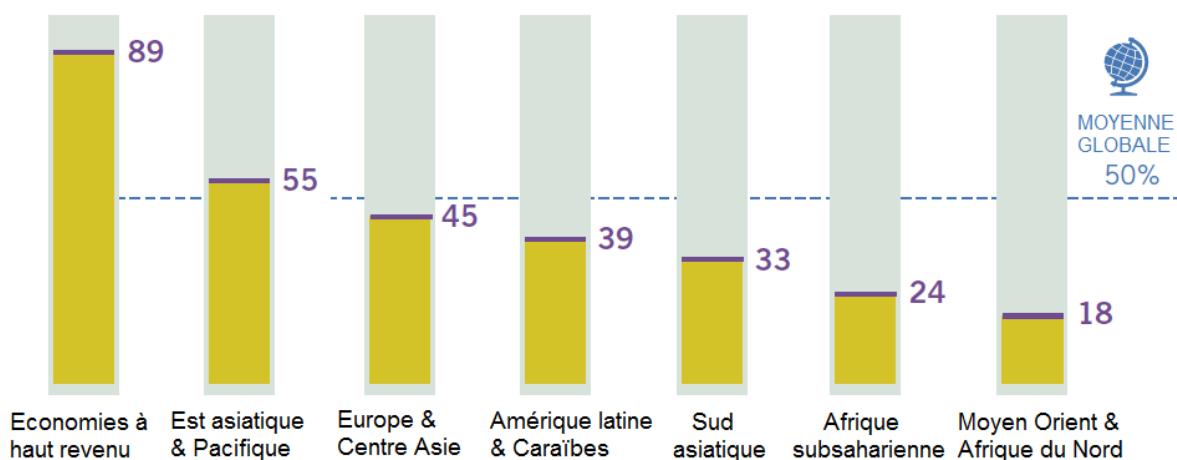
- Situation générale et globale relative à l'accès aux services financiers de la microfinance

Dans un grand nombre de pays, des institutions spécialisées, dites institutions de microfinance, ont été créées pour offrir durablement des services financiers comme l'épargne ou le microcrédit. La microfinance est devenue en quelques années un véritable secteur économique, doté d'acteurs professionnels, d'institutions pérennes, mobilisant bailleurs de fonds, États, organisations non gouvernementales et, depuis peu, investisseurs et partenaires privés. Justement, en se référant sur la base de données baptisée « Global Findex »²⁹ issue

²⁹ Données venant alimenter une base constituée par la Banque mondiale autour de l'accès aux services financiers dans le monde, et développée par son Groupe de recherche sur le développement à l'aide d'un don de dix ans de la Fondation Bill et Melinda Gates.

d'une enquête réalisée en 2011 auprès d'environ 150 000 individus dans 148 pays, seulement 25 % des adultes gagnant moins de deux dollars par jour sont passés par une institution financière officielle pour épargner. L'une des évocations les plus frappantes de cette enquête est le fait que l'inaccessibilité aux services bancaires est surtout liée aux *inégalités de revenu* : dans les pays en voie de développement, les 20 % des adultes les plus riches ont au moins deux fois plus de chances de posséder un compte officiel que les 20 % les plus pauvres. Il n'est pas surprenant que l'accessibilité à un compte diffère énormément entre les pays développés et les économies en voie de développement. Même si cette accessibilité est presque universelle dans les grandes économies, avec 89% des adultes ayant rapporté qu'ils sont en possession d'un compte dans une institution financière formelle, le chiffre ne monte qu'à 41% seulement dans les pays en voie de développement. Comme l'indique le graphique7, parmi les régions, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord détiennent le taux de pénétration la plus basse, avec seulement 18% ayant un compte à disposition. Elles seront suivies de l'Afrique subsaharienne, du Sud asiatique, de l'Amérique latine & des Caraïbes, ainsi que de l'Asie centrale et de l'Europe sous la moyenne globale de 50%.

Graphique7 : Pourcentage des adultes en possession d'un compte dans une institution financière formelle³⁰.

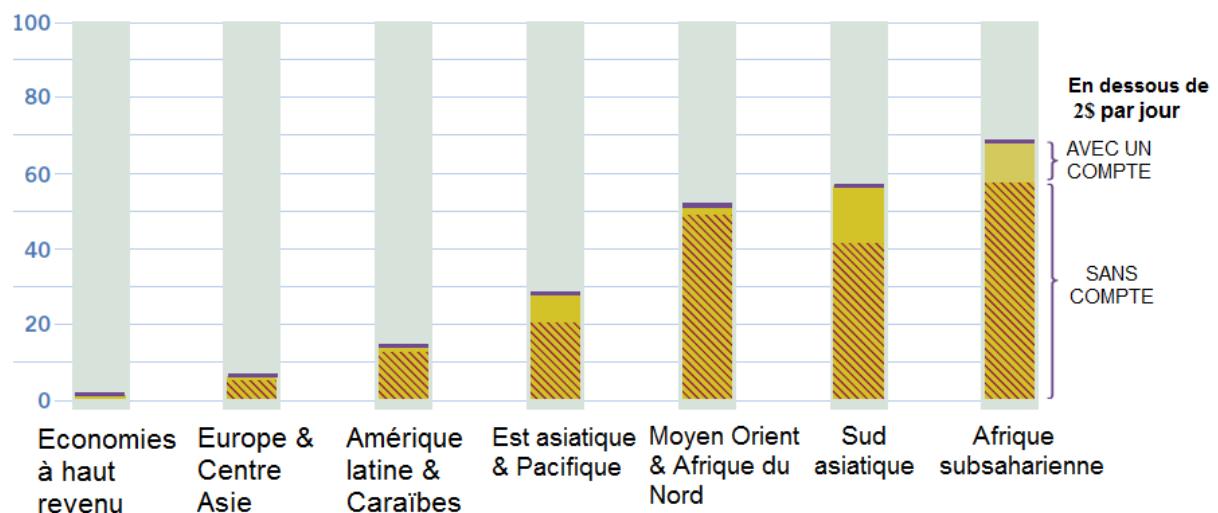


De ce fait, dans de nombreux pays en voie de développement, une large proportion des adultes n'ont pas accès à un compte chez une institution financière formelle. Distinctement, le revenu du ménage —absolu et relatif— tient une part importante dans l'explication de la variation

³⁰ In Demirguc-Kunt and Klapper: "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database", the World Bank, 2012, p.11.

relative à la pénétration dans un compte. L'importance du revenu absolu du ménage peut être mise en évidence en analysant la proportion d'adultes vivant avec moins de 2\$ par jour et tenant un compte formel. (Voir graphique 8). D'un point de vue général, seulement 23% des adultes de cette catégorie de revenu (moins de 2 \$ par jour) affirment disposer d'un compte dans une institution financière formelle. Les économies au Sud et Est asiatique ainsi qu'au Pacifique ont été très prospères lors de l'extension des services financiers dans ce groupe. Approximativement, 27% de ces individus vivant avec moins de \$2 par jour tiennent un compte dans ces régions. En Moyen-Orient et en Afrique du Nord ce cas ne représente seulement que 6%.

Graphique8 : Pourcentage des adultes vivant avec moins de 2\$ par jour et disposant ou non d'un compte formel.³¹



De plus, Global Findex expose, avec un impressionnant degré d'exhaustivité, le comportement d'épargne et d'emprunt, l'opération de paiement ainsi que la gestion des risques de la population mondiale. De ce fait, apprend-on que 22 % des adultes de la planète affirment avoir économisé de l'argent auprès d'institutions financières officielles durant les 12 derniers mois, ou encore que plus de la moitié de la population dans les pays en voie de développement ne possède pas de compte en banque, contre seulement 10 % dans les pays riches. En outre, chez les adultes pourvus d'un compte bancaire officiel, uniquement 43 % l'utilisent pour épargner, tandis que 61 % s'en servent pour recevoir des paiements de leur employeur, de l'État ou de membres de leur famille résidant ailleurs.

³¹ In Demirguc-Kunt and Klapper: "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database", the World Bank, 2012, p.13

Par ailleurs, les femmes sont particulièrement défavorisées en ce qui concerne l'accès aux services financiers. Justement, le Tableau2 résume le taux de pénétration des adultes dans les services financiers formels des banques selon divers critères. Notamment le sexe, l'âge, des quintiles appliquées aux différents niveaux de revenu, le niveau d'éducation et le lieu de résidence, en d'autres termes rurale ou urbaine. Si l'on se situe dans les pays du Sud, seulement 37 % des femmes — contre 46 % d'hommes — tiennent un compte bancaire. L'écart est encore plus grand parmi les pauvres : les femmes vivant avec moins de 2\$ par jour ont 28 % moins de chances que les hommes de disposer d'un compte en banque. En effet, Melinda Gates, co-présidente de la Fondation Gates, affirme que « les populations pauvres, et en particulier les femmes, ont cruellement besoin d'instruments d'épargne, d'assurance, de paiement et de crédit. Ces services financiers peuvent aider les familles et des communautés entières à se sortir de la pauvreté. Et la base Global Findex peut nous aider à mieux comprendre les conditions et modalités d'accès des ménages pauvres aux services financiers » ; Asli Demirguc-Kunt, directrice chargée des politiques du développement et économiste en chef du réseau Finances et secteur privé de la Banque mondiale, est l'un des co-auteurs du rapport analysant les données de Global Findex. Elle affirme que la carence en compte bancaire constraint souvent les populations à garder la monnaie qu'elles épargnent « sous le matelas ». Outre que ce type de pratique est périlleux, « les gens ont plus de mal à épargner, sans parler du recours au crédit, à l'assurance et aux outils financiers complexes. Ces obstacles se révèlent disproportionnés compte tenu notamment des faibles montants que les gens peuvent généralement mettre de côté tous les mois », déplore Leora Klapper, en charge de la supervision de la base Global Findex et économiste principal au Groupe de recherche sur le développement. Les responsables ont ainsi à intégrer le fait que si des personnes ne passent pas par une institution officielle pour épargner, c'est parce qu'elles considèrent les obstacles matériels, bureaucratiques et pécuniaires liés à l'ouverture d'un compte particulièrement prohibitif.

Il est à par ailleurs à noter que les transbordements monétaires opérés par le biais de téléphones mobiles constituent un aspect de services bancaires non traditionnels de plus en plus populaire qui évite généralement aux utilisateurs de se déplacer ou d'ouvrir un compte dans une banque commerciale classique. Les services bancaires fondés sur la téléphonie mobile, qui accompagnent les détenteurs de comptes à régler des factures, d'effectuer des dépôts ou d'exécuter d'autres transactions par réseau téléphonique, se sont étendus au point d'accaparer 68% du marché au Kenya et 16 % en Afrique subsaharienne, où les services

bancaires traditionnels sont ralentis par les manques des systèmes de transport et d'autres infrastructures.

Il est en outre perceptible que la profusion du recours aux instruments d'épargne informels montre que le marché échoue à procurer des produits financiers sûrs et abordables à ceux qui en sont démunis et qu'une opportunité s'y trouve manquante. La raison en est que les épargnants qui se détournent d'une banque ou toute autre institution financière officielle s'orientent souvent vers des mécanismes assez sophistiqués, du genre tontines rotatives ou mutuelles de crédit. Cette pratique est particulièrement répandue en Afrique subsaharienne, où 48 % des épargnants y ont recours, ou passent par une personne extérieure à la famille. Dans les pays en voie de développement, peu d'adultes gèrent le risque au moyen de produits financiers officiels. Plus de 11 % de la population adulte de ces pays disposent d'un prêt en cours pour faire face à des situations d'urgence ou à des besoins de santé, mais cette même population a recours à plus de 80 % uniquement à des sources de crédit non classées officielles.

De la sorte, si 50% de la population adulte mondiale dispose d'un compte dans une institution financière formelle alors que dans les pays du Sud 9% seulement y sont pourvus, comment expliquer cette large variation en termes de pénétration ?

Tableau 2 : Les pourcentages d'adultes disposant d'un compte dans une institution financière formelle.³²

	Monde	Economies en voie de développement	GROUPE DE REVENU			REGIONS						
			Bas revenu	Revenu plus ou moins bas	Revenu plus ou moins élevé	Haut revenu	Est asiatique & Pacifique	Europe & Centre Asie	Amérique latine & Caraïbes	Moyen Orient & Afrique du Nord	Sud asiatique	Afrique subsaharienne
Tous	50	41	24	28	57	89	55	45	39	18	33	24
SEXE												
Masculin	55	46	27	34	62	92	58	50	44	23	41	27
Féminin	47	37	20	23	53	87	52	40	35	13	25	22
GROUPE D'AGE												
15–24	37	31	16	21	49	76	50	32	26	13	25	17
25–64	55	46	29	31	61	93	58	51	44	20	36	29
65+	54	35	18	26	43	89	38	35	43	20	32	19
Quintile de revenu dans l'économie												
Les plus pauvres	38	25	16	16	36	85	33	32	21	7	21	12
Q2	45	35	17	25	49	90	46	41	30	10	31	16
Q3	52	42	21	28	58	92	54	44	42	14	35	22
Q4	57	50	29	32	69	93	70	52	47	15	36	31
Les plus riches	67	62	39	47	76	91	76	58	61	25	51	45
NIVEAU D'EDUCATION												
Primaire ou moins	37	35	15	23	52	74	50	30	30	14	28	12
Secondaire	62	49	35	33	62	91	62	46	42	19	45	38
Tertiaire ou plus	83	72	54	63	82	97	84	71	69	43	70	56
RESIDENCE												
Rurale	44	38	22	26	54	88	50	39	35	9	31	21
Urbaine	60	50	35	34	63	89	69	53	43	19	37	38

³² In Demirguc-Kunt and Klapper: "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database", the World Bank, 2012.

- Les barrières à l'intégration dans les services financiers formels

La base de données Global Findex contribue à dévoiler les obstacles qui empêchent l'accès aux services financiers aussi dans les pays en voie de développement qu'au niveau mondial (voir Tableau3 et Tableau4). Si les deux tiers des personnes privées de comptes bancaires mentionnent essentiellement la pauvreté, le tiers environ cite aussi le coût de l'ouverture et du maintien d'un compte ou encore l'éloignement des établissements bancaires.

➤ *Les raisons liées à l'identité et la situation géographique*

Plusieurs critères relatifs à l'identité peuvent justifier l'exclusion financière, notamment les normes culturelles et religieuses, le sexe, l'âge, l'identité légale ainsi que le niveau d'éducation. Par exemple, en se référant aux comptes rendus tirés des non-détenteurs de compte dans les pays en voie de développement, 5% mentionnent le motif religieux comme étant une barrière à l'accessibilité à un compte et 20% citent la contrainte géographique.

En outre, il est souvent assez remarquable que *l'écart est trop important entre la mentalité des familles et des entrepreneurs, d'une part, et le formalisme des banques, de l'autre*. La différence culturelle entre des individus habitués aux solutions simples et immédiates et des institutions pour lesquelles le respect des procédures est la règle d'or conduit à une méfiance réciproque. Que l'on songe simplement au fait que bien des micro-entrepreneurs sont illettrés : cela ne les empêche pas de se débrouiller en affaires, mais à coup sûr les rend incapables de traiter avec une banque... En fin de compte, la banque n'envisage même pas les micro-entrepreneurs du secteur informel comme des clients potentiels ; réciproquement, ces derniers, dans la banque, voient tout, sauf un partenaire efficace pour leurs affaires.

Par ailleurs, dans de nombreuses zones rurales, on ne trouve tout simplement pas de banque commerciale. La difficulté d'accès, la faible densité et le niveau d'activité peu élevé dissuadent les banques d'y ouvrir une agence. En zone urbaine, certains quartiers populaires sont également délaissés par les banques car elles n'y voient pas de potentiel pour les activités qu'elles ont l'habitude de financer.

Il est quand même à noter que certains grands quartiers urbains et quelques zones densément peuplées présentent un meilleur niveau d'accès (comme au Bangladesh, au Brésil et en Afrique du Sud), qui semble plutôt lié à la mobilité des personnes au-delà de leurs quartiers plutôt qu'à une réelle proximité des agences, points de service ou guichets mobiles.

Toutefois, les populations très mobiles sans adresse fixe ou officielle se trouvent souvent confrontées à des problèmes d'ordre légal ou pratique lorsqu'elles aspirent à accéder à des services financiers. Elles n'ont pas d'antécédents au sein des communautés locales ni auprès des autorités locales et des institutions. Personne ne peut se porter garant pour elles dans le cadre d'un crédit de groupe ni les cautionner.

➤ Les raisons relatives à *la manière de gagner sa vie*

Celles-ci sont plus particulièrement liées à la solvabilité de l'individu concerné, ancrée étroitement sur son niveau de revenu. En effet, environ 66% des individus exclus financièrement énoncent le revenu comme étant une barrière à l'accessibilité à un compte bancaire. En Afrique subsaharienne particulièrement, 81% évoquent ce type d'obstacle.

De plus, les banques exigent des *garanties* matérielles pour accorder un prêt. Or la majorité des familles et des petites entreprises ne peuvent en présenter. Même dans le cas où des particuliers seraient propriétaires de terrains qu'ils souhaiteraient apporter en garantie, l'absence de titres de propriété des terres dans de nombreux pays en voie de développement (ou leur caractère purement symbolique) rend les banques extrêmement méfiantes. La difficulté, en l'absence d'un système judiciaire efficace, d'obtenir la saisie d'un bien apporté en garantie en cas de défaut de remboursement raffermit encore cette méfiance.

Pour l'entreprise, cette solvabilité est fonction de son type d'activité. De nombreuses banques commerciales ne sont pas en mesure d'évaluer les demandes de prêt émanant des petites et moyennes entreprises, notamment des nouvelles entreprises de petite taille. Les futurs entrepreneurs auront alors à trouver d'autres sources de financement.

➤ Les raisons rattachées à *des coûts divers*

Ces coûts portent généralement sur les conditions d'octroi d'un prêt. Par exemple, pour une banque des coûts apparaissent lors de l'ouverture d'un dossier, l'étude du risque, le temps attribué aux entretiens avec l'emprunteur. De son côté, le client subit des coûts lors de la préparation des documents nécessaires à l'instruction de son prêt³³, les frais de dossiers qui s'y trouvent facturés, les coûts de déplacement vers une banque éloignée etc. En général, ces divers coûts sont catégorisés dans les coûts dits de transaction.

³³ Notons que ces documents sont souvent inexistants dans une économie informelle.

Ainsi, dans les pays en voie de développement, les coûts de transaction élevés pour des prêts de montants aussi minimes que ceux dont la majorité des particuliers et des entreprises a besoin figurent parmi les causes *objectives* qui témoignent de leur rupture avec les banques.

➤ *La perte de confiance dans les institutions financières*

Cette perte de confiance concerne par exemple les relations personnelles avec les clients. En effet, de nombreuses raisons expliquent pourquoi les clients peuvent décider de moins faire appel à des institutions financières formelles. Parmi elles, la corruption, le vol et la mauvaise gestion, l'attitude du personnel à l'égard des clients, et le manque de clarté des règles et procédures imposées. De plus, environ 13% des non-détenteurs de compte mettent en évidence la manque de confiance comme une principale raison à ne pas intégrer une institution financière.

Les clients abandonnent également une institution lorsqu'ils aperçoivent une influence politique dans sa prise de décision ou qu'ils se méfient de son attitude en matière de confidentialité. De plus, l'impact des évolutions économiques et sociales sur le plan national justifie aussi cette perte de confiance. Ce que les clients craignent le plus lorsqu'ils épargnent dans une institution financière, c'est de perdre leurs fonds. Une telle perte peut résulter d'une crise au sein de l'institution financière, du secteur financier au sens large ou de l'économie dans son ensemble. Pour le dernier cas de figure, on peut citer comme exemple l'inflation, qui ramollit le pouvoir d'achat des ressources déposées. Un autre exemple est l'interdiction d'effectuer des retraits auprès des banques en période de crise ou la réduction de la valeur des fonds lorsque les retraits sont autorisés. Que ce soit par des moyens administratifs ou inflationnistes, la confiscation de l'épargne des ménages est toujours le signe d'une crise majeure.

➤ *Les raisons liées au niveau d'attractivité du produit.*

Lorsque nous étudions la « demande » de services financiers, il est en réalité sujet des types de produits et services que les clients désireraient acheter à une certaine quantité. De ce fait, les services financiers eux-mêmes et la manière dont ils sont mis en avant jouent un rôle essentiel. Pour élargir l'accès à ceux qui sont exclus, les prestataires de services financiers doivent surmonter les gênes qu'ils éprouvent à aboutir à ce marché en fournissant des informations sur leurs produits et services. Pour ce faire, ils auront à adresser des messages particuliers à des segments de marché donnés. De plus, mieux renseigner le client permet

d'améliorer sa compréhension des caractéristiques, avantages et obligations propres au produit. L'exigence première étant d'offrir des produits dont les clients ont besoin, qu'ils veulent et pour lesquels ils sont prêts à payer. S'il n'est pas indispensable de décrire ici dans le détail les différents types de produits, rappelons du moins que parmi les principales catégories de produit figurent l'épargne, le crédit, les services de paiement et l'assurance.

Ainsi, éliminer les barrières physiques, administratives et financières contribuerait à étendre l'utilisation des comptes formels, et cela à travers l'intégration progressive de la microfinance dans le système financier général des pays du Sud.

Par ailleurs, si un secteur financier fournit des services essentiels non seulement pour les ménages et les entreprises mais aussi pour l'économie dans son ensemble, trois objectifs décrivent d'une manière plus spécifique l'horizon de l'offre de services financiers destinés aux pauvres :

- En matière d'échelle, amplifier l'offre de services financiers de qualité de façon à servir une clientèle plus vaste ;
- En termes de portée, atteindre des segments de population toujours plus pauvres et plus éloignés ;
- Diminuer les coûts des clients comme ceux des prestataires de services financiers.

L'interrogation principale est la suivante : Comment surmonter ces obstacles ? La réponse serait que les services financiers destinés aux pauvres doivent faire partie intégrante du système financier général des pays en voie de développement.

Tableau 3 : Les barrières à l'utilisation de comptes formels dans les pays en voie de développement.³⁴

PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT	Pas assez d'argent	Raisons religieuses	Un membre de la famille possède déjà un compte	Trop cher	Trop loin	Manque de documentation nécessaire	Manque de confiance	Autres
Tous	66	5	23	25	20	18	13	11
SEXÉ								
Masculin	67	5	20	25	21	18	13	12
Féminin	66	4	26	24	20	17	12	11
GROUPE D'AGE								
15–24	65	4	26	25	19	23	11	10
25–64	68	5	21	25	21	16	13	11
65 +	60	4	24	21	19	13	13	17
Quintile de revenu dans l'économie								
Les plus pauvres	75	4	13	28	23	17	10	10
Q2	71	4	21	26	22	17	13	11
Q3	64	5	23	24	21	19	15	12
Q4	58	6	31	23	18	17	14	12
Les plus riches	52	4	39	17	14	17	13	12
NIVEAU D'EDUCATION								
Primaire ou moins	67	5	23	24	22	17	10	11
Secondaire	66	4	22	26	17	20	17	11
Tertiaire ou plus	53	5	30	24	13	12	21	16
RESIDENCE								
Rurale	68	4	22	25	25	18	12	11
Urbaine	61	5	26	23	8	18	15	13

³⁴ In Demirguc-Kunt and Klapper: "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database", the World Bank, 2012.

Tableau4 : Les barrières à l'utilisation de comptes formels dans le monde.³⁵

	Pas assez d'argent	Raisons religieuses	Un membre de la famille possède déjà un compte	Trop cher	Trop loin	Manque de documentation nécessaire	Manque de confiance	Autres
MONDE								
GROUPE DE REVENU								
Bas revenu	76	6	10	32	28	23	16	8
Revenu plus ou moins bas	69	6	24	26	23	20	11	9
Revenu plus ou moins élevé	58	2	26	20	14	12	14	15
Haut revenu	45	6	31	21	10	14	24	24
REGION								
Est asiatique & Pacifique	64	1	24	18	20	14	6	13
Europe & Centre Asie	65	4	18	17	15	15	31	16
Amérique latine & Caraïbes	55	2	17	40	15	21	26	17
Moyen Orient & Afrique du Nord	77	12	9	21	8	10	10	7
Sud asiatique	65	8	34	23	22	16	9	9
Afrique subsaharienne	81	4	7	36	31	30	16	7

³⁵ In Demirguc-Kunt and Klapper: "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database", the World Bank, 2012.

II-2-2. L'intégration progressive des services financiers destinés aux pauvres dans le système financier général des pays en voie de développement.

S'agissant de défis, trois types de clients négligés devront être mieux desservis : les populations rurales, les petites et moyennes entreprises ayant des besoins d'investissement ainsi que les populations plus pauvres en milieu urbain. Les efforts d'accompagnement de ces catégories d'individus auront à mettre comme perspective initiale l'intégration de la microfinance au secteur traditionnel. Il ne s'agit pas de créer un système financier pour les pauvres ou pour les petites entreprises, distinct de celui du reste du pays. Il s'agit au contraire de favoriser les liens entre les deux, afin qu'il existe un *continuum* de solutions proposées à tout individu ou toute entreprise ayant besoin d'accéder à des services financiers. Les formes variées de collaboration entre des banques commerciales et des institutions de microfinance, apparues ces dernières années, attestent du réalisme de cette perspective.

Dans tous les cas, ces défis à relever vont nécessiter des fonds publics importants. Faute de soutien financier effectif, les efforts consentis jusqu'ici risqueraient d'être gâchés ; et l'extraordinaire potentiel de développement que recèle la microfinance ne serait pas exploité.

- Les rôles de l'Etat

Premièrement, l'Etat règle et supervise le secteur financier avec essentiellement deux objectifs : la *protection des épargnants* (face aux risques de non récupération comme la privation de liquidités ou la faillite de l'institution) et la *prévention des risques de faillite systémique* (les institutions financières d'un pays sont habituellement assez dépendantes les unes des autres et les risques de faillites en chaîne peuvent être importants). Il est vrai que dans de nombreux pays, la microfinance s'est d'abord développée à l'initiative d'acteurs informels ou d'ONG, en dehors de toute régulation bancaire officielle. Toutefois, après une longue période de développement « spontané », plus ou moins bien toléré par l'État, la question de la réglementation de la microfinance finit par se poser, souvent à la demande des acteurs du secteur eux-mêmes (institutions de microfinance ou bailleurs de fonds). Ainsi, **les activités d'intermédiation financière** (collecte d'épargne, octroi de crédit) **sont dans tous les pays systématiquement régulées et supervisées** par un organisme de contrôle public³⁶.

³⁶ BOYE Sébastien, HAJDENBERG Jeremy, POURSAT Christine, "Le guide de la microfinance: Microcrédit et Epargne pour le Développement", Ed. d'Organisations, Paris, 2005, pp.241-251.

Il est toutefois à noter qu'il nécessite de déterminer *quand* le pouvoir public doit-il intervenir et réglementer le secteur de la microfinance. En effet, l'imposition trop hâtive d'un cadre légal risque de « tuer » l'initiative par les lourdeurs relatives à la réglementation, ou en imposant un statut juridique ardu. Intervenir trop tardivement peut aussi ralentir le secteur en rendant difficile, même pour des institutions de microfinance performantes mais non régulées, l'accès à certains types de financements comme la collecte de l'épargne ou l'emprunt auprès de banques. Par ailleurs, cette supervision des activités de microfinancement s'avère assez laborieuse et coûteuse pour l'Etat vu le nombre élevé et la petite taille des institutions de microfinance, la nature informelle des clients rend aussi difficile la mesure de la qualité du portefeuille.

Deuxièmement, l'Etat est également essentiel dans l'orientation du secteur de la microfinance par la fiscalité. En général, l'application de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les intérêts collectés dans ce secteur est pénalisante pour les clients des microfinances, vu que cette clientèle est très majoritairement informelle.

Par ailleurs, il est à noter que dans de nombreux pays la fiscalité est fonction du statut juridique choisi. Les institutions à statut mutualiste ou associatif sont généralement considérées comme des organisations à objectif « non lucratif ». Elles sont donc traditionnellement moins fiscalisées que les sociétés à capitaux privés, créant ainsi des distorsions de concurrence qui peuvent être importantes.

En outre, certains États contrôlent les taux d'intérêt adoptés par les établissements financiers en imposant un plafonnement des taux d'intérêt. Le taux maximum autorisé est souvent appelé le « taux d'usure ». Ces mesures naissent en général d'une bonne intention : il s'agit de favoriser l'accès des pauvres au crédit, en limitant le coût de l'endettement pour eux. Mais il est aujourd'hui largement reconnu qu'elles ont en réalité des effets contre-productifs.³⁷

Par ailleurs, l'intervention de l'Etat est souvent relative à la mise en place de politiques sectorielles spécifiques à la microfinance (comme les politiques et stratégies nationales par la régulation, la sécurisation et le contrôle). Une intervention directe est aussi faisable dans le but, par exemple, d'accélérer une politique de lutte contre la pauvreté. Toutefois, *la création de programmes directement gérés par l'État est le plus souvent déconseillée*, au vu d'un long

³⁷ Le plafonnement des taux d'intérêt à un niveau trop bas ralentit fortement le développement des microfinances qui peinent à couvrir leurs coûts. En conséquence ces microfinances délaissent les clientèles les plus pauvres et les zones les plus enclavées, par souci de rentabilité.

Le plafonnement des taux d'intérêt incite aussi les microfinances à compenser une partie de leur manque à gagner par la mise en place de charges et commissions qui masquent le coût réel du crédit. Cette non-transparence ralentit la baisse des taux d'intérêt théoriquement alimentée par la concurrence.

historique d'échecs dans ce domaine : dérive des programmes de microfinance par le gouvernement (accroissement de la popularité dans un contexte préélectoral etc.), taux d'intérêt imposés inadéquats pour établir un équilibre financier, remboursement facultatif des crédits attribués par l'Etat etc.

Enfin, il convient de remarquer que les experts de microfinance et de nombreux responsables de pays en voie de développement s'accordent de plus en plus à affirmer que la meilleure contribution que puisse apporter l'État consiste à assurer un environnement politique favorable — en se situant au niveau macroéconomique — à l'essor de prestataires de services financiers divers et concurrentiels. Les différentes stratégies de microfinance élaborées dans certains pays en témoignent.

Dans tous les cas, les mesures les plus favorables que puisse prendre un gouvernement consistent à préserver la stabilité macroéconomique, à ne pas plafonner les taux d'intérêt et à éviter d'introduire sur le marché des distorsions sur le marché en appliquant des programmes de crédit non viables, subventionnés et qui enregistrent de forts taux d'impayés. En d'autres termes, le rôle le plus constructif de l'État est de favoriser un climat qui permettrait à un ensemble divers de prestataires de services financiers de se développer et de se concurrencer. Ce qui importe est le fait qu'il incombe à chaque gouvernement d'intégrer la finance pour les pauvres au sein de ses politiques globales de développement, telles que les réformes du secteur financier et les stratégies de réduction de la pauvreté. La cohérence politique est déterminante, tout spécialement dans les pays ayant souffert par le passé d'une ingérence exagérée de l'État dans l'ensemble du système financier et de l'économie.

- L'importance de l'intégration des services financiers dans les stratégies de développement national.

En général, quatre raisons peuvent expliquer cette importance, dans la perspective de mise à disposition à grande échelle des services financiers destinés aux pauvres :

- ✓ En premier lieu, le secteur financier rend plus facile et plus « sûrs » les paiements entre différentes parties comparés aux transactions en espèces, tant en apportant le témoignage de l'opération qu'en garantissant une protection contre le vol. Il est bien entendu crucial pour la majorité des transactions entre entreprises, et pareillement important pour les ménages.
- ✓ Ensuite, une catégorie particulière de paiements est assistée par le secteur financier, notamment le transfert de ressources d'entités excédentaires vers celles qui ont la

résolution et l'aptitude de payer pour combler une carence en ressources. A cet effet, le secteur financier alloue les ressources, favorise la transformation de l'épargne en investissement et permet aux ménages de lisser leur consommation au fil du temps.

- ✓ En outre, le secteur financier mobilise l'épargne en un système formalisé et assiste ainsi les ménages à amasser des actifs financiers, qui serviront à amortir les « chocs », et à assembler des ressources pour exploiter des opportunités économiques.
- ✓ Enfin, l'assurance et le crédit s'avèrent être d'autres moyens que l'épargne privée auxquels le secteur financier fournit pour contredire les chocs. Quand des individus accèdent à de tels produits et services, ils sont mieux fortifiés pour prendre un minimum de risques dans le cadre de leurs activités. Toutefois, la prise de risque est un état préalable à l'esprit d'entreprise et, par conséquent, au dynamisme économique.

Par ailleurs, il est primordial qu'une gamme de services financiers soit accessible pour les ménages de telle sorte qu'ils élèvent leur niveau de vie et pour les entreprises à mesure qu'elles s'imposent sur le marché. C'est un point fondamental pour le développement du secteur financier. Il implique la prestation de services financiers adéquats aux petites et moyennes entreprises, souvent considérées comme le segment intermédiaire absent, et aux microentrepreneurs les plus modestes. Cela sous-entend pareillement l'existence d'infrastructures financières — en se situant au niveau méso-économique — comme les centrales de risques et des registres de propriété, et d'institutions financières assistant les ménages pauvres et à faibles revenus ainsi que leurs entreprises. En effet, s'efforcer de proliférer les services financiers de façon appropriée à tous les segments de la population doit se situer au cœur même du développement du secteur financier. De plus, l'accès aux services financiers augmente la production et améliore la protection sociale, car le secteur financier — à travers l'épargne accumulée, le crédit et l'assurance — fait office de matelas en période de crise. L'intégration accrue des pauvres dans les secteurs financiers, *alimentée le plus possible par une épargne intérieure*, va, au fil du temps, remanier la situation des populations démunies et stimuler les segments de l'économie qui affectent le plus la vie de ces populations³⁸.

Enfin, l'intégration de la microfinance avec les systèmes financiers globaux peut être considérée comme le but ultime. Outre les aspects politiques qui consistent à minimiser les restrictions administratives et régulatrices, les gouvernements peuvent chercher à développer

³⁸ Organisation des Nations Unies, "Construire des secteurs financiers accessibles à tous", (Bluebook), Département de l'information de l'ONU / Groupe de conception graphique, New York, 2006, pp.4-8.

des instruments financiers et des marchés secondaires liées à des comptes de capitaux. L'identification de solutions pour remédier aux coûts élevés des transactions dans le cadre d'une vente d'obligation sur un marché local, peut contribuer positivement à satisfaire les besoins des microfinances performantes.

De plus, il fut récemment observable un accroissement consistant des investissements dans les économies africaines³⁹. Avec plus d'intégration et un flux de financement pour les bénéfices des institutions de microfinance, un cercle vertueux est généré et l'accès à une plus grande source de financement évident. Cela accroît l'efficacité et le nombre de clients pauvres intéressés par les services de microfinance. En retour, la profitabilité des microfinances s'y trouverait améliorée, elles seraient en outre plus attrayantes.

Plusieurs recommandations peuvent être ainsi évoquées, dans la perspective de l'intégration de la microfinance avec les systèmes financiers globaux :

- Accroître radicalement le flux des capitaux en provenance des banques vers les microfinances.
 - Promouvoir une politique drastique de mobilisation de l'épargne, en termes de nombres et de volume.
 - Les investisseurs sociaux ont à adopter une approche à long terme et investir à travers l'évaluation des microfinances performantes au niveau des marchés.
-
- La nécessaire mise en valeur du niveau méso-économique

D'une manière générale, si les prestataires de services financiers constituent le soubassement sur lesquels repose le reste du système financier, alors le béton qui maintient ces éléments est l'*infrastructure financière* qui est située au niveau méso-économique. En effet, au sein de la communauté de la microfinance, le niveau méso est vraisemblablement l'élément le moins bien compris du système financier. Néanmoins, ce qui est évident c'est qu'il faudra disposer d'une meilleure infrastructure financière et de davantage de prestataires de services qu'il n'en existe à l'heure actuelle dans la plupart des pays.

³⁹ ASHCROFT Mariama & RIRIA Jennifer, « *Diagnostic pour l'action : La microfinance en Afrique* », Women's World Banking/Forum d'Action pour la Microfinance en Afrique (AMAF), 2008, pp.50-54

Graphique9 Niveau méso : Infrastructure et services financiers.⁴⁰

Infrastructure financière	→ Systèmes de paiement et de compensation
Transparence et information	→ SIG, contrôle interne, notation de mesure du rendement, <i>benchmarking</i> , audit, normes de rendement et de publication de l'information financière, supervision/suivi
Services d'appui technique	→ Formation spécialisée, information, conseil sur site
Associations et réseaux professionnels	→ Plaidoyer politique, diffusion de l'information, renforcement des capacités, suivi du rendement performance, médiation financière

Remarque : SIG = système d'information de gestion.

Comme le Graphique9 l'illustre, le niveau méso comprend l'infrastructure financière proprement dite, les systèmes qui visent à soutenir la transparence des rendements des institutions financières, les prestataires de services techniques qui proposent des services de formation et de conseil, ainsi que les associations et réseaux de professionnels.

L'existence d'un niveau méso efficace est concluante pour la bonne marche du système financier dans son ensemble et, spécialement, pour l'expansion de l'accès des personnes pauvres aux services financiers. Cependant, dans la moitié des pays d'Afrique par exemple, l'absence d'infrastructures au niveau méso constitue une contrainte au développement du secteur de la microfinance, et à son éventuelle intégration dans le secteur financier formel. Cette infrastructure est constituée des systèmes qui permettent les paiements électroniques des prestataires de services comme les auditeurs, les agences de notation, les services de conseil, les revendeurs de technologies appliquées aux points de vente et à la gestion de l'information, ainsi que des associations professionnelles. Justement, dans de nombreux pays, les systèmes de paiement sont inadaptés du fait qu'ils ne permettent pas aux clients pauvres de transférer de l'argent d'une façon sûre, efficiente et à un prix raisonnable. Grâce à la prise en considération des avancées de la communication, plusieurs pays pourraient utiliser la technologie — comme la téléphonie mobile — afin de surmonter cet embarras que partagent des centaines de millions de personnes. De plus, l'existence de données exactes, normalisées et comparables sur le rendement financier est essentiel pour intégrer la microfinance au

⁴⁰ In Brigit Helms, « *La finance pour tous : Construire des systèmes financiers inclusifs* », Ed. Saint Martin, 2006, p.66

système financier global. Les entités de réglementation et de supervision bancaire, les bailleurs de fonds, les investisseurs et, éléments plus importants, les clients pauvres de la microfinance eux-mêmes ont besoin de ces données pour estimer convenablement les risques et les rendements.

En définitive, la vision d'un système financier accessible à tous se base sur un objectif : soutenu par un cadre politique, légal et réglementaire adapté, chaque pays en voie de développement doit se doter d'institutions financières qui, ensemble, offrent des produits et services appropriés à tous les segments de la population. Aussi, comme une inclusion financière nourrit le développement du secteur financier dans son ensemble, et, par la suite, augmente les opportunités économiques des pauvres, parviendrait-on à évoquer qu'une accessibilité financière serait favorable à une mobilisation de forces de croissance économique ?

II-3. L'accessibilité financière : porteuse de dynamisme économique ?

Le terme « microfinance » désigne des initiatives très variées visant les individus ou les entreprises exclues du secteur bancaire traditionnel afin de leur fournir des ressources minimales nécessaires au développement de leurs activités économiques. De plus, il est confirmé que le secteur privé tient une fonction très importante dans le développement. Il stimule la croissance économique par des investissements, par la création d'emplois et d'entreprises, par l'innovation et par le transfert des connaissances, sans parler de l'effet multiplicateur de leurs opérations et activités. Toutefois, pour que cette croissance contribue à réduire la pauvreté chronique, l'entreprise privée doit intégrer les pauvres parmi les producteurs, les fournisseurs, les employés et les consommateurs. Justement, les partenariats public-privé, conditionnés par la détermination des compétences complémentaires ainsi que des intérêts commerciaux et de développement partagés, peuvent pareillement servir à mettre à contribution l'entreprise privée pour stimuler une croissance qui sera de la sorte considérée comme inclusive. De nombreux témoignages dévoilent notamment l'apport des services financiers destinés aux pauvres, fournis par le secteur privé et plus ou moins réglementées par les gouvernements, au service de la croissance économique.

D'une manière générale, ces témoignages soutiennent que :

- Les services financiers sont un élément important de la réduction de la pauvreté et de l'intégration des pauvres à l'économie officielle;
- La microfinance commence et continue à profiter des pratiques exemplaires;
- Aucune « solution miracle » ne pourra jamais régler toutes les questions liées à l'accès au financement, mais les technologies comme les téléphones cellulaires et les « portefeuilles mobiles » peuvent contribuer grandement à réduire les frais financiers et autres liés aux comptes bancaires et aux transactions.

Aussi, les aptitudes des institutions de microfinance à contribuer réellement à la croissance économique sont assujetties à l'obligation de surmonter différents défis relatifs aux contraintes d'échelle, de portée et de coûts.

II-3-1. L'inclusion financière et les défis fondamentaux à relever

- Le perfectionnement de la technologie

Une technologie optimale favorise la réduction des coûts ainsi que la prolifération des services financiers à travers une transparence de l'offre. En effet, la simplification et l'automatisation des procédures facilitent l'offre des services à une clientèle plus difficile et plus couteuse à atteindre. Par exemple, le personnel et les agences peuvent être substitués par des terminaux points de vente (PDV) ou d'autres mécanismes similaires. De même, le fait de diminuer le « facteur désagrément » fait paraître les relations bancaires plus plaisantes à une clientèle plus nombreuse. Enfin, la technologie soutient les systèmes d'information et de publication de l'information financière qui sont indispensables à la prestation efficiente des services financiers.

Il est toutefois à remarquer que les exemples technologiques sont encore trop peu nombreux pour permettre d'affirmer formellement si ces technologies peuvent être efficaces à grande échelle. Elles dévoilent encore certains facteurs d'incertitude : coût élevé et rareté des solutions technologiques déjà existantes, réaction incertaine des consommateurs à la technologie, manque d'infrastructures de communication élémentaires dans certains pays et carence des politiques gouvernementales etc. Par ailleurs, les technologies le plus souvent utilisées dans la microfinance sont : les systèmes d'information (avec des logiciels spéciaux), la connectivité par réseau, les guichets automatiques bancaires (GAB), les cartes à bande magnétique et à puce, les téléphones portables etc.

- La canalisation des mouvements de capitaux

Ce défi consiste à transformer les bénéficiaires des transferts d'argent en client bancaires. En effet, venant par exemple d'individus travaillant en dehors du territoire national, les pauvres et les habitants des régions rurales isolées sont fréquemment les bénéficiaires de transferts de fonds, même si d'autres segments de la société en bénéficient également. Malheureusement, seule une proportion relativement faible de ces fonds demeure au sein du système financier, car un grand nombre de ces bénéficiaires encaissent la monnaie et la dépensent immédiatement. Notons que des systèmes formels et informels coexistent pour le transfert de fonds (internationalement ou à l'intérieur d'un pays). Il n'est pas étonnant que l'essentiel des renseignements disponibles concernent les méthodes formelles. Nombreux sont les expéditeurs et les bénéficiaires qui préfèrent les mécanismes informels plus rapides, discrets et qui se font sans documentation fâcheuse. Ils sont en outre plus abordables, tout spécialement pour les expéditeurs démunis de pièces d'identité, et ils peuvent paraître plus sûrs car ils mettent en jeu des relations personnelles. S'il est vrai que les systèmes informels de transfert d'argent des migrants sont moins coûteux, il convient néanmoins de préciser qu'ils présentent des risques de perte ou de retard et sont associés à d'autres dangers, par exemple le blanchiment d'argent et les financements illégaux. Nombreux sont les utilisateurs de ces systèmes informels qui ont été victimes de vols ou de retards. Dans de nombreux pays, il est périlleux de transporter des sommes en liquide. Les transporteurs informels ne sont pas assurément fiables, certains décidant par exemple d'utiliser une partie des fonds convoyés pour payer la réparation de leur véhicule ou d'autres frais. Depuis quelques années, on observe un déclin de la confiance accordée aux mécanismes informels.

Ainsi une meilleure exploitation des transferts d'argent des migrants et des envois transfrontaliers soutiendrait les bénéficiaires pauvres à améliorer la gestion de leurs fonds et à amplifier leurs actifs. De plus, celle-ci pourrait constituer une source fiable de fonds et de revenus pour les prestataires de services financiers.

- Offrir des services plus élargis et de bonne qualité

Tous admettent qu'il subsiste une carence importante de l'offre de services financiers dans les régions rurales. En effet, les trois quarts de la population mondiale subsistant avec moins de un dollar par jour habitent en milieu rural, un fait qui raffermit l'urgence de repérer une solution afin d'offrir des services financiers durables de bonne qualité dans les zones

rurales. En outre, la portée des services auprès des agriculteurs et des clients ruraux habitant des zones reculées est fortement restreinte à cause de nombreux obstacles comme *la dispersion de la demande, la faiblesse du niveau méso* (coût élevé de l'information et des opérations par manque d'infrastructures), *les droits de propriété mal définis* (relativement à l'absence de biens pouvant être, d'une manière fiable, placés en garantie), *la faiblesse institutionnelle de certaines institutions* (absence de candidats instruits et bien formés dans les petites communautés rurales faisant obstacle à l'embauche de personnel et élevant les coûts), ou encore *les risques spécifiques à l'activité agricole* (fluctuation des prix, intempéries, accès limité aux fournisseurs etc.)

Toutefois, l'innovation a permis d'élaborer certaines solutions⁴¹ à ces embarras, par exemple *scinder les remboursements de l'utilisation du prêt* (les prestataires ont pu clairement accroître les taux de remboursement en prenant en compte, lors de l'évaluation de l'aptitude à rembourser, l'intégralité des activités du ménage, en d'autres termes, un certain nombre d'activités génératrices de revenus et de stratégies financières établies pour avancer face à de nombreuses obligations) ; *pourvoir des mécanismes d'épargne* (les ménages agricoles épargnent plus qu'ils n'empruntent à cause de la prévision de la période de raccord avant la récolte) ; *varier le risque de portefeuille; octroyer des prêts à des organisations associatives* (comme les associations de paysans, afin de réduire les coûts d'opération) ; *se baser sur des indices régionaux et y recourir à des produits d'assurance* (comme les indemnisations conditionnées par la pluviosité) ; *isoler les décisions relatives au crédit d'ingérence politique* (les programmes aussi mieux conçus et mieux gérés qu'ils le soient, ne peuvent subsister si le gouvernement ordonne un moratoire — identiquement à un délai, un retard ou une remise — des remboursements ou une autre mesure irréfléchie) etc.

- Mesurer le rendement social de l'offre des services financiers

Le rendement social peut être défini comme étant « la traduction effective des objectifs sociaux d'une institution (actions, mesures de correction, résultat) ». Sa mesure est étroitement liée à la détermination de la satisfaction des objectifs sociaux.

En effet, l'évaluation des bénéfices sociaux amène à décider de la meilleure manière à distribuer les fonds publics. De plus, s'agissant des investisseurs privés, un « objectif de

⁴¹ In PEARCE, Douglas, «*Financial Services for the Rural Poor*», CGAP, Washington D.C, 2003.

Notons en outre que les Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels (CECAM) malgaches ont mis en œuvre avec succès plusieurs de ces solutions.

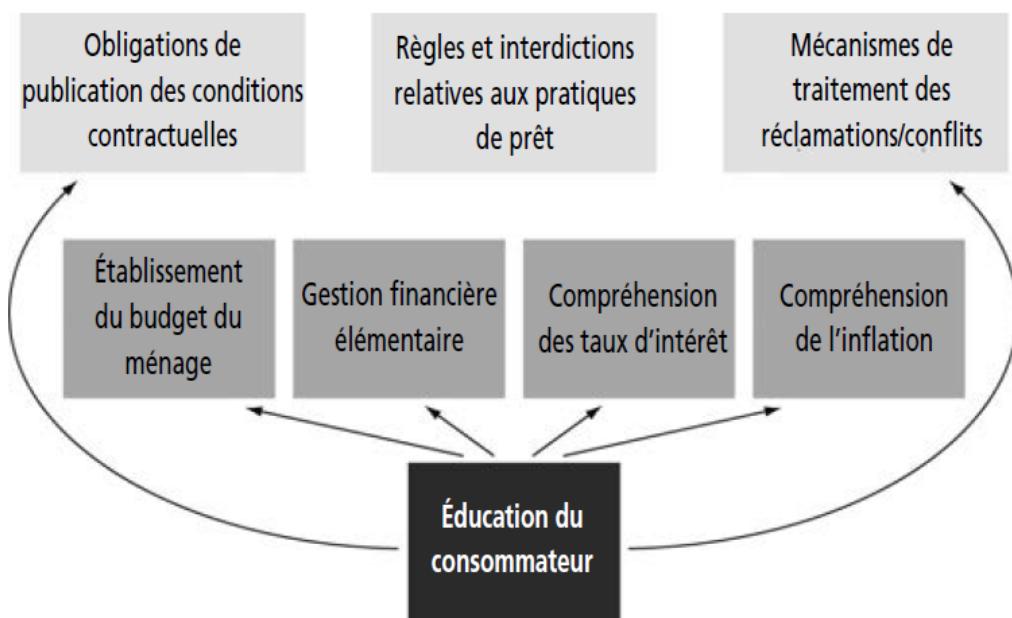
rendement double » s'ajoute à leur perspective : ils acceptent un rendement financier mineur en contrepartie d'une compensation par le rendement social de la perte du profit.

Du côté des bailleurs et des actionnaires, pour une responsabilisation des institutions financières au sujet de leur rendement social, force est pour eux d'imposer aux dirigeants l'adoption d'un « objectif de rendement double ». Du moment que les décideurs (et ceux qui bénéficient des résultats financiers) se préoccupent de remplir les objectifs sociaux, comme toucher les ménages très pauvres ou vivant dans des régions rurales isolées, ou accroître le revenu de leur clientèle, il restera approuvable d'affirmer que le potentiel du rendement social sera éventuellement réalisé.

- Garantir une protection des consommateurs pauvres

Il s'agit surtout ici d'affronter le problème de surendettement, des taux d'intérêts élevés et des pratiques abusives imposées aux emprunteurs pauvres. En effet, comme l'indique le graphique10, la protection des consommateurs rassemble tous les combinaisons nécessaires pour la protection des intérêts des consommateurs (dans le cas de la microfinance, il s'agit en général des emprunteurs pauvres des pays en voie de développement) et l'assistance à la compréhension de leurs droits pour qu'ils sachent prendre des décisions raisonnées et intelligentes. Les mesures particulières de protection des consommateurs comprennent les obligations de publication des conditions contractuelles, les règles et interdictions relatives aux pratiques de prêt, les mécanismes de traitement des protestations et des conflits, et la formation des consommateurs. Par ailleurs, des efforts d'éducation des consommateurs sauraient diminuer, à défaut de les éliminer entièrement, les pressions en faveur d'un excès de réglementation. L'adoption par les institutions financières d'engagements ou de codes volontaires assurant la protection efficace des consommateurs et un environnement favorable à ces derniers soutiendrait énormément la perspective d'une inclusion financière sûre. De plus, dans les pays où les pressions politiques pour l'application de nouvelles mesures de protection sont prépondérantes, les autorités de réglementation et les décideurs politiques ont à examiner méticuleusement l'impact que peuvent avoir de telles mesures, que ce soit à court ou à long terme.

Graphique10 Les éléments de la protection des consommateurs.⁴²



- Inclusion financière et croissance : une mise évidence de la connexion

Parmi les principaux obstacles de la bancarisation et à l'accès aux services financiers figurent la pauvreté, le coût élevé de l'ouverture et de la gestion d'un compte bancaire, ainsi que l'éloignement des établissements bancaires. Cependant le développement d'une offre financière adaptée aux besoins des « pauvres » pourrait déclencher une dynamique de croissance : « *L'offre de services financiers aux 2,5 milliards de personnes qui en sont dépourvues pourrait stimuler la croissance économique et la création d'opportunités pour les populations pauvres de la planète* » recommande la banque mondiale. Toujours comme l'affirme la Banque Mondiale, une population plus riche est inévitablement plus bancarisée, et une implantation importante des agences d'intermédiation financière à travers un pays souscrit un taux d'épargne élevé. La bancarisation induit *en amont* la croissance grâce à des activités productives qu'elle engendre et qui créent de l'emploi et de la richesse. De plus, la croissance dérive du rôle des intermédiaires financiers dans l'allocation des crédits à la clientèle car au fur et à mesure que l'encours des dépôts gérés s'élève, l'institution octroie plus de crédits, et les alloue également mieux, en exerçant une surveillance accrue sur les managers et les emprunteurs en général. L'ampleur du phénomène permet de la sorte au

⁴² In Brigit Helms, « *La finance pour tous : Construire des systèmes financiers inclusifs* », Ed. Saint Martin, 2006, p.152

secteur bancaire consolidé d'atteindre une taille critique. Dès lors, le système financier peut entraîner l'économie dans son ensemble, en allégeant la contrainte du crédit sur les entreprises et les secteurs en besoin de financement externe. La production s'accroît ainsi, tout comme l'emploi et le revenu. D'ici s'introduit déjà la nécessité d'intégrer la microfinance dans les systèmes financiers des pays, en vue d'une finance inclusive pour tous. Le lien entre la financiarisation des économies et leur taux de croissance a été en outre quantifié d'une façon nette. Le différentiel de taux de croissance estimé entre les pays les moins développés financièrement et les pays les plus avancés s'élève à 1 point de croissance par an : un tel écart aurait contribué à réduire d'au moins 20% le retard de croissance des pays les plus lents sur les autres durant les dernières décennies⁴³. Tout porte à croire que la volonté stratégique d'un secteur entier peut influencer le développement économique futur d'un pays.

Par ailleurs, l'inclusion financière constitue l'un des canaux de transmission permettant aux Technologies de l'Information et de la Télécommunication (TIC) d'engendrer la croissance économique. En effet, les TIC peuvent soutenir la croissance économique étant donné qu'elles permettent une accumulation de capitaux, améliorent la productivité des entreprises et encouragent la mise en place des marchés plus grands et fonctionnant mieux. Par ailleurs, le développement des TIC favorise le développement rural et social. À juste titre, les résultats des différentes précisions économétriques laissent en outre pressentir un impact positif remarquable du développement des TIC sur la croissance économique en Afrique. En effet, une élévation de 10% du taux de pénétration de la téléphonie mobile entraînerait une augmentation de 0,7% en termes de croissance du PIB réel, avec un impact marginal du développement de la téléphonie mobile sur la croissance plus marquée chez les pays à faible taux de pénétration du téléphone fixe⁴⁴. Ainsi, les TIC et particulièrement la téléphonie mobile contribuent à la croissance économique dans les pays du Sud, plus spécialement en Afrique. Et cette contribution passe en partie par une meilleure inclusion financière. Il est néanmoins constatable que les coûts plus élevés de communication entravent la croissance économique.

⁴³ King & Levine: "Financial Development and Economic Growth", Journal of Economic Literature, 1997, pp.703-720.

⁴⁴ Mihasonirina Andrianaivo and Kangni Kpodar: "ICT, Financial Inclusion, and Growth: Evidence from African Countries", pp.15-17.

Précisons que Mihasonirina Andrianaivo est actuellement économiste à la Division Régulation de France Telecom à Paris.

Ainsi, au-delà des contraintes d'échelle, de portée et de coûts, toujours en faveur d'une accessibilité financière pour tous, le potentiel économique de la microfinance est énorme. Les « Banquiers aux pieds nus » peuvent énormément œuvrer en faveur d'une vigoureuse mobilisation dans les pays en voie de développement, en donnant la place et la perspective à tous sans exclusion. Et cela, en se réalisant notamment par des initiatives financières et systémiques soutenues convenablement par l'Etat. De plus, la mise en œuvre de réformes réclame une *dynamique économique et politique* sous-jacente. Déjà faut-il dépasser les fatalités touchant l'économie politique en vue d'une évolution favorable au développement, plus particulièrement à travers la perspective d'inclure les pauvres dans les systèmes financiers aujourd'hui et demain.

II-3-2. Les problèmes relevant de l'économie politique : rarement définitivement résolus

Comme nous l'avons déjà affirmé, l'action de réformer requiert une dynamique économique et politique sous-jacente. Toutefois, dans l'univers du financement du développement, il est ardu de régler une bonne fois pour toutes les problèmes relevant de l'économie politique, contrairement aux problèmes techniques de la prestation de services financiers dont les résolutions amènent à une stabilité plus ou moins permanente.

- Les difficultés les plus générales

Outre les technicités économiques, la gêne réside surtout dans le défi d'amener dans le « champ du possible » une évolution qui opterait en faveur du développement. Il convient ici de remarquer que dans les pays où des élites inférieures en nombre et bien entourées disposent des rênes majeurs du pouvoir, pareillement quand des conglomérats familiaux contrôlent les principales institutions financières, les individus pauvres et à faibles revenus tiennent rarement la priorité. De la sorte, les réformes se marquent à travers une lutte politique plus vaste. En effet, ne négligeons surtout pas les forces désolantes comme le sexism, le racisme, la xénophobie, l'homophobie et la ségrégation ethnique et sociale qui sont pénibles à éradiquer au monde actuel, sabotant le principe fondamental du droit selon lequel un traitement équitable pour tous est primordial.

Précisons par ailleurs que l'intervention des pouvoirs publics peut être de qualité très variable. Dans ces circonstances s'inscrit la nécessité pour les décideurs de s'initier à propos des

« défaillances du marché » et aussi des « défaillances de l'Etat », sans oublier les politiques qui réclament à être élaborées à travers un dialogue impliquant tous les acteurs du secteur privé et de la société civile. En général, un processus d'apprentissage itératif amène à une détermination plus aisée des interventions politiques adéquates.

- De la vision à la stratégie

Au-delà de ces embarras réside l'obligation de transformer les stratégies en mesures politiques efficaces. A cet effet, il convient de mettre en valeur l'intégration des pauvres dans les systèmes financiers car les gains à en tirer sont énormes.

Premièrement, l'inclusion financière via la microfinance permettra l'approvisionnement du développement du secteur financier dans son ensemble. Une fois les opportunités économiques des individus pauvres et à faibles revenus augmentées, elle soutiendra par la suite leur intégration dans le processus de développement économique global. Un développement tenant davantage compte des plus démunis sera plus rapide, vu qu'une élévation plus générale et continue des revenus des ménages pauvres se traduira par une croissance additionnelle des marchés et des économies nationales. Au final, une croissance économique équilibrée et soutenue encourage la pérennité politique et le progrès social. Ces bénéfices divers justifient un objectif primordial des gouvernements des pays en voie de développement surtout, selon lequel « éliminer la pauvreté, atteindre une croissance économique soutenue et promouvoir le développement durable à mesure de progresser vers un système économique mondial véritablement ouvert à tous et équitable »⁴⁵.

Il reste par ailleurs à préciser qu'un enjeu majeur de politique publique consiste à cesser de traiter la microfinance comme une activité caritative pour la considérer comme un «vrai» secteur de services financiers, sans quoi les règles du jeu qui prévalent dans le secteur financier formel ne peuvent s'appliquer à la microfinance. Les subventions continuent alors d'être mal ciblées, et la culture de discipline de crédit n'arrive pas à s'imposer. En effet, une incompatibilité avec la discipline de crédit est souvent notable, concernant la perception qu'ont les débiteurs — se sentant autorisés à se dérober à leurs obligations — des fonds empruntés et jamais rendus, considérés comme de l'argent « gratuit » et non comme de l'argent épargné par eux-mêmes ou par leurs voisins.

⁴⁵ Nations Unies, Consensus de Monterrey 2002, para. 1

- La nécessité de se mobiliser

Le problème de mobilisation de forces persiste souvent dans une économie. S'agissant plus particulièrement des pays en voie de développement, nombreux sont les pièges qui rendent erronées les diverses stratégies de développement. Dans le cadre de l'économie politique qui, souvent, se voit négligée, la non-maîtrise des notions économiques risquerait de falsifier initialement la conception de la réalité, c'est par exemple le cas du « capital ». D'une manière générale, le capital est vide, il n'existe pas, du moins au niveau macroéconomique. De là s'impose un rejet conscient du capital dans la perspective de mobilisation et l'introduction de la « monnaie » en tant que facteur dynamique. En effet, la monnaie n'est pas une richesse en soi. Toutefois, elle peut servir, accompagnée d'un système vertueux et d'un Etat souverain, à mobiliser des forces économiques déterminantes — comme le travail — et ainsi créer de la richesse. Ainsi, la maîtrise des notions économiques sert d'atout, un choix financier dynamique et inclusif ne pourrait aboutir qu'à une véritable mobilisation nationale. A juste titre, les institutions de microfinance se proposent de mettre à la disposition des exclus financiers du système bancaire traditionnel des sources de financement leur permettant de mieux s'intégrer dans l'économie de leur pays, de participer à son développement et de se prémunir face aux chocs économiques. En d'autres termes, l'accès au financement pour tous permet de mobiliser des forces de croissance économique essentielles à l'ensemble de l'économie nationale. A travers un système financier inclusif, soutenu par des infrastructures étendues et un Etat efficace, l'aboutissement ultime ne serait autre que la croissance économique, voire l'atteinte du développement par les pays du Sud.

CONCLUSION GENERALE

En conclusion, l'émergence du secteur de la microfinance témoigne de l'évolution de la pensée et de la pratique du développement. Le développement sous-entend plusieurs critères, comme la liberté ou la possibilité de vivre décemment et de s'épanouir durablement loin de la pauvreté. Les recherches récentes sur le phénomène de la pauvreté insistent beaucoup sur le fait qu'il ne s'agit pas uniquement d'un état économique, mais que la pauvreté est liée plus généralement au manque de capacité à maîtriser sa propre vie, au fait de ne pas avoir accès à des services essentiels. La pauvreté n'est pas uniquement opposée à la richesse, mais aussi à l'autonomie. En effet, comme nous l'avons maintes fois évoqué, nombreux sont les barrières qui bloquent l'accès au financement pour tous, privant ainsi ces exclus à une pleine contribution au secteur financier. Si la théorie affirme plusieurs obstacles que l'on peut considérer de politiques, économiques et financiers, la réalité pratique témoigne d'autres embarras comme l'éloignement géographique ou encore le sexe. En fin de compte, il est constatable qu'une immense demande reste insatisfaite, à travers le rationnement du crédit et les situations d'incertitude, et cela, malgré une coexistence entre le secteur formel et le secteur informel. De là se pose la nécessité d'introduire la microfinance comme l'outil par excellence pour œuvrer en faveur d'une accessibilité pour tous aux services financiers. À juste titre, l'intégration du microfinancement dans le système financier général des pays contribuera à enrichir le secteur financier dans son ensemble. L'accès aux marchés financiers représente notamment pour les institutions de microfinance un défi majeur à relever. Cependant, la frontière entre la microfinance traditionnelle et le système financier général a commencé à s'estomper et nous assistons aux débuts de l'intégration de la microfinance dans les systèmes financiers globaux dans les pays du Sud, bien que les progrès en ce domaine restent inégaux.

Par ailleurs, la microfinance, avec pragmatisme, part du principe qu'en matière d'aide au développement, la viabilisation des programmes est une notion essentielle. Et que pour pérenniser les institutions de microfinance, il ne faut pas compter uniquement sur les ressources des bailleurs de fonds mais mobiliser plusieurs sources de financement complémentaires : gouvernements ou collectivités locales, contribution des bénéficiaires, investissements privés... La microfinance rejoint en cela des débats très actuels sur la nécessité de fédérer plusieurs sources pour financer le développement des pays du Sud.

En outre, la multitude de problèmes interdépendants à tous les niveaux du système financier donne lieu à trois enjeux centraux qui définissent la frontière de la finance : changer d'échelle pour élargir l'accès à des milliards d'autres individus, toucher des clients plus pauvres et plus reculés et réduire les coûts. De ce fait, des prestataires de services financiers assidus (niveau micro), une infrastructure financière avancée (niveau méso), et un Etat efficace (niveau macro) permettra aux activités intermédiation financière d'exprimer toutes leurs potentialités. La microfinance donne notamment à voir bien des évolutions en cours dans le travail de développement, elle peut être créatrice d'activités économiques au bénéfice de la société toute entière. Son étude nous apprend que c'est une pratique en évolution constante. Pour poursuivre son essor, le microfinancement aura besoin de moyens financiers mais aussi de l'engagement de professionnels dédiés, qui trouveront dans ce secteur des métiers et des parcours passionnants.

En définitive, à travers des stratégies adaptées pour l'accroissement de l'accessibilité financière de tous les segments de la population, et par la suite l'augmentation des opportunités économiques des populations pauvres et à faibles revenus, le développement économique lui-même sera rendu plus large, plus profond et davantage tourné vers l'inclusion des pauvres. Une croissance économique durable et partagée participe à la stabilité politique et au progrès social. Enfin, le développement du secteur financier et de son accessibilité contribuera à une forte mobilisation de forces économiques à travers la hausse des revenus, la constitution d'actifs financiers, l'émancipation et à l'enrichissement de millions de familles actuellement dépourvues de perspectives économiques. Notre projet attribue à cette perspective le rôle d'objectif ultime.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. ANDRIANAIVO Mihasonirina & KPODAR Kangni, "ICT, Financial Inclusion, and Growth: Evidence from African Countries", IMF Working Paper, International Monetary Fund, April 2011, pp. 11-19
2. ARESTIS, Philip, "Financial liberalization and the relationship between finance and growth", CEPP Working paper No. 05/05, University of Cambridge, June 2005.
3. ASHCROFT Mariama & RIRIA Jennifer, « Diagnostic pour l'action : La microfinance en Afrique », Rapport du Women's World Banking, Forum d'Action pour la Microfinance en Afrique (AMAF), 2008.
4. BARLET Karin, « Les taux d'intérêts dans la microfinance : choix technique ou politique ? », Zoom Microfinance n°9, SOS Faim, février 2003.
5. BARR, Michael S, "Banking the Poor: Policies to Bring Low-Income Americans into the Financial Mainstream", The J. M. Olin Center for Law & Economics Working Paper Series, No 48, University of Michigan Law School, The Brookings Institution, September 2004.
6. BOYE Sébastien, HAJDENBERG Jeremy, POURSAT Christine (2006), "Le guide de la microfinance: Microcrédit et Epargne pour le Développement", Ed. d'Organisations, Paris.
7. CHAVANCE, Bernard (2007), "L'économie institutionnelle", La Découverte, Paris.
8. COASE Ronald. H., GILLIS Xavier, BOURREAU Marc, "La nature de la firme". In: Revue française d'économie. Volume 2 N°1, 1987. pp. 133-163.
9. COHEN, Monique, «The Impact of Microfinance», Note sur la Microfinance No 13, CGAP, Washington D.C, juillet 2003.
10. DEMIRGUC-KUNT & KLAPPER: "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database», Policy Research Working Paper, No 6025, The World Bank, April 2012.
11. DOLIGEZ, François, "Le social business, par le fondateur de la Grameen Bank", Note de lecture : Mohammad Yunus, 2008 : Vers un nouveau capitalisme, JC Lattès, Paris, 381p, IRAM-Université de Rennes, avril 2008.
12. EGGOH, Jude, "Développement financier et croissance: Une synthèse des contributions pionnières », Document de Recherche No 2009-18, Laboratoire d'Economie d'Orléans.

13. GUERIN I. et SERVET J.M., «*Exclusions et Liens Financiers* », Rapport du Centre Walras 2003, Paris, Economica.
14. HELMS, Brigit (2006), «*La finance pour tous : Construire des systèmes financiers inclusifs*», Washington D.C, GCAP, Ed. Saint Martin.
15. HONOHAN, Patrick, "Financial Sector Policy and the Poor, Selected Findings and Issues", Word Bank Working Paper No 43, The World Bank, 2004.
16. JENSEN, Michael C: "Eclipse of the Public Corporation", Harvard Business Review, September-October1989 (Revised 1997).
17. KING Robert & LEVINE Ross, "Financial Development and Economic Growth », Journal of Economic Literature, Vol XXXV, June 1997, pp 688-726.
18. LABIE, Marc (1999), « *La microfinance en questions* », Ed. Luc Pire, Bruxelles.
19. MANKIW, Gregory, "The Allocation of Credit and Financial Collapse», The Quarterly Journal of Economics, Vol. 101, No. 3, August1986, p. 455-470.
20. Organisation des Nations Unies (2006), "Construire des secteurs financiers accessibles à tous", (Bluebook), Département de l'information de l'ONU / Groupe de conception graphique, New York.
21. PEARCE, Douglas, «*Financial Services for the Rural Poor*», Note sur la Microfinance, No 15, CGAP, Washington D.C, Octobre 2003.
22. PINEL, Alix, "Les défis de la microfinance", Note d'Alix PINEL pour CAPafrique, février 2010.
23. SERVET, Jean Michel, "Le besoin d'objectifs principaux nouveaux pour la microfinance: lutter contre les inégalités et faire face aux risques", Point de vue/Brochure 78, IUED/Genève, Université Lyon, Mars 2005.
24. SERVET, Jean Michel (2006), « *Les banquiers aux pieds nus* », Ed. Odile Jacob, Paris.
25. STIGLITZ Joseph & WEISS Arthur, « *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information* », The American Economic Review, Vol. 71, 1981, p.393-410.

WEBOGRAPHIE

1. www.epargnesansfrontiere.org
2. www.ilo.org
3. www.lamicrofinance.org
4. www.microfinancegateway.org
5. www.planetfinance.org/microfinance-entreprise/
6. www.sosfaim.be
7. www.worldbank.org

Nom : ANDRIAMPARANY

Prénoms : Mamy Tsiafoy

Titre du mémoire : Le microfinancement : pour l'inclusion de tous dans les secteurs financiers.

Nombre de pages : 62

Nombre de tableaux : 4

Nombre de graphiques : 10

RESUME

Ce mémoire confirme l'importance de l'élaboration d'un système financier inclusif pour tous. De plus, il dévoile les différents obstacles à l'accessibilité financière d'un grand nombre d'individus dans les pays en voie de développement. D'un point de vue général, le grand fossé créé par l'exclusion financière d'un grand nombre de personnes affecte gravement leurs économies. Pourtant, pour un ménage à bas revenu, un petit prêt, un compte d'épargne ou une assurance peuvent faire une grande différence. S'agissant des microentrepreneurs et des petites entreprises, les sérieuses difficultés de financement les empêchent de participer pleinement à l'économie de leur société. À juste titre, le microfinancement s'inscrit comme la pratique par excellence dans la vision d'une inclusion financière pour tous, à travers son intégration dans le système financier général des pays du Sud, et cela, dans l'unique but briser le cercle vicieux de la pauvreté.

Mots clés: Institution de microfinance, Inclusion financière, Secteur financier.

Encadreur : Docteur RAKOTO DAVID Olivaniaina.

Adresse de l'auteur : Logt 291 Cité Mandroseza ANTANANARIVO 101